

Предисловие

Дай работу своему мозгу

Друзья, нам не пришлось долго ждать! Мой друг Алекс Яновский написал новую книгу после трех успешно им выпущенных.

Алексу есть чем поделиться. У него колоссальный опыт в построении корпораций и создании команды звезд, которая легко добивается поставленных сверхцелей. Он работал как на Западе, так и в русскоязычных странах. Общался с разными людьми. Сравнивал их культуры отношений с деньгами. Выводил формулы и создавал методики, применив которые можно на несколько порядков улучшить рабочий процесс фирмы. Алекс не раз доказывал: человеку дается лишь то, чем он умеет управлять!

Бизнес — это конкретика. И я уверен, если вы правильно воспользуетесь своим мозгом, поставите четкую цель и дадите ему работу, он поможет построить первоклассную компанию с такой структурой управления и людьми, о которых вы даже не мечтали. Пришло время осознать: успешные люди не лучше и не умнее вас — просто у них иной образ действий и они научились так работать. Но начали раньше вас. А значит, и у вас есть все, чтобы добиться самых высоких результатов!

Книги Алекса наполнены его идеями, прожитыми ситуациями и извлеченным из них опытом. Они открыты, конкретны и насыщены творчеством — я их люблю именно за это. Алекс всегда готов поделиться проверенными знаниями и поддержать любого в его начинаниях. Неза-

висимо от того, являетесь вы владельцем малого или крупного бизнеса, открываете стартап или работаете наемным специалистом. Не важно, откуда вы; важно — куда вы направляетесь!

В этой книге каждый найдет дельный совет. Посмотрит на бизнес-процессы глазами подчиненного и руководителя. Если ваш мозг просит первоклассной работы и вы готовы не упустить эту возможность — вперед! Осталось лишь перевернуть страницу.

Воспользуйтесь идеями, советами и профессионализмом Алекса Яновского, и, возможно, к концу книги вы не узнаете себя! Приятного вам чтения — и увлекательных умозаключений вместе с Алексом!

Ваш Брайан Трейси

От автора

Бизнес — непростая штука. И многие ныряют в стартап, представления не имея, с чем придется столкнуться. Вот именно для тебя, начинающий бизнесмен, я попробую облегчить задачу и расскажу то, о чем ты не прочтешь ни в одной книге. Это будет сплав теории и практики — правила игры бизнеса, без которых нельзя стартовать на большую и сложную дистанцию!

Эта книга будет интересна и тем, кто только планирует заняться бизнесом, и начинающим предпринимателям, и тем, кто уже крепко стоит на ногах. Здесь есть ответы на вопросы, так или иначе возникающие у всех на пути развития бизнеса.

Но должен сразу и честно предупредить: научить стартапу невозможно! Это талант от Бога. Поэтому моя книга — не учебник. Я просто приоткрою завесу над стартом и постараюсь помочь тебе пробежать первую стометровку. Предложу практические советы, которые уже помогли тысячам начинающих понять суть бизнеса, научили тому, как избежать ошибок и сделать первый или очередной рывок.

Читая об открытии стартапа, тебе не придется заучивать какую-то сухую терминологию. На примерах того, как стартовали мои студенты, ты сможешь нарисовать картину своего будущего рывка. Я сам учился зарабатывать миллионы с помощью мудрых наставников — и теперь поделюсь знаниями с тобой.

Книга построена на реальных, действенных советах, которые я давал студентам моей Школы бизнеса и лич-

ностного развития и Высшей школы управления. В этих школах учатся тысячи людей, объединенных стремлением к развитию и успеху во всех сферах жизни.

Я не просто консультировал их, но и выступал в роли бизнес-доктора. Анализируя необходимую информацию о конкретном бизнесе, ставил им диагноз — объяснял, почему они попали в определенную ситуацию, подсказывал, что конкретно следует предпринять, чтобы лучше расти и избегать ошибок.

Стартуй успешно! Надеюсь, многие из моих советов помогут и тебе.

Алекс Яновский

Глава 1

Готов ли ты к большой игре

*Бизнесом нельзя заниматься,
бизнесом нужно жить.*

Если у тебя в руках моя книга, значит, как и я, ты не удовлетворен какими-то аспектами своей жизни. А возможно, и всеми ее аспектами. Но сейчас мы поговорим только о деньгах — вернее, о том, как благодаря открытию стартапа их приумножить, а не потерять.

Есть ли люди, которые сегодня получают в десять раз меньше, чем ты? Да. Они просто не делают того, что делаешь ты.

Поговорим о деньгах. Пока — теоретически

Я зарабатываю то, что зарабатываю сейчас, потому что делаю то, что делаю сейчас. Но надо признаться себе: лично я зарабатываю столько, а не в десять раз больше, потому что **не делаю каких-то вещей**. Если бы делал, то зарабатывал бы...

Моя книга написана только для тех, кто хочет научиться зарабатывать во много раз больше. Для тех, кому мало. Не просто мало, а критически не хватает финансов. Если кому-то комфортно жить без денег, тот никогда не возьмет в руки эту книгу, не говоря уже о том, чтобы ее прочитать. Это же все очень занятые люди: прямо в эту минуту они сидят в барах и ресторанах, смотрят футбол,

в сериалах застряли... Их оттуда не вытянешь ни за какие коврижки.

В десять раз больше зарабатывать — это только начало. Это реальная, подъемная задача для любого человека. Достигнув цели, стремись еще выше — и снова умножай на десять! Человек развивается, когда ставит себе большие цели. Нет другого пути.

Не оставайся на уровне обезьяны, которая не умеет ставить цели. Образно говоря, обезьяна превратилась в человека, когда поставила себе какую-то цель и достигла ее. Можно сказать, тогда у нее отпал хвост, она видоизменилась. Стань человеком цели! У тебя все время должен отпадать хвост, если ты стремишься все выше и выше.

Я хочу, чтобы в твоём мышлении произошел наконец-то прорыв. Чтобы это случилось, нужна ясность! Все на самом деле просто.

Теория бизнеса — простая, и я тебе ее передам. А вот практика — это уже другой вопрос, здесь все зависит только от тебя. Сложность лишь в одном — теорию нужно *применять*. А для этого **в бизнесе нужен первый шаг под названием «стартап».**

Можно всю жизнь делать одно и то же: вставать в пять утра, бежать на автобус, метро, электричку, чтобы доехать до работы. Трудиться по восемь-четырнадцать часов в сутки. И получать крохи. Пойми, миллиардеры не больше тебя тратят жизненных сил или калорий. Они точно так же имеют двадцать четыре часа в сутках — но делают что-то другое, кардинально отличающееся от твоих действий. **Ты просто недооцениваешь теорию!**

Да, теория бизнеса простая, но ее много. Поэтому я постоянно преподаю. Школа бизнеса, Высшая школа управления — я регулярно провожу семинары, по несколько часов каждое занятие, три раза в неделю. И даже свой совет директоров сделал публичным. Цель одна — *чтобы каждый желающий (и тот, кто только думает о стартапе, и начинающий предприниматель, и успешный бизнесмен) смог научиться этому делу на практике.* Такого, наверное,

нет больше нигде в мире, но я все равно делюсь своим практическим управленческим опытом.

Ты можешь лично увидеть, как менеджер моего уровня — управленец — руководит большим коллективом. Я открыл двери своего предприятия и решил все это показать, потому что *молодым управленцам, бизнесменам очень сложно научиться чему-либо важному без практики.*

Если ты действительно хочешь изменений, нужно понять, что необходимо делать, чтобы получить результат. И я тебе в этом помогу. Надеюсь, ты готов к большой игре под названием «бизнес».

Стартап: зачатие

Как осознать, **созрел человек для бизнеса или нет?** Если такой вопрос возникает — значит, еще не созрел. Как понять, готова женщина рожать или нет? Если у нее не начались схватки, еще не время. Все само собой происходит.

Чтобы созреть для бизнеса, ничего не надо делать специально. Что-то произойдет в жизни естественным путем. Например, ты влюбился, но чувствуешь, что не можешь дать этой девушке того, что ей хотелось бы, потому что у тебя нет денег. Именно тогда, возможно, **петух клюнет, и ты начнешь шевелиться.**

Придет время, начнутся схватки, как угорелый победишь в роддом — *зарегистрируешь бизнес, купишь товар и начнешь вкалывать, продавать-покупать.* Будут бессонные ночи, как у женщины, которая родила ребенка. Вот так оно само собой происходит. Если всего этого нет, значит, не созрел. Я в двадцать лет даже не подозревал, что стану бизнесменом. Был музыкантом, потом разгильдяем. А в двадцать два начал свое дело.

Уже думаешь о бизнесе? *Возможно, произошел момент зачатия, ты «забеременел» идеей бизнеса.* Но неизвестно, сколько еще лет пройдет до «родов».

Если бы это произошло, ты бы утром уже что-то продавал, а вечером у меня или у кого-то совета спрашивал, как действовать.

Пока ты не создал своего бизнеса, выступаешь в роли зрителя, следишь за игрой под названием «бизнес». Это как секс: кто-то им занимается, а кто-то подглядывает за другими. Вот ты пока — такой нехороший наблюдатель.

И хочется, и колется

У потенциальных стартаперов **перманентная дилемма: и хочется, и колется**. Еще не созрел. Если есть сомнения, продолжай ими терзаться до логического разрешения. А как ты думаешь, я не сомневался, покупать ли за двести долларов кассеты Роббинса или не покупать? Еще как, у меня ведь тогда не было денег! Сомневался-сомневался, а потом купил.

И Гербера нанимать тоже дорого стоило. В 1996 году я платил около трех тысяч долларов в месяц. За один час консультаций в неделю это получается семьсот пятьдесят долларов. Всего лишь за четыре часа в месяц! К тому же не лично он консультировал, а его команда.

Любое решение сопровождается сомнениями. И когда приходится инвестировать в разные бизнесы, тоже постоянно мучаюсь. Надо продолжать сомневаться, пока весы от сорока не перевалят к шестидесяти по столбальной шкале. То есть весы уже не колеблются на отметке пятьдесят, а склонились в какую-то одну сторону. И тогда приходит решение, как поступать. Иногда решаешь: «да», надо делать. Иногда верх берет «нет» — не делать. **Не делать — точно так же важно, как и делать.**

У меня раньше была проблема: я очень решительный, поэтому сложно «нет» сказать. «Да» легко говорить: давай откроем, построим и т. д. Большинству людей надо учиться этому «нет».

Легендарный американский предприниматель-миллиардер Уоррен Баффетт получает по сто предложений инвестировать. В девяноста девяти случаях он говорит «нет» и только в один бизнес инвестирует. А мне и этот нравится, и этот, и сюда хочется, и туда — начинается распыление.

Всегда нужно учиться у очень умных людей — таких, как Баффетт. Я постоянно читаю годовой отчет его компании. Он книг не пишет, но раз в год акционеры получают подробные объяснения, как работает этот мультимиллиардный бизнес. И там столько мудрости, столько юмора! Этот человек — просто гений.

Стать таким умным, как Баффетт, — это мечта. Надо дойти до такого ощущения, где все становится ясно: вот сомнения мучают тебя, мучают, и потом ты ощущаешь — хочу сделать!

Да, какие-то сомнения остаются. Может, жена, теща тебя отговаривают. Но ты уже уверен — пора! Отголоски подобных сомнений все еще звучат в твоем сознании, но ты уже окончательно решил: буду действовать.

Не может умный человек на сто процентов быть уверен — **только глупец или мечтатель не испытывает сомнений.** У любого нормального человека все равно они присутствуют. Ты понимаешь: может не получиться, но есть непреодолимое внутреннее ощущение: решил, хочу.

Я жду такого состояния, когда начинаю **сильно хотеть либо сделать — либо... совсем не хотеть!**

Например, когда я принимал решение разводиться, меня переполняло лишь одно: все, с этим человеком точно не хочу общаться, не хочу, и точка. В такие моменты решения и принимаются.

Приобретай опыт! Он дороже денег

Хочу, не хочу — вот что главное. Хочу открыть этот бизнес или не имею особого желания, хочу куда-то поехать, или мне оно ни к чему, хочу с этим человеком дружить

или не желаю. **Если сильно начинаю хотеть или не хотеть, для меня это уже сигнал.** Дальше понимаю, что моя хотелка может привести к *банкротству*, к чему угодно, но **для меня это уже не важно.** Я понимаю, что на правильном пути, я следую за своим *хочу*.

И уже не боюсь. Надо мной сомнения уже не имеют власти. Пусть роятся, как мухи над головой, я не обращаю на них внимания. А что, если я с женой сейчас разойдусь? И что потом? Как я буду один? А если я инвестирую деньги и абсолютно все потеряю?

Все вопросы просто выключаю. Ведь если продолжить размышлять, то *всегда можно найти в любых ситуациях сто аргументов за, сто против.* Это парализует, не дает возможности действовать. Но что интересно: **опыт очень сильно влияет на «хочу» и «не хочу».** Вот ощущаю, что сейчас не хочу и точно знаю, что десять лет назад в этой же ситуации захотел бы. Раньше опыта не было, а сейчас понимаю, к чему это может привести. Я уже наперед анализирую, вижу, что там будет.

Не думай, что **твое «хочу» — это какое-то дикое животное**, инстинкт. Нет. Здесь срабатывает опыт. Например, сильно захотелось мне вареников с вишней. Наелся — отравился... В следующий раз, когда мне их предложат, скажу: спасибо, не надо.

Главное — **приобретай опыт. Он намного ценнее денег**, поскольку деньги — это следствие опыта.

Знания применяешь — получаешь опыт. Не применяешь — они остаются бесплодной теорией: твои знания тебе приносят всего лишь эстетическое удовольствие.

Стань Ньютону на плечи!

Можно определить, готов ли человек открывать бизнес или ему еще недостает какого-то опыта, денег, идей. Главный критерий — *большое желание*. Мой двенадцатилетний сын рвется в бизнес. Он купил товар, продал его и... понес убыток. Но я смотрел на его слезы и — радовался!

В свои двенадцать я не получил такого опыта, поэтому потерял миллион двести тысяч в тридцать лет. А он получил прививку, поэтому научится быть осторожным и предусмотрительным в бизнесе.

Если ты встретил учителя и есть возможность учиться, то многих ошибок получится избежать. Но так бывает не всегда: у меня не было учителя по бизнесу. Мне мое обучение стоило миллионы: я каждый день совершал какие-то ошибки, потому что не знал правил.

Весь смысл эволюции состоит в том, что мы становимся на плечи учителям. Сегодня талантливые физики уже в пятнадцать-двадцать лет изучают все те открытия, которые были сделаны до них. Они становятся на плечи всем Ньютонам. А химики — всем Менделеевым... И в бизнесе должно быть так же.

Часто смотрю на человека и понимаю, что до большого бизнеса ему — двести лет. А для малого он вполне может быть уже готов. Когда я говорю «двести лет», то имею в виду, что столько понадобится, если человек будет развиваться с прежней скоростью. Но если он начнет учиться, включится закон ускорения. И он эти двести лет сможет сжать до пятнадцати, десяти, семи... Я верю вот в такое волшебство!

Есть много уровней бизнеса. Сначала (если не считать опыт детства, когда ребенком распорядился карманными деньгами) ты что-то делаешь, и даже не обязательно в своей команде, и получаешь за это деньги. *Потом можешь открыть стартап, который через годы имеет шансы превратиться в мультимиллионную компанию.*

Одесса, девушки, камбала...

Если человек созрел бросить работу, ему надо как-то дальше двигаться. И при этом не забывать: кто не работает, тот не ест. Пока так в нашем мире все устроено. Возможно, скоро 3D-принтеры будут печатать и квартиру,

и борщ, только нажимаю кнопки. Сегодня этого нет. При чем все нормальные, достойные женщины любят профессионалов, мастеров своего дела.

Кто-то считает, что женщина бегаёт за деньгами. Нет. Просто мужчина-профессионал высокого класса имеет деньги. Выбирая между миллионером в малиновом пиджаке и профессионалом-хирургом, ученым, дирижером — женщина вряд ли отдаст предпочтение первому. Она любит мастерство больше денег.

Если ты бросил работу, ляг на диван и семь дней не вставай. Тебе так надоеет валяться, что ты быстренько делом займешься. Конечно, бывает, что человек просто устал от нелюбимой работы, выгорел. Согласись, тяжело долго заниматься проституцией — нелюбимым делом за деньги. Вот эмоционально и выгорел. *Когда ты из любви работаешь, тоже продаешь свое время за деньги. Но это не проституция.*

А если целая страна занимается проституцией, то есть не любит свой труд, необходимо побольше праздников, чтобы отдохнуть от этого. Вот для чего 1 мая выходной. А кто любимым делом занимается, у того каждый день праздник, и ему не нужны дополнительные выходные.

Может, тебе нужно отдохнуть: Одесса, девушки, камбала... И так пару месяцев. А потом наберешься сил, тебя потянет делом заняться, и тогда ты определишься.

Главное — здравомыслие. Если ты глубоко понимающий, осознанный человек, все встанет на свои места. Ты знаешь, что и когда делать, когда сказать *нет*. Во сколько проснуться, когда лечь спать и т. д.

Мне, например, сложно представить Ошо, пишущего по утрам себе на бумажке цели. Или чтобы он карточками пользовался. У него намного выше уровень здравомыслия. Он высшим пилотажем занимался.

Всевозможные цели — это промежуточный этап, чтобы как-то сдвинуться с мертвой точки. Я это уже проходил в своей жизни, но до сих пор использую некоторые ин-