

# БИЗНЕС ПО ЧУТЬ- ЧУТЬ

**ВЛАДИМИР  
МОЖЕНКОВ**

150 мелочей,  
которые помогут  
стать успешным  
руководителем

МИ∞

# Содержание

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| Предисловие           | 11  |
| Главное               | 15  |
| Аккумулятор           | 33  |
| Экипаж                | 51  |
| Торможение            | 81  |
| Колдобины и ухабы     | 99  |
| Коробка передач       | 113 |
| Педаль газа           | 131 |
| Навигатор             | 149 |
| Приборная панель      | 165 |
| Комплектация          | 191 |
| Стаж вождения         | 203 |
| ПДД                   | 227 |
| Курсовая устойчивость | 239 |
| Топливо               | 255 |
| Соперники и попутчики | 285 |
| Техосмотр             | 313 |
| ДТП                   | 323 |
| Снова главное         | 339 |
| Об авторе             | 348 |

*Посвящаю эту книгу моей любимой супруге  
и верной спутнице Любви, с которой  
по чуть-чуть каждый день вот уже сорок лет  
мы движемся по жизни*

# Предисловие, или Чуть-чуть № 1

Если девушка согласилась прийти на свидание, значит, она, в принципе, не против узнать вас получше. Задача мужчины теперь — ее не разочаровать.

Если книга оказалась у вас в руках, значит, вы уже ее читатель. Теперь автору в первых же строчках нужно сказать что-то такое, что читатель хочет услышать. По крайней мере, так думают маркетологи. Они называют этот прием «захватом аудитории».

Но я не люблю приемов и манипуляций. Я предпочитаю действовать открыто — наверное, поэтому у меня не только в юности было все в порядке с девушками, но и потом очень повезло с женой. И, возможно, по той же причине моя первая книга «Ген директора. 17 правил позитивного менеджмента по-русски»\* в первый же месяц продаж стала бестселлером и сейчас уже напечатано 35 тысяч экземпляров, хотя в ней нет никаких «жареных фактов» и я не применял никаких хитрых приемов для того, чтобы она лучше продавалась.

Так что сейчас я буду вас разочаровывать. Зачем? Я хочу, чтобы «не мои читатели» положили эту книгу обратно на полку и купили себе что-нибудь более подходящее. А со мной остались только мои — те, кто для нее созрел, кому она жизненно необходима. Маркетологи говорят, что «хорошая книга — проданная книга». Я их всегда поправляю: «Хорошая

---

\* Моженков В. Ген директора. 17 правил позитивного менеджмента по-русски. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019. *Прим. ред.*

книга — прочитанная книга». А еще точнее — такая книга, которая положительно изменила твою жизнь и тем самым тысячекратно окупила свою розничную цену.

Итак, разочарование номер один: в отличие от «Гена директора», который читается взахлеб, эту книгу вы будете читать медленно. Скорее всего, по одной-две страницы в день. Во всяком случае, я очень надеюсь на это. «Ген директора» — путешествие на скоростном поезде с периодическими остановками на самых важных станциях. «Бизнес по чуть-чуть» — пеший поход с рюкзаком за плечами. В своей первой книге я иду от общего к частному — рассказываю об эффективных ценностях, правильной бизнес-стратегии, предпринимательской философии. И иллюстрирую свои тезисы примерами из собственной жизни и деловой практики. «Бизнес по чуть-чуть» — это путешествие от частного к общему. В ней очень много конкретики, которая постепенно складывается в одну большую картину. Рисовать широкими мазками всегда проще, чем скрупулезно складывать пазлы, не правда ли?

Разочарование номер два: наверняка многие из моих «чуть-чуть» покажутся вам банальными и очевидными. Да, я мог бы устроить аттракцион неслыханной оригинальности и зацепить читателя до колик своим остроумием. Но это было бы нечестно по отношению к нему. Потому что за те 25 лет, которые я работал ГЕНеральным директором и был собственником в разных компаниях, я прочно усвоил, что самые ценные мысли и советы — это мысли и советы очевидные, которые в силу своей банальности не закрепляются в мозгу, сознание их игнорирует — и так до тех пор, пока эта «очевидность» не станет горьким опытом. Я постарался рассказать о таких «банальностях» через собственный опыт — для людей, которые умеют учиться на чужих ошибках, а не на своих.

Наконец, разочарование третье: у вас в руках вовсе не та книга, с которой можно просто весело провести время.

После ее прочтения вам придется вступить с ней в серьезные отношения. Вам придется действовать. Совершать поступки. Внедрять в свою жизнь нужные и полезные вещи — через «не могу» и «не хочу», ведь любое развитие — это стресс. «Бизнес по чуть-чуть» — книга из тех, что становятся настольными, к ним обращаются снова и снова. Я специально писал ее так, чтобы в ней не было начала и конца, чтобы ее можно было читать с любой страницы, как «Книгу Перемен» («И цзин»), — и от этого она станет лишь полезнее. Потому что любой бизнес — это то, что делается по чуть-чуть, и успешная компания от неуспешной отличается лишь тем, что ее лидеры умеют видеть это «чуть-чуть», воспринимать его и внедрять. Прямо сегодня. Прямо сейчас.

Эта книга композиционно построена как руководство для автомобилистов, готовящихся к длинной гонке. В ней есть соответствующие главы: «Экипаж», «Торможение», «Педаль газа», «Приборная панель», «Курсовая устойчивость» и др. Идея книги мне пришла в голову после разговора с одним из слушателей моего мастер-класса. Этот человек занимался автобизнесом, и я спросил у него:

— Какой у вас автомобиль?

— BMW X3, — ответил он.

— Хорошая машина! Но давайте подсчитаем... Сколько она сейчас стоит? Примерно два с половиной миллиона рублей, верно? Плюс КАСКО и ОСАГО — это еще около 150 тысяч. Резина — под сотню, если это gunflat. Сервис — тоже не меньше сотни в год, даже при среднем пробеге. Заправка по 3000 рублей раза два в неделю — то есть около 300 тысяч... Плюс налог на автомобиль. Плюс парковки, штрафы, автомойка... Да еще она постоянно теряет в цене — на 10–20 процентов в год. Итого суммарные годовые расходы на хорошую машину — почти миллион.

Нет, я не стал уговаривать этого парня переходить на каршеринг. Личный автомобиль — особое удовольствие, за которое можно платить, если у тебя есть деньги. Миллион так миллион. Но теперь с этой цифрой поставьте другую: сколько за тот же год вы вложили в себя самого? И не только в одежду, здоровье или маникюр, но прежде всего — в свое собственное развитие? Сколько вы купили книг, посетили лекций и семинаров, сколько у вас было встреч с новыми, интересными и умными людьми? А может, вы получили какой-то вдохновляющий опыт — прошли стажировку, пробежали марафон или хотя бы прыгнули с парашютом?

Если эта вторая цифра не равна нулю, значит, вы уже на верном пути. Но согласитесь, что это все-таки абсурд: вкладывать «в железо» по миллиону в год, а в собственное развитие, в самый главный свой движок, на котором держится весь ваш бизнес и все ваше благополучие, — инвестировать на порядок меньше.

Я считаю, что как минимум десять процентов своего дохода нужно вкладывать в собственное образование и развитие, потому что это и есть кислородная маска, от которой зависит ваш бизнес. Помните, как стюардесса в начале полета демонстрирует спасательное оборудование: «Сначала наденьте кислородную маску на себя, потом на ребенка...»

Жизнь и благополучие «летательного аппарата», его экипажа и его пассажиров, который и называется «моя семья», «мои сотрудники», «мой бизнес», прежде всего зависят именно от вас! Вкладывайте средства в лучшие книги, конференции, выставки, мастер-классы, аудио- и интернет-курсы, найдите достойного наставника...

Вот, собственно, я уже и сформулировал свое первое «чуть-чуть». Из них, как из молекул, и состоит эта книга.

Впереди еще 149 таких молекул.

Читайте и действуйте!