

Предисловие

МЫШЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

На сегодня это глубокая и важная тема, о которой я буду говорить с позиции личного опыта и убеждений. Это те вещи, к которым я пришел через собственную практику и осмысление.

Начать хочу с главного: осознания своей цели. Задайте себе вопрос: какая у вас цель? Почему вы делаете то, что делаете? Например, зачем вы сейчас читаете мои размышления? Что вы хотите для себя извлечь из этого?

Для меня этот вопрос имеет ключевое значение. Если бы меня спросили двадцать лет назад, какой вопрос я считаю важным, я бы ответил: «Сколько?» Сколько я могу заработать? Пятнадцать лет назад этот вопрос изменился: «Что?» Что нужно сделать, чтобы заработать?

Десять лет назад я бы сказал: «Где?» Где найти ресурсы или возможности, чтобы заработать?

Пять лет назад это стало: «С кем?» С кем сотрудничать, чтобы двигаться вперед, работать эффективнее, быть сильнее?

Сегодня мой главный вопрос звучит так: «Зачем я делаю то, что я делаю?» Этот вопрос сопровождает меня всегда — я задаю его себе каждый день, каждый час, каждую минуту.

Это вопрос о цели. Понимание своей цели — фундамент успеха. Однако важно понимать, что не все люди должны быть предпринимателями, и это нормально.

Есть еще одна большая неправда — это убеждение, что предприниматели представляют собой особую касту и ты либо рождаешься предпринимателем, либо нет. Это не так. Почему я уверен в этом? Потому что каждый из вас в какой-то момент жизни уже выступал в роли предпринимателя, даже будучи наемным сотрудником.

Вспомните: вы предпринимали усилия, чтобы максимально выгодно продать свой труд, знания, навыки или услуги. По сути, вы тогда были владельцем компании имени себя. И ваша зарплата была оплатой за ваш труд, как за продукт, который вы

создаете. Качество этого продукта и ваша способность его презентовать определяли, получаете вы 30 000 или 300 000 рублей. Это и есть предпринимательство — умение создавать ценность и монетизировать ее.

Более того, предпринимательская жилка есть у каждого человека. Возьмем даже самый простой пример: бомж, который просит у вас деньги. Если он подходит к этому правильно — вызывает сочувствие, интерес или доверие, — вы дадите ему деньги. Если он делает это неправильно — нет. По сути, это тоже навык продаж, пусть и в минимальном проявлении.

От бездомного до великого бизнесмена — все 8 миллиардов людей на планете, так или иначе, предпринимают усилия, чтобы заработать столько, сколько им нужно. И здесь важно понять: сколько нужно? Для кого-то цель — 100–200 рублей в день, чтобы выжить, а кому-то недостаточно и миллиардов. Все зависит от целей, которые человек ставит перед собой.

Есть люди, включая крупных миллиардеров, в том числе российских, с состояниями в 7, 10 или даже 17 миллиардов рублей. Но знаете что? У меня нет 17 миллиардов. И это вовсе не делает меня глупее или менее способным. Это просто значит, что у этих людей была цель — достичь такого уровня богатства. У меня такой цели не было.

Почему? Потому что для меня это выходило бы за рамки моего комфортного существования.

Мне важно сохранять баланс: между усилиями, которые я готов прикладывать, стрессами, которые могу выдерживать, и деньгами, которые зарабатываю. Это сочетание помогает мне четко понимать, какая цель действительно моя. Настоящая цель. И это нормально, если она не предполагает титанических усилий ради миллиардов.

Идея, что любой предприниматель должен постоянно стремиться «все выше и выше», накапливая 100 миллионов, потом 200, 500, а затем миллиард, — миф. Если вам для комфортной жизни достаточно покупать игрушки ребенку, сумочку жене, машину себе, отдыхать и наслаждаться жизнью и для этого нужно 500 тысяч, миллион или два, то это и есть ваша настоящая цель. Она реальная, конкретная и ваша.

Цель — это не абстрактное понятие, не что-то из разряда «космоса». Она рождается из ваших истинных желаний, а не из того, что кто-то навязал. Один великий человек однажды сказал, что наши мысли становятся материальной силой. И это правда.

*Настоящая цель — это то, чего вы хотите сами,
а не то, что навязано извне.*

О деньгах: если вы читаете мой канал в Telegram или смотрите мои видео, то знаете, что я далек от эзотерики, «тонких планов» и прочего волшебства. Я верю только в конкретные, проверенные вещи. Сделал шаг раз, шаг два, шаг три — получил результат: деньги, которые тебе заплатили.

Речь идет о конкретных бизнес-инструментах:

- как правильно считать деньги;
- как выстраивать бизнес-процессы;
- как создавать уникальный продукт;
- как формировать эффективную команду;
- как управлять знаниями внутри компании, чтобы, даже если ключевой сотрудник ушел, вы не потеряли продажи и прибыль.

Все предельно четко, практично и направлено на результат. Для меня деньги — это результат. Результат ваших действий, труда и ценности, которую вы создаете. Это как в школе: сделал домашнее задание хорошо — получил четверку, сделал отлично — пятерку, кое-как — тройку. А если вообще не сделал, то получил двойку, и еще родителей вызвали в школу.

Деньги — это не какая-то абстрактная или мистическая вещь. Это четкий показатель того, как мир и ваши клиенты оценивают вашу ценность. Все просто: если вы делаете что-то классное, если вы действительно хороши в своем деле, клиенты возвращаются, снова платят вам и приносят новые деньги. И что особенно важно — они начинают вас рекомендовать другим. Вот как это работает.

Под Петербургом есть ресторан, который я особенно люблю, — «Рыба на даче». Его создал Арам Мнацаканов, которого я считаю одним из выдающихся рестораторов России. Мы познакомились еще в 1999–2000 году, когда он открыл свой первый ресторан «Пробка».

Уже тогда меня поразило, как он сам встречал гостей на открытии, лично обслуживал столики, находил добрые слова для каждого. Это было невероятно, потому что, к сожалению, часто бывает иначе: владельцы ресторанов — как далекие небожители, которые появляются редко, создавая показной порядок, а потом все снова скатывается.

«Рыба на даче» — это не дешевый ресторан. Это заведение высокого уровня с соответствующими ценами. Но почему туда невозможно попасть без предварительного бронирования, особенно в четверг, пятницу или субботу вечером, а также днем в выходные?

Арам смог добиться успеха благодаря трем важным вещам:

- 1) кухня — еда здесь действительно невероятно вкусная, а это основа любого успешного ресторана;
- 2) атмосфера — здесь всегда тепло, уютно и душевно, это место, куда хочется возвращаться;
- 3) команда — все сотрудники начинали с самых базовых позиций, например с ресепшена; здесь нет топ-менеджеров, которые не прошли этот путь.

Вот почему этот ресторан стал таким популярным, несмотря на уровень цен. Вся система ресторана выстроена так, чтобы создавать ценность, за которую люди готовы платить снова и снова, даже несмотря на рост цен за последние полгода.

Впрочем, цены сейчас растут почти в каждой отрасли — из-за увеличения себестоимости или других факторов. Но клиенты все равно продолжают ехать к Араму и платить. Почему? Потому что своими деньгами они голосуют за тот кайф, который получают, приезжая в «Рыбу на даче». Они платят за вкусную еду, уютную атмосферу и уровень сервиса, который заставляет их возвращаться.

И это подводит нас к следующему вопросу: что мы даем своим клиентам? Что мы делаем и зачем?

Мы уже выяснили, что деньги — это оценка вашей работы. Если вы создаете что-то действительно классное и ценное, клиенты будут возвращаться, платить, рекомендовать вас другим, а ваш бизнес будет расти. Так что да, перед клиентами у нас есть обязательства. Мы должны оправдывать их ожидания и продолжать создавать ту ценность, за которую они готовы платить.

Кому еще должен предприниматель? Вот список обязательств, которые есть у каждого из нас:

- ❑ **налоговая.** Да, налоги платить нужно. Это обязательство;

- ❑ **государство.** Мы обязаны соблюдать законы и правила, установленные государством;
- ❑ **сотрудники.** Если вы пообещали зарплату 10-го и 25-го числа, вы должны ее выплатить вовремя. Это ответственность перед вашей командой;
- ❑ **клиенты.** Мы уже обсудили, что без качественных товаров и услуг клиенты просто уйдут, и бизнес перестанет приносить прибыль;
- ❑ **семья.** Это ваш тыл, место, где вы восстанавливаетесь, черпаете силы. Да, семье мы тоже обязаны: детям — игрушки, жене — сумочку, себе — машину.

Кажется, что предприниматель должен всем вокруг. Но вот что я понял лет пять назад: главный человек, которому я что-то должен, — это я сам. В первую очередь, я обязан быть собой, быть в тонусе. Потому что если я не в порядке, то и все остальное начнет рушиться.

Что это значит? Однажды я летел на самолете, и через проход от меня сидели две девочки лет двенадцати. Во время предполетного инструктажа стюардесса объясняла: «Если возникнет нештатная ситуация, сначала наденьте кислородную маску на себя, а потом уже на ребенка рядом с вами». Одна из девочек начала возмущаться: «Почему? Ведь мы же дети, о нас надо заботиться в первую очередь!»

Этот случай — отличный пример инфантилизма. Логика проста: если ты не позаботишься о себе, если не обеспечишь себе возможность дышать, быть в ресурсе и в силах, то как ты поможешь ребенку? Как ты выполнишь свои обязательства перед семьей, налоговой, государством, сотрудниками, клиентами?

Помимо знаний, технологий, активов и ресурсов, человеку нужна энергия. Без нее невозможно эффективно двигаться вперед. Утром нужно просыпаться не с тяжестью и ненавистью, а с радостью от того, что ты занимаешься своим делом. Только в таком состоянии ты можешь быть полезен не только себе, но и другим.

Задумайтесь на минуту: когда вы смотрите на себя в зеркало, готовы ли вы честно сказать, что идете на работу с радостью, чтобы заниматься любимым делом? Я не говорю, что усталости не должно быть — это нормально, все мы устаем. Но важно прислушаться к себе утром. Что вы чувствуете, когда просыпаетесь?

Бывает ведь, что просыпаешься в 4–5 часов утра, мысли начинают кружиться, заснуть уже не можешь, а к 9 часам приезжаешь на работу совершенно выжатым. Это знак. Проведите самоанализ: доставляет ли вам радость то, чем вы занимаетесь?

Когда мы обсуждали список наших обязанностей — перед клиентами, семьей, государством, налоговой, сотрудниками, — мы забыли о самом важном человеке: о себе. Если вы не получаете удовольствия от своего бизнеса, от самого процесса, то теряете ту самую награду, которая должна идти рука об руку с вашей работой.

Я часто в шутку говорю, что в устав любого ООО нужно добавить фразу: «Цель создания общества — извлечение прибыли и счастья для предпринимателя». Конечно, это шутка, но, как говорится, в каждой шутке есть доля правды.

Итак, главное, о чем стоит помнить: мы должны думать не только о клиентах, семье, налогах или сотрудниках, но и о себе. Если вы не будете в ресурсе, если вы не будете испытывать радость от своей работы, это никому не пойдет на пользу. Более того, игнорирование этого неизбежно скажется на вашем здоровье. Так что забота о себе — это не роскошь, а необходимость.

Есть замечательная фраза у Мераба Мамардашвили, которая стала для меня одной из ключевых: «Самое страшное, что может случиться с человеком, — это незнание своего места». Задумайтесь: живете ли вы в том месте, где вам действительно хорошо? В правильной ли квартире, доме, городе? Делаете ли то, что приносит вам радость?

Расскажу историю. У меня был знакомый, который долгое время жил в Петербурге и занимался, как оказалось, нелюбимым делом. При этом он изображал радость, будто все у него прекрасно. Но однажды он позвонил мне и сказал: «Володя, я продаю свои часы *Ulysse Nardin*, не хочешь купить?» Я удивился и спросил, что случилось. Он ответил: «Хочу все бросить, все закрыть и уехать».

И он действительно это сделал. Закрыв все проекты, не остался должен ничего никому и уехал. Представьте себе: он два года работал в рыболовецкой бригаде на реке Лене. Жил простой жизнью: вытаскивал сети, потрошил рыбу, солил ее. Настоящая артель — лес, морозы, комары, медведи, волки. Эти два года в глуши стали для него временем восстановления.

Сегодня этот человек управляет одним из крупнейших заводов в России по производству сельскохозяйственной техники. Знаете почему? Потому что за то время он обрел простую и ясную истину: если ты делаешь то, что тебе нравится, если ты находишься в ресурсе, то деньги, которые ты зарабатываешь, становятся наградой за ту пользу, которую ты приносишь людям. Когда он понял эту связь, у него появился ресурс задать себе главный вопрос: «Что я хочу делать? Какова моя настоящая цель?»

И это урок для каждого из нас: если вы потеряли свое место или занимаетесь тем, что не приносит радости, сначала остановитесь, найдите внутренний баланс, а потом уже стройте планы и двигайтесь вперед.

Помните, я начал с того, что настоящее осознание своей истинной цели — это первый и важнейший шаг для любого предпринимателя.

У меня есть фраза, которая стала для меня ориентиром: «Цель определяет средства». Когда вы четко понимаете, в чем заключается ваша реальная цель в бизнесе, деньгах, прибыли, тогда вы сможете выбрать инструменты, которые будут работать именно для вас.

Я не претендую на звание гуру или обладателя абсолютной истины. У каждого человека есть свой уникальный путь к счастью, успеху и развитию. Эта книга — это не набор догм, а практическая коллекция решений, которые я собрал, изучая опыт предпринимателей, начавших с нуля и построивших успешные компании.

Например, Денис Котов, который начинал с книжного лотка у Черной Речки. Или владелец сети магазинов, который вместе с партнером открыл первый магазин на улице Марата и сам разгружал ящики с шуруповертами. Эти люди не получили успех в подарок — они добились всего собственным трудом, упорством и ясным пониманием своих целей.

Я горжусь, что знаю таких людей, и их истории доказывают главное: если вы точно знаете свою цель, если она по-настоящему ваша, то движение к ней станет естественным и неостановимым.