

A close-up portrait of a man with a beard and glasses, wearing a blue suit jacket over a white shirt. He is looking directly at the camera with a serious expression. In the foreground, there are several stacks of gold coins and a few US dollar bills. The background is a blurred bookshelf filled with books.

Евгений Шельмин

**Где твои бабки,
предприниматель?
Крутая стратегия
прибыльного бизнеса
в любой нише**

Евгений Шельмин

**Где твои бабки, предприниматель?
Крутая стратегия прибыльного
бизнеса в любой нише**

«Автор»

2024

Шельмин Е.

Где твои бабки, предприниматель? Крутая стратегия прибыльного бизнеса в любой нише / Е. Шельмин — «Автор», 2024

У одних бизнес идет, а у других нет. Одни без богатых родителей и влиятельных покровителей добиваются успехов, а другие просто сливают все деньги в неуспешные бизнесы. Кто-то поднимается, падает, снова поднимается, но каждый раз растет, а кто-то при первой же неудаче опускает руки и уходит в найм. Мне удалось сделать кое-что невероятно важное и полезное – сформировать перечень мыслей и действий, использование и внедрение которых приводят бизнес к финансовому потоку, а предпринимателя к достижению поставленных целей. Это не основа и не теория. Это настоящий самодостаточный хаб готовых решений, обязательных для любой ниши и сформированных по принципу «Бери и применяй». Погнали строить настоящий прибыльный бизнес!

Содержание

Введение, которое нужно обязательно прочитать	5
Глава 1 Боль: почему у меня этого нет?	7
Глава 2 Партнер в бизнесе: совершенно не очевидные факты	8
Глава 3 Ниша, в которой точно можно заработать	11
Глава 4 Бизнес не идет? Пробуй еще, но теперь просто сделай по-другому	16
Глава 5 Глава, которую следует прочитать сегодня перед сном	20
Глава 6 Почему не у всех получается? Как сделать так чтобы у меня получилось?	21
Глава 7 Если окружение решает все, то как его сменить и направить в свою пользу?	25
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Евгений Шельмин

Где твои бабки, предприниматель?

Крутая стратегия прибыльного бизнеса в любой нише

Введение, которое нужно обязательно прочитать

ВВЕДЕНИЕ

У вас в руках книга, которая изменит ваш бизнес и вместе с этим вашу жизнь, даст возможность достичь тех вершин, тех возможностей, того уровня жизни и того дохода, которые вам нужны. Не мифических миллионов, миллиардов, яхт и островов, а тот, который конкретно вы действительно хотите.

Меня зовут Евгений и я – предприниматель. Успешный предприниматель, который сделал себя сам. О своих регалиях и о том, что я автор тысяч статей и десятков книг, о своих взлетах, падениях опыте серийного предпринимателя-миллионера и все такое я расскажу чуть позже, а сейчас о том, как появилась эта книга и почему она – ключ конкретно для вас.

С первых дней в бизнесе, а первый свой бизнес я начал в 16 лет, я много учился. Тренинги, семинары, мастер классы, губернаторская программа, программы в Сколково, вебинары, книги, просто сотни и сотни книг, позже мне повезло и к этому добавилось общение с более успешными предпринимателями.

Каждый семинар, тренинг, вебинар и каждую книгу, равно как и каждую встречу с лучшими коучами и предпринимателями страны я перебирал в так называемые ключи. Ключи появлялись так: в процессе любого общения, обучения и в процессе чтения книги я убирал «воду», убирал то, что мне казалось не важным, оставлял суть, создавая соответствующий файл в ноутбуке. В итоге это все дополнительно закладывалось в мою голову и определяло мои шаги и действия по созданию бизнесов, а создавал их я много, будучи серийным предпринимателем и инвестором, но об этом тоже чуть позже.

Поскольку у меня накопилось огромное количество этих обобщенных и достаточно хорошо структурированных знаний, которые я, что важно, применял сам, рекомендовал моим партнерам и друзьям, внедрял во время консультаций у моих партнеров, у меня возник вопрос – а как это все упорядочить в простую логичную схему запуска и развития бизнеса создав из 1000 файлов один крутой гайд? Как создать тот самый уникальный свод работающих правил чтобы любой бизнес точно пошел? Я искал ответ много лет упорно продолжая собирать ключи, которые, в том числе, имели такие критерии как отсутствие влияния времени и событий, чтобы никакие эпидемии типа ковида и никакая цифровизация не могли обесценить их.

Я искал. Собирал и искал. И вот, моему старшему сыну Ване исполнилось 13 лет, а младшему Диме 10. Видя мой заряд на бизнес, на работу, на достижения, они, разумеется, тянулись ко мне. В 10 старший уже мог искать исполнителей на фриланс площадках, разбирался в ценообразовании и себестоимости, делал рекламу, умел и знал много чего еще, что мы с ним прошли просто беседуя во время поездок на тренировку и обратно. Младший старался и старается не отставать.

Дети загорелись. Создали одно направление, второе, разработали ботов, начали пусть чуть-чуть, но зарабатывать. Конечно, они со мной советовались, я сам иногда влезал и давал рекомендации и как раз тут я подумал о том, что еще пара лет и они начнут свой серьезный бизнес с которым я им смогу помочь, ведь у меня куча нужных и полезных ключей без которых

ни о каком успехе и речи быть не может! И тут я остановился: знаний то куча. Выжимка просто уникальная, но как и в какой последовательности их передать своим детям чтобы дать то что нужно в нужное время?! Мы с моими детьми читаем одни и те же книги. Мне 40 лет, а им 10+, но я выделяю ключи и даю им те, которые они поймут, воспримут, которые после прочтения где-то впечатаются в мозг и они достанут их тогда когда потребуется в 18, 20, 30 лет.

В поисках решения передачи информации я понял, что нужно пересобрать все имеющиеся ключи, выстроить их в четкую и логичную цепочку по блокам. Просто дать хорошую правильную последовательность и более удобное восприятие. И я понял, что самый удобный формат – инструкция, которая будет формировать предпринимательское мышление. Инструкцию логичнее всего упаковать в книгу.

Итак, прежде чем мы приступим к главному – построению бизнеса, расскажу на основе чего эти ключи собирались и какие именно ключи вы найдете в этой книге.

Во-первых, как уже сказал выше, все ключи лишены влияния времени. То есть, например, когда вас учат в универе каким-то маркетинговым решениям, то, когда вы закончите обучение, все уже поменяется, как говорится, скорее всего на 360 градусов и знания будут бесполезны. В этом случае я исключал любые связи со временем оставляя ключи, актуальные в пандемию, войну, мирное время в 90-годы и время через 10 лет после того как вы прочтаете эту книгу. Также, кстати, я исключал какие-то исторические моменты и факты дабы они не мешали вам (хотя, скажу честно, серьезных полезных работ в этой части очень много и я дам рекомендации того, что все же следует почитать)

Во-вторых, я проделал за вас колоссальную работу. Сам себя не похвалишь – никто не похвалит. Шучу. Вы похвалите обязательно. Я по несколько раз перешерстил сотни прочитанных мною книг, лучших книг. Я посетил сотни семинаров, вебинаров, мастер классов. Среди них были такие с которых из всего полезного я выносил только блокнот и ручку. Были такие, где после трех дней работы появлялся всего один ключ – то есть, одно полезное эффективное решение в виде одного предложения и я сэкономил вам, мой уважаемый читатель, три дня жизни на одном событии, а таких было десятки – вы все сможете сделать быстрее и лучше потому что ключ я нашел за вас. Я собирал ключи из книг стоимостью 300 рублей и 5000 рублей и таких книг – сотни. Про цены вебов и очных мероприятий стоимостью от 20 000 до 200 000 рублей все также понятно и очевидно. Я провел сотни и сотни встреч с действующими предпринимателями самых разных уровней, работал с коучам на самых сложных сессиях. Да, тем самым сэкономил Вам годы жизни и миллионы рублей! Не буду скромничать, около 12 000 000 рублей, которые потрачены на собственное образование, теперь будут работать на вас.

В-третьих, все что описано в этой книге проверено. На тех, кто добился результатов. Очень больших и более скромных. Да, будут примеры, кейсы, выполню обещание, расскажу и о своих достижениях и провалах.

Четвертое – все же любят инструкции. Так вот здесь инструкция! Описание для понимания без воды и специально выделенное жирным конкретное действие которое нужно начать делать, а если уже делаете – усилить.

Но и это не все. Есть пятое, шестое, седьмое, но я вижу, что вы заинтересовались и не хочу тратить ваше время и быстрее перейти к работе! Ну так чего мы ждем?!

ПРИСТУПАЕМ!

Глава 1 Боль: почему у меня этого нет?

Боль: ПОЧЕМУ У МЕНЯ ЭТОГО НЕТ?

Я долго искал ключевой вопрос который может задать себе каждый предприниматель (хотя, наверное, не только) для того чтобы оценить себя. Честно оценить себя.

На самом деле, таких вопросов я нашел много.

Например, для честной оценки, если вы девушка, задайте себе вопрос:

-Хотела бы я чтобы у моего сына была жена такая же как я?

Для мужчины:

Хотел бы я чтобы у моей дочери был муж такой же как я?

Есть более простые примеры, когда нам предлагается вернуться в детство и оттуда задать себе вопрос сегодняшнему о достижениях. Точно также можно уйти в будущее и оттуда посмотреть на себя сегодняшнего и задать себе вопрос о своих правильных и неправильных действиях и шагах.

Но это все немного не то, поскольку в должной мере не совсем отражает текущую картину. Я знаю, что эти практики многие делают, возвращаются в детство или же, наоборот, смотрят на себя взрослого, оценивают в том числе «нравится» - «не нравится». Так удается найти многое и я рекомендую хотя бы попробовать эти практики.

Однако, мне удалось найти более простой и в то же время важный и глубокий вопрос.

Откройте любую платформу, любой браузер где вы обычно что-то смотрите и найдите тур на Бали, на Мальдивы. Откройте посмотрите фото вилл в Крыму. Откройте сайт с новинками автопрома и посмотрите на новые модели которые завезли в нашу страну. Посмотрите новую квартиру, технику в дом, новую кухню. Красиво? **А теперь задайте себе вопрос: ПОЧЕМУ У МЕНЯ ЭТОГО НЕТ?!**

Уверяю вас, это будет самый болезненный вопрос в вашей жизни, но его нужно себе задавать снова и снова.

Что??? У вас этого нет потому что вы не хотите? Не обманывайте себя. Хватит.

Ответьте на этот вопрос: ПОЧЕМУ У МЕНЯ ЭТОГО НЕТ?!

Я предупредил, что будет больно. И чем больше вам лет, тем будет больнее. Но это будет не просто боль, теперь это будет решение как это получить.

Почему это будет решение, а не ответ на вопрос?

Уверяю вас, потому что вы просто не сможете ответить на него безальтернативно. Возможно и вовсе не сможете ответить, но безальтернативно точно. Благодаря этой книге вы тоже не найдете причину по которой у вас этого нет. Вы найдете решение - ответ на вопрос: как сделать так чтобы у вас это появилось!!! Чувствуете разницу? Мы просто разберемся с тем, что делают те люди, у которых это есть и начнем это делать, мы вместе начнем делать то, что делают те самые 2% людей который достигли максимума.

Ну что?

Поговорили. Познакомились. Пора действовать!

Глава 2 Партнер в бизнесе: совершенно не очевидные факты

ПАРТНЕР В БИЗНЕСЕ: СОВЕРШЕННО НЕ ОЧЕВИДНЫЕ ФАКТЫ

Нужен ли партнер для бизнеса и если ответ «да» то как идеально выстроить работу и взаимодействие. Я не просто так начинаю книгу с этой темы, поскольку она часто становится определяющей еще до того, как вообще появится сама идея бизнеса.

Разберемся с базой.

Когда можно привлекать партнеров

-В начале бизнеса до старта

-В текущей ситуации

Какими могут быть партнеры

-Работающий партнер не принимающий решений

-Партнер – руководитель, принимающий решения

-Партнер – инвестор (как принимающий так и не принимающий решения)

Сколько может быть партнеров

-У Вас может быть 1 партнер

-Партнеров может быть сколько угодно много, если это не противоречит договоренностям

Для чего нужны партнеры

-Деньги, когда у вас не хватает ресурсов

-Силы, когда нужны рабочие руки и нет возможности платить зарплату или брать ответственность

-Связи, публичность, благодаря которым мы заходим в нужные двери к нужным людям

-Знания

Кстати, я не просто так «знания» расположил в самом конце. Обычно мы обесцениваем опыт, знания, навыки, когда принимаем решение о партнерстве и чаще нам просто страшно и мы хотим переложить долю ответственности на кого-то еще вместо осознанного выбора партнера, обладающего качествами локомотива нашего будущего или текущего проекта.

Плюсы партнерства

-Распределение ответственности. Ментально это может звучать как перекладывание ответственности и к распределению страх или подобное желание никакой ответственности не имеет.

-Уровень доверия и мотивации, если партнеры родственники или близкие друзья

-Возможность более быстрого роста

-Минимизация рисков

Минусы партнерства

-Не всегда есть полный контроль над бизнесом

-Расхождение во мнениях при управлении если изначально это не установлено сторонами

-Риск потери друзей и родственников

МЫ ЗНАЕМ ДРУГ ДРУГА ЕЩЕ СО ШКОЛЫ

Самая частая ситуация, когда партнеры – школьные друзья или коллеги по работе, которые решили открыть свой бизнес начинают со слов: «давай замутим и все 50/50». Отсюда, кстати, самая большая часть разрушенных бизнес союзов, когда партнеры не могут поделить

власть, свободное время, а затем расходятся становясь наиболее жесткими конкурентами друг друга.

Реже случается так, что в процессе не хватает денег и мы привлекаем инвесторов как с правом голоса так и без него. С так называемыми «тихими инвесторами», особенно с теми, кто вложил всегда проще

РЕШЕНО: ПАРТНЕРСТВУ БЫТЬ. ПРОБЛЕМ НЕ БУДЕТ

Если решение принято так тому и быть. Партнерство должно быть оформлено. Уставом ООО это не оформишь. Здесь будет достаточно просто задокументированного соглашения, в которое можно в будущем вносить правки.

Проблем во взаимоотношениях не будет если будут выполнены следующие условия:

-Распределяем обязанности

Распределение должно быть жестким, четким и однозначным. Таким является, например, условное разделение бизнеса на блоки. Основные три: маркетинг, продажи, исполнение. В зависимости от направления это может быть: закупка, маркетинг, продажи, гарантия и так далее.

Именно эти блоки и подлежат разделу. Условно, если совладелец Василий отвечает за маркетинг, то совладелец Николай может дать свои рекомендации на общей планерке, но не имеет права вмешиваться в процесс и давать свои заключения по результату. Ответственный сам занимается наймом и может брать жену, детей, родственников и кого угодно вообще. Проговариваю это сразу и конкретно, поскольку это важно!

Обязанности могут предполагать и самостоятельное планирование расходов – это логично если ты отвечаешь за результат.

-Устанавливаем долю каждого

Доля устанавливается в самом начале и определяется как процентом вложений так и процентом участия в том или ином блоке. Безосновательная доля 50% позже станет камнем преткновения. Несмотря на договоренности, при не верном определении соотношения обязанностей к проценту обязательно встанет вопрос о том, что один делает больше, другой меньше – либо сразу правильно распределите обязанности либо %.

-Определяем ответственность за результат

Какова ответственность за не достигнутый результат, как это обсуждается.

-Что делается совместно

Нужно установить где один человек не имеет права принимать решения. Например, стратегия может определяться совместно. К примеру, у компании есть два канала продаж: онлайн и офлайн. Стратегическая сессия позволит договориться остаются две ветки или фокус и предпочтение отдаются какой-то одной. После принятия решений лишь идет совместная работа с учетом согласованного вектора.

Разумеется, я привел наиболее частые ситуации и они все так или иначе характеризуются двумя базисами: независимостью и ответственностью. Независимость

Отсюда выводы

Если вы решили открыть бизнес подумайте, чего вам не хватает. Посмотрите еще раз пару строк в блоке «Для чего нужны партнеры». Возможно, вы ошибаетесь, что вам вообще кто-то нужен.

В каждом случае важно определить со всеми участниками сколько всего может быть партнеров, какие у них будут доли, от чьих долей будут «отщипывать» кусочки, могут ли это быть «свои» партнеры (родственники, например).

Родственники и друзья не всегда очевидные и такие прекрасные партнеры, поскольку могут быть вовсе не замотивированы и не заинтересованы в результате. Если таких партнеров-родственников привлекаете вы это может стать камнем преткновения и вызвать конфликт с другими партнерами, та же история может возникнуть и с вашей стороны если действующий партнер вводит в бизнес своих людей.

Разграничьте полномочия. Мало «договориться на берегу». Важно конкретно и четко разграничить зоны ответственности и влияния.

Обеспечьте прозрачную безопасность выхода. Сразу необходимо оговорить вопрос того, что будет происходить с бизнесом в случае если партнеры решат разойтись.

Глава 3 Ниша, в которой точно можно заработать

ВЫБИРАЕМ НИШУ В КОТОРОЙ ТОЧНО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ

Первый вопрос который возникает у предпринимателя который решил создать свой бизнес: в каком направлении начать работу? В какой нише?

Как правило мы упираемся на ссылку существующей на рынке конкуренции. Выбираем по принципу того что мы знаем, умеем, что нам нравится и на что у нас хватает денег.

Уже позже, почему-то, возникают вопросы о том по какому пути развивать свой бизнес, как привлекать клиентов, а по-хорошему эти вопросы нужно поднимать сразу.

ОБРАЗОВАНИЕ, ОПЫТ, ЗНАНИЯ

Когда я анализировал принцип выбора ниш, то установил, что, как правило, люди выбрали нишу основываясь на собственном образовании или на опыте работы в той или иной сфере. То есть, выбор направления бизнеса так или иначе оказывается зависимым от нашего знания о продукте или услуге, либо от нашего опыта.

Открывая бизнес мы думаем: а достаточно ли у меня знаний в этой сфере? И почти никогда не задаем вопрос: а знаю ли я как этим управлять? Открывая что-то мы думаем: а пойдет или нет? И редко задаемся вопросом: а что нужно сделать чтобы точно пошло?

Знания не равно умения - это не всем понятно. От умений до навыков иногда рукой подать, а иногда требуются годы. В вопросе принятия решений и вовсе никакой очевидности, даже если мы считаем, что все принимаемые решения правильные.

МНЕ ЭТО ДОСТАВЛЯЕТ УДОВОЛЬСТВИЕ

Главная традиция бизнеса это заниматься своим делом

Константин Ивлев, ресторатор, телеведущий

Счастье бизнесмена в том, чтобы найти то дело который ты хочешь заниматься и того, кто за это будет платить

Евгений Черняк

Должно ли нравится то, чем я занимаюсь? Разумеется. Невозможно добиться результатов в том, что не приносит удовольствие. Но как быть, если хочешь открыть крутой рыбный ресторан, а денег сейчас хватит только на то, чтобы запустить рекламу каких-то посреднических услуг?

В этом случае сначала зарабатываем, потом идем к мечте.

Чем заняться сначала? Мечта другая, но на нее не хватает. Мечтаешь о ресторане, а хватает на онлайн продажу аккумуляторов. Мечта и желание иметь IT компанию, но все на что хватит – один программист на Кворк, то есть по факту ничего не остается кроме заработка на записи рилсов...

Как быть если есть такое жесткое противоречие и ты вынужден заниматься не тем что хочешь?

Тот, который уже есть и работает. А потом к мечте! Сначала ты делаешь хорошо то, что уже делают все, а потом к мечте, потом к Голубому океану. Золотая мысль, которая экономит миллионы рублей и годы жизни.

Главная проверка ниши заключается еще и в том, чтобы ответить на вопрос: позволит ли этот бизнес достичь моих целей?

Объективно можно открыть пункт выдачи Озон где-нибудь в небольшом городе или деревне и зарабатывать стабильно плюс минус 150 000 рублей. Позволит ли этот доход достичь цель стоимость 40 000 000 рублей за 3 года? Скорее всего нет. В этом случае два варианта: отказаться от цели (как мы обычно и делаем, перемещая ее не то что к более достижимой, а к приземленно доступной), либо сменить нишу! О целях у нас будет отдельная глава. Там обсудим этот вопрос более подробно, а пока просто держите этот вопрос в голове.

НЕ ОТКРЫВАЙТЕ ДЕРЕВЕНСКИЕ МАГАЗИНЫ

Однажды я ехал в поезде. Как и другие пассажиры я читал и смотрел в окно и проезжая мимо какой-то деревни я увидел простой сельский магазин без вывески, но с огромным количеством хаотичных мобильных постеров.

И я задал себе вопрос: что может сделать владелец этого магазина для развития своего бизнеса. Первый вариант – это, конечно же: увеличить площадь, увеличить ассортимент. Но вряд ли он будет востребован в этом поселении и шесть видов макарон вместо трех вряд ли помогут в развитии магазина.

Второй вариант - это открыть ещё один магазин на другом конце этой же деревни. Но и это окажется нецелесообразным, потому что пешком пройти от одной части в деревню с другой можно максимум за 15 минут.

Третий вариант - это открыть ещё один магазин в соседней деревне который находится в 10-15 километрах. Но это точно такая же деревня и у них уже давно есть свой магазин.

Что такого сможет предложить этот владелец чтобы его магазин получил возможность для развития? Скорее всего ничего не может предложить и ничего не может сделать.

Большинство создающихся бизнесов - это как раз те самые условные деревенские магазины. Не имеющие абсолютно никаких шансов на развитие и масштабирование.

Мое решение: выбирая нишу и план развития опирайтесь на описанный мною пример. И анализируйте какие перспективы есть у вашей идеи в выбранной нише. Во что сможет вырасти ваше детище через год или два. Изначально не создавайте бизнесы по типу этого деревенского магазина.

Говоря о масштабируемости важно понимать его возможности развития как по горизонтали так и по вертикали. С горизонтальным развитием вопросов нет, а вот по поводу вертикального приведу одно высказывание.

У меня нет цели открывать рестораны во всех городах и по всему миру я хочу делать качественную историю

Константин Ивлев, ресторатор, телеведущий

Сложно спорить с тем, что лучше создавать ту самую одну историю в одном месте и быть в топ, нежели делать 10 не качественных едва влекущих существование бизнесов.

СНАЧАЛА ЗАЯВКИ – ПОТОМ БИЗНЕС

Когда-то я совершал катастрофическую ошибку. Он сначала снимал помещение, делал ремонт, все закупал, нанимал персонал, делал торжественное открытие и... да... и закрывался.

Даже в онлайн бизнесе все равно он нес огромные расходы и позже понимал, что не вывозит.

И только потом он понял главное правило: для начала любую идею нужно протестировать! Протестировать на покупаемость! Да, сделать это нужно еще до открытия. Еще до вложений. Сразу как только появилась идея.

Для начала протестируйте идею потратив 5000 рублей

Первое что нужно понять в бизнесе: а смогу ли я привлекать клиентов? Можно найти товар. Можно найти или начать производство. Но если у тебя нет клиентов, если ты не смог найти эту связку – все будет бесполезно.

И понять это нужно до начала бизнеса, а не после весомых вложений.

В своей книге «ГДЕ МОИ ЗАЯВКИ, ЧУВАК?» я очень подробно раскрыл тему тестирования. Найдите ее на Литрес. Будет очень полезно, а об этом вы вспомните особенно тогда, когда вы сэкономите миллионы рублей!

ПРИСТУПАЕМ К ВЫБОРУ

Итак, берем лист бумаги и делаем список из 10 направлений. Обсудите их с партнерами, если вы их выбрали в соответствии с рекомендациями, содержащимися в первых главах книги.

Теперь смотрим на свои возможности, знания, ресурсы. Ранжируйте. Меняйте местами. Переспите с информацией и решениями пока они окончательно не приняты.

К сожалению, многие никогда ничего не откроют и это факт. Они найдут сотни причин почему НЕ. Вы, случаем, не в этом списке? Не будьте в их числе, ведь если вы читаете эту книгу вы уже заряжены на успех и результат и мне будет крайне обидно если вы прочитаете и ничего не откроете!

Сотни «почему НЕ» и правда существуют у многих людей. У меня была забавная история, когда я активно продвигал свои франшизы, а у меня, как у серийного предпринимателя, в определенные моменты было по четыре-пять бизнес проектов, и сейчас о ней расскажу.

Смотря на заявки на покупку франшиз моих направлений я увидел заявки от одного и того же человека которые мы получали на протяжении трех лет. Один человек видя рекламу каждой нашей франшизы оставлял заявку и не покупал. Мы оценили его ответы на вопрос «почему не купили?» и каждый раз он писал что-то типа: не уникально, в моем городе уже есть, не знаю как пойдет...

В итоге этот человек так ничего и не открыл. Он оказался во власти сомнений, переживаний, недоверия, чего-то еще неведомого. Не будьте таким. Действуйте. Сделайте хоть что-нибудь. Лучше было начать, ошибиться, чем сидеть и сомневаться и думать. За эти годы другие ребята купили себе машины, квартиры, нашли новые направления, продали бизнесы и стали на ступеньку выше.

ЗАНИМАТЬСЯ ЧЕМ-ТО ОДНИМ ИЛИ УЙТИ В СЕРИЙНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

К вопросу о количестве направлений подойдем особенно ответственно. Ведь может быть так, что эту главу о выборе ниши читают те, кто уже в бизнесе и жаждет развития, а могут быть те, кто прямо сейчас думает открыть одновременно два направления или сделать это с небольшим промежутком.

Я всегда считал, что мой бизнес создан для достижения моих целей. Если для их достижения достаточно одного бизнеса я не создаю другие. Если у меня есть желание попробовать или диверсифицировать я могу это попробовать сделать и проверить гипотезу. И если они быстро дают результат – включаю их в список, определяю сроки. Если не дают – просто забываю даже если допускаю что в результате проверки были допущены какие-то ошибки, которые снизили результативность..

Риски и диверсификация

При открытии бизнеса мы должны учитывать внешнее влияние (санкции, прекращение поставок, курсы валют, война, эпидемия, мобилизация, государственное регулирование), внешние факторы (объем производства), временные риски (блокировка счетов).

Вполне допустимо класть все яйца в одну корзину, если вы контролируете, что происходит с этой корзиной

Илон Маск

Да, открытие еще одного направления это снижение рисков. Например, если ваш бизнес целиком и полностью зависит от маркетплейсов то нужна подстраховка и диверсификация не только внутри товарной линейки и площадки, но и неплохо было бы иметь еще одно направление или в рамках этого иные каналы поставок. В этом случае это могут быть оптовые поставки в розничные магазины, собственный офлайн магазин или как минимум две совершенно противоположные товарные линейки.

Я знаю многих предпринимателей, державших весь товар на одном крупном сгоревшем складе известного маркетплейса. По моему они до сих пор так и не получили компенсацию. При этом, с момента пожара до начала новых поставок и наполнения складов в основном на заемные деньги прошло больше 1,5 месяцев которые активно использовали конкуренты.

Стекло́нный потоло́к

Часто слышу о том, что вот, бизнес уперся в стеклянный потолок поэтому пойду-ка открою еще что-нибудь. Иногда это правда становится необходимостью для развития, но чаще – миф. Этот потолок появился лишь потому что вы не знаете что делать дальше.

Оскар Хартманн по этому поводу однажды сказал прекрасную фразу: Чтобы пробить потолок нужно иметь волю его пробить. Хочу ли я пробить этот порог? Нужно себе честно ответить на этот вопрос

В этом высказывании главные слова – «хочу ли»? Пробитие потолка не всегда смена деятельности. В рамках текущего бизнеса можно развиваться по вертикали или горизонтали. Можно добавлять услуги, товары или целые товарные группы, открывать филиалы, запустить франчайзинг и делать много чего еще.

Как понять, что дальше бизнес развивать не имеет смысла и следует остановиться на этапе «дойной коровы»? Тогда, когда вложения имеют окупаемость близкую к нулю и ниже банковской ставки.

Например, в начале вы вкладываете в развитие 1000 рублей, а достаете из бизнеса 10 000 рублей. И так на каждую 1000. Потом расти становится сложнее по целому ряду причин и на вложенную 1000 вы уже получаете всего 5000, потом и вовсе 3 000. И это только в деньгах! По времени, вероятно, дабы окупить свою 1000, вы тратите еще больше, работаете еще усерднее и действительно зарабатываете больше, но теперь уже 1000 делает всего 1200... Есть ли в этом случае смысл продолжать? Поскольку это условные цифры и условный пример, то каждый определяет порог в своей нише самостоятельно.

Ответьте на вопросы:

-А что будет если я вложу эти деньги в банк?

-А если я ничего не буду предпринимать, что будет с бизнесом? Не будет ли спада? Как предотвратить спад при условии, что я намеренно откажусь развивать бизнес.

-От чего мне следует отказаться и в пользу чего это сделать?

Иногда стеклянный потолок и правда не хочется пробивать потому что, возможно, этот бизнес вы открывали чтобы заработать на старт бизнеса своей мечты. Помните, об этом мы говорили в начале главы? Такая история совершенно нормальная – бизнес пусть и не на полную мощность, но работает, дает доход, достаточный для текущих вложений в новое направление.

Что делать с таким бизнесом и нужен ли он? Вспоминаем о диверсификации и принимаем решение. Но в любом случае будет возникать вопрос в части управления, ведь это занимает время. Обязательно поговорим об этом вопросе в следующих главах и обсудим эффективное управление бизнесом за 15 минут на одном листе, посмотрим как привлекать талантливых управленцев, распределять роли и делать все для того чтобы владелец был спокоен за свое направление.

ЗАДАНИЕ

Если ниша еще не выбрана давайте сделаем первый список, основываясь на написанном выше. Если бизнес вашей мечты пока вам не доступен – его пишем в отдельной колонке и это будет ваш ориентир.

Если выбрали нишу, еще раз оцените ее, не стали ли вы заложником стереотипов, возможно, вид деятельности вовсе не ваш, у вас не хватит ресурсов или возникнут иные предпосылки, которые будут вам мешать

Если у вас действующий бизнес не может пробить стеклянный потолок просто разберите те пару строк и возможные векторы развития по горизонтали и вертикали. Распишите их. Написать все варианты сразу не получится поэтому не спешите – работу можно закончить за несколько дней.

Глава 4 Бизнес не идет? Пробуй еще, но теперь просто сделай по-другому

БИЗНЕС НЕ ИДЕТ? ПРОБУЙ ЕЩЕ. НО ТЕПЕРЬ ПРОСТО СДЕЛАЙ ПО-ДРУГОМУ

Сейчас о важном: если читая эту книгу вы планируете организовать свой первый бизнес, то у вас обязательно получится. А если у вас уже были неудачи, то разберем почему они возникли ранее и убедимся, что в этот раз точно получится!

Илон Маск подтверждает мои слова:

Оптимизм, пессимизм – хрен с ними, мы сделаем так, что все заработает.

Но для начала о том, почему многие не начинают вообще. Среди огромного перечня два основных: стабильность, страхи.

Стабильность – путь к бедности. Все меняется. Спорить с тем что происходит и не меняться это и есть стабильность.

Евгений Черняк

То, что у многих есть сейчас это и есть стабильность, вмешиваться в которую они никому, даже себе, не позволяют. Отсюда люди мечтают, думают, вроде бы даже, хотят, но так и не приступают к главному – действиям.

Страхи

Преодолевать страх. Между тем, кто ты и кем ты хочешь стать стоит страх. Чтобы преодолеть страх придумать себе еще больший страх – представить, что все что мечтал не будет. Преодолеть страх – просто понять насколько он виртуальный. Нужно осознать, что страх это фантазия. Ну закрылось что-то или что-то произошло и что? Я становлюсь просто более успешным. Абстрагироваться – ментальное упражнение. Есть страх – берете его и смотрите какие у меня убеждения по поводу этого страха.

серийный предприниматель Оскар Хартманн

Есть еще причины, мешающие начать бизнес. В том числе, разумеется, отсутствие знаний – но этот пункт легко исправляется. Такой тормоз в старте как деньги и вовсе является мифом и мы об этом поговорим в отдельной главе.

ПРОБОВАТЬ И ОШИБАТЬСЯ – ЭТО НОРМАЛЬНО

Эдиссон: Я не совершил 10000 ошибок. Я нашел 10000 способов которые не работают

О пробах, ошибках и неудачных запусках прекрасно высказался Илон Маск, которого я уже цитировал:

Не стоит утверждать, что терпеть поражение - это нормально. Иное дело если пробовать новое, одну идею, другую, то многие варианты могут не сработать. Вот это должно считаться нормальным. А если вы думаете, что каждая высказанная идея должна быть успешной, то не добьетесь никаких результатов

И эти слова можно дополнить высказыванием Оскара Хартманна:

Действие. Просто делай. Делай просто. Надо делать больше чем ты понимаешь. Не надо думать о том, как это работает. Не важно как – главное что ты делаешь! Главное, что тебя заставляет действовать или блокирует и заставляет не действовать.

Я не знаю ни одного предпринимателя, который бы не терял, не был вынужден закрывать бизнесы, не оказывался в долгах. Если вам будет спокойнее, Дональд Трамп когда-то был объявлен банкротом.

Российские предприниматели, все до одного, по сути, возводят в культ свои неудачи. Вот что об этом говорит Оскар:

Чтобы достигать много успехов нужно получать много неудач. Истории успеха – лучший учитель. Неудачи – важные точки которые привели к победам. Надо идти вперед и делать, делать, делать. И когда ты готов себя списать не останавливайся. Врезаешься в стенку, большие потери и сидишь, и думаешь может ты не предприниматель может тебе делать другое что-то в жизни.

Поищите, в сети очень много высказываний на эту тему. Не буду их приводить и выше сослался лишь на самые, по моему мнению, мощные. Смысл у всех тот же! Просто примите для себя несколько установок:

-Неудачи - это мой опыт, мой учитель. Они случаются со всеми, просто многие ломаются и теряют веру в себя, но вы же не такой

-Каждая неудача - это моя следующая ступень, ведущая меня выше потому что ошибаясь я расту, а не иду вниз

-Количество неудач даже чисто математически позволяет однажды достичь успеха

Сколько потрепанных жизнью и событиями предпринимателей-неудачников есть даже в вашем окружении. Сначала такой предприниматель не там снял помещение. Потом он набрал не тот персонал, который сливал клиентов. Как-то у него все улетело потому что маркетинг оказался не работающим, но самым большим провалом был бизнес, который не пошел потому что оказался никому не нужен. Знакомо?

После этого такой предприниматель сломался и ушел в найм. Кстати, это не ваша история?

А может это не мое? – думает такой предприниматель, у которого что-либо не получилось.

Но может стоит вспомнить Федора Овчинникова, владельца одной из крупнейших в мире сети пиццерий «ДоДо Пицца». В одном интервью он рассказывал о том, что когда собирался делать свой бизнес, мама ему сказала: Феденька, да какой бизнес, когда ты даже справку в поликлинике получить сам не можешь?!...

Если Федя смог, то и вы сможете!

Федор Овчинников, который работал в найме даже в Макдоналдс и который открывал несколько своих бизнесов, включая книжный магазин, служил и служит для многих хорошим примером, но теперь таким примером можете стать и вы. Примером для себя, для своих детей, своих родных. В вас же тоже может не верить окружение, да и вы сами, иногда теряя веру в себя, почему-то не останавливались и шли вперед.

Но главное это начать!

Ну и не могу в конце этого блока не привести цитату нашего министра обороны

Ошибаться можно. Врать – нельзя.

Андрей Белоусов

Я бы добавил то, что врать себе нельзя. Обманывать себя нельзя.

Согласны? Думаю, что согласны. Да в общем-то даже если не согласны – не важно. Нам все равно предстоит идти дальше.

НАСТОЙЧИВОСТЬ

Настойчивость сама по себе определяется как фактор успеха и, наверное, когда она является кредо в правильном ключе, то с этим не поспоришь.

Все смотрели фильм «Основатель»? Напомню главную мысль, которую главный герой Рэй Крок, получивший McDonalds, произносит в конце фильма:

Да, я знаю о чём вы думаете. Как пятидесяти двух летнему, практически старикану, продававшему миксеры для коктейлей удалось построить фастфуд-империю, открыть 1600 ресторанов в 50 штатах и 5 зарубежных странах, ежегодно только в одном районе приносящую доход в день 50 миллионов долларов. Есть одно слово- Настойчивость.

Ничто на свете не заменит старушку настойчивость. Ни талант. Ведь сплошь и рядом встречаются талантливые, но не успешные люди. Ни гениальность. Ведь недооценённый гений -это стереотип. Ни образование. На свете полно дураков с дипломом. Лишь настойчивость и решительность помогут свернуть горы.

Имейте настойчивость, но, еще раз повторю – в правильном ключе.

Иногда настойчивость будет вредить, особенно, когда даже Мир будет стараться таким образом сделать вам подсказку – не игнорируйте это. Настойчивость нужна в глобальном смысле. Например, достичь того или иного результата, а вот с путями достижения нужно быть внимательней.

ПРОБУЙ СНОВА, НО СДЕЛАЙ ИНАЧЕ

Прочитав всю эту главу становится понятным, что число попыток, равно как и число неудач - это математическое подведение вас к успеху.

После каждой попытки нужно остановиться и провести небольшой анализ отвечая на такие вопросы:

Что именно не получилось?

Почему не получилось?

Что нужно было сделать?

Почему я не сделал?

Поздно ли сделать сейчас?

Чему я научился?

Список вопросов может быть очень большим и чем их больше чем более глубокий анализ вы проведете. Понимаю, вопросы неудобные, даже противные, но если не разобраться и просто пойти дальше, то не стоит ждать какого-то иного результата. Чтобы получить другой результат нужно, как минимум, начать делать что-то по-другому.

Сделать иначе, иногда означает, что нужно от чего-то отказаться и не делать вовсе. В одной из следующих глав мы обратимся к вопросу эссенциализма и уделим этому внимание.

ЗАДАНИЕ

Сделайте список своих неудач. Распишите рядом с каждым из них причины. Работу можно выполнять несколько дней дополняя список

Сделайте список своих успехов. Рядом напишите, что именно сработало. Какие решения и события стали ключевыми и поспособствовали достижению результата

Расширьте границы своего анализа. Посмотрите на свое окружение. Кто и за счет чего добился результатов, а кто потерпел неудачу. Можно даже пообщаться с ними, чтобы иметь более глубокое представление

Глава 5 Глава, которую следует прочитать сегодня перед сном

ЧИТАТЬ ТОЛЬКО СЕГОДНЯ И ТОЛЬКО ПЕРЕД СНОМ

Это особенная и самая короткая глава этой книги.

Еще раз. Как указано в названии главы. Важно. Читаем именно перед сном!

Все привыкли, что в книге каждый раз в конце каждой главы есть задания. Сегодня нет никакой информации и вся глава это одно задание и оно простое.

Задание: Спросите себя прямо сейчас: **Прожил ли я свой сегодняшний день на максимум?**

Не может быть никаких компромиссов, отговорок, обоснований. Еще раз: сегодняшний день это ваш максимум или нет?

И если нет, то почему?

Попробуйте так два или три дня. Я знаю, что с вами будет.

Да, кстати, я, автор этой книги, прожил свой сегодняшний день на максимум!

Глава 6 Почему не у всех получается? Как сделать так чтобы у меня получилось?

ПОЧЕМУ НЕ У ВСЕХ ПОЛУЧАЕТСЯ? КАК СДЕЛАТЬ ТАК ЧТОБЫ У МЕНЯ ПОЛУЧИЛОСЬ?

Я говорил о том, что многие даже не начинают и не пробуют – зона комфорта, стабильность, влияние и советы окружения и все такое. Ждут чего-то подходящего, перемен, событий, а они все не наступают и так сменяются день за днем, сменяются месяцы и годы.

Для этой категории постоянно думающих и сомневающихся у меня есть выдержка из книги «Самый великий торговец в мире»:

Сейчас самое подходящее время. Сейчас самое подходящее место. Я самый подходящий человек. Я буду действовать прямо сейчас

Когда я начинал писать черновик этой главы у меня была мысль перенести этот текст в предыдущую тему и объединить их, ведь именно там я разбирал настойчивость, упорство, даже немного веру в себя и свои силы. Но решил этого не делать, потому что тема череды неудач или даже одного конкретного имеет свои торчащие уши за которые нужно взять и просто вытащить этого «зайца», а затем нужно поработать с этим по-другому. Этим и займемся.

Сейчас будет глубокая мысль, прошу особо вдумчиво прочитать следующие строки.

Большинство из нас на старте обладают одними и теми же ресурсами. Как правило, к тому же, они, ограничены. Мы более или менее одинаково образованы. У нас одинаковые родственники и похожее окружение. Но у одних бизнес взлетает, а у других в той же нише тянет владельца в убытки. Получается, что дело в основателе бизнеса, не так ли?

ЧТО ДЕЛАТЬ ЕСЛИ НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ?

Вообще, пора понять, что вы ничем не отличаетесь от тех, у кого получилось. У вас не получилось первый раз, второй, а у других получилось. А ведь делали все одно и то же! Но вы такой же как они и любой из них такой же как вы.

Я всегда придерживался простого принципа: нет такого понятия «бизнес не пошел». Есть понятие: ты сделал что-то не то и не так. Но сейчас просто невозможно сделать что-то не так. Сейчас берись за все что угодно и уже благодаря основам этой книги получайте результат.

ПОЧЕМУ У ОДНИХ ПОЛУЧАЕТСЯ, А У ДРУГИХ НЕТ

Существует множество обобщенных результатов исследований и материалов, показывающих, почему у одних получается достигать результата в бизнесе, а у других нет. Мы сейчас кратко пробежимся по основным моментам из этого списка – ведь у нас задача представить вам основные ключи, которые влияют на ваш успех.

Сколько раз слышал и читал о том, что, вот, мол, у кого-то получается потому что ему везет, потому что родители, потому что оказался в нужном месте, потому что...

Так, а почему же на самом деле? Как притягивать успех и возможно ли это?

К сожалению, первая проблема в том, что мы сами часто не знаем какой успех мы хотим. Точнее, а что такое вообще успех для нас. Для нашей души и разума. Это Вилла на 15 гектарах земли в районе большого Сочи или трехкомнатная квартира в Новосибирске? Это Майбах 2021 года или новая Лада Веста? Для каждого успех будет своим, отсюда достижение будет свое. Здесь следует поговорить о мотивации и целях, чем мы займемся в следующих главах, но скажу сразу, углубляться в это я не буду – я даю вектор, дальше вы разбираете вопрос самостоятельно.

Когда успех или он же цель определены идем дальше и ищем что-то общее? Что оказывается одинаково для всех и дает достигать во всех случаях?

Есть популярная мысль о настойчивости. Вернитесь к этой главе. Некоторые высказывания и фразы должны стать вашим новым ориентиром и перечитывать их придется регулярно.

На чем основана мысль и логика достижения?

На том, что есть, условно, 10 человек, которые, образно, находятся на одном уровне на старте, с одинаковым доходом, скорее всего, посетили одни и те же курсы и вебинары, возможно, прочитали одинаковые книги. И вот 10 человек в одном городе с образно одинаковыми условиями запустили бизнес. У 8-х не пошло. 2- остались и зарабатывают.

В ком или в чем проблема?

Из 8 человек как минимум 6 будут винить курсы Аяза Шабутдинова, государство, родителей, всех, но не себя.

2 человека встанут, оценят опыт и пойдут дальше, возможно, к еще большим результатам.

Но 8 человек, тем не менее, не получили результат. А почему? Может они меньше работали? Может они в пятницу шли с друзьями «по пивасику», пока те двое читали книги?

К книге WILL – самый высокооплачиваемый актер в Голливуде, одной из моих любимых книг которую нужно обязательно прочитать всем я нашел готовое решение. Вот просто готовое решение и ответ на все ваши вопросы.

Допустим тебе нужно бороться за титул чемпиона с Майком Тайсоном. Ты нанял лучшего тренера, правильно питался, режим, дисциплина и на ринге Тайсон уложил тебя через 15 секунд. Ты сделал все, но все равно проиграл. Просто ты не такой хороший боец как Тайсон. Это терпимая потеря.

Но если ты пренебрегал всем, выбрал тренером своего кореша, не было дисциплины - ты понесешь нестерпимую потерю. Ты живешь дальше и не понимаешь, а что было бы если бы ты сделал все. Ты всегда будешь знать, что проиграл не Тайсону, а самому себе. Ты сам проиграл себе еще раньше.

Как вам такая мысль? Чувства, которые у вас сейчас возникли вам знакомы? Переживали их ранее?

И глубина мысли этого абзаца как раз в том, что ты приложил все усилия или сделал все посредственно спустя рукава? Твой результат был понятен почти изначально несмотря на то, что даже если сделал все, результат, как мы понимаем, не гарантирован.

Итак, мы определили, что одной из основ успеха будут являться настойчивость и, вероятно, еще одна основа - ЗНАНИЯ. Знания - второй аргумент.

Так получается, что в моем окружении много людей, которые знания не получают вообще. Лучше посидеть в чатике, полистать запрещенную инсту, но не прочитать книгу.

Да это же просто самоубийство себя как развивающуюся личность!

То есть, три ключа к успеху в том, что нужно иметь настойчивость и выкладываться в моменте не все 100% + добавлять знания.

Сдай себя в аренду - пишется в книге «Трансерфинг реальности»

Просто работой выключив из жизни все - говорится в книге Аяза Шабутдинова «Наставник»

И еще давайте к книге WILL

Формула успеха была действительно настолько проста: если я могу встать на час раньше остальных, лечь спать на час позже и поработать вместо обеденного перерыва, это будет на 15 часов в неделю больше чем у конкурентов. А это плюс 780 часов в год – целый месяц. А если есть целый месяц? то они никогда меня не догонят. Если уж им так важны выходные и отпуска – ради Бога, пусть отдыхают, останавливаются и поддерживают свой жалкий «баланс между работой и личной жизнью», вот только смотреть они будут мне вслед.

В целом, думаю, можно было бы закончить эту главу, потому что вы получили просто фантастические решения, которые близки к гарантии результата.

Ну и немного о другом, о том, что психологически мешает и притягивает неуспех по мнению квантового психолога и моего большого друга Светы Скориковой.

Нежелательные и неприятные для нас Ситуации возникают везде где мы:

страдаем

жалеем себя, жалеем других

предаем себя, живем чужую жизнь

отказываемся от своих ценностей, терпим

виним себя или обвиняем других/нападаем

сомневаемся в себе/ не реализуем / бездействуем

притягиваем большинство болезней

где мы вынуждены платить слишком высокую цену (не понятно почему)

где мы кормим разных паразитов

Иногда мы этого всего не замечаем. Часто отказываемся замечать потому что это неприятно, но это происходит, а потому нужно внимательно относиться не только к личной гигиене тела к чему мы приучены с детства, а и к гигиене мозга, что многие пока еще игнорируют.

Психологию можно рассмотреть и с другой стороны. У одних получается у других нет потому что они находятся во власти утопических убеждений

Какие мысли у нас есть на старте, а у многих еще и в процессе?

Бизнес - это сложно

Бизнес - это большие вложения

Бизнес не для всех

Бизнес - это колоссальный риск

Бизнес - это загрузка 24/7/365

А какие убеждения есть у вас? Выдыхайте! Это не правда! Это навязало общество и окружение. Это навязали те, у кого так или у кого не получилось. Но это ведь у них! Может это у них потому что им кто-то навязал ранее и они это сейчас продолжают транслировать

Как указано в объемном труде Алексея Ситникова KARMALOGIC :

У человека обычно сформирована внутренняя готовность к определенному восприятию действительности, которая влияет на его поведение

А какие мысли у нас потом? Когда бизнес уже работает.

Хороших специалистов нет или они мне не доступны так как дорогие

Реклама дорогая, заявки дорогие

Высокая конкуренция – сложно развиваться

Я уперся в потолок по доходу потому что больше тут не выжмешь

Все решения, чаще всего, принимаются на основании ваших убеждений, которые кто-то заложил вам в голову. Почему-то мне кажется, что это сделали вы сами! Как думаете?

ЗАДАНИЯ:

В прошлой главе вы выполнили задание по спискам своих неудач и успехов. Хотите ли вы его дополнить после прочтения этой главы?

Поскольку знания так важны, какие книги вы читаете в ближайшее время?

Сделайте список своих убеждений, с которыми вы входите в бизнес или ужу ведете бизнес? Сколько в нем паразитов от которых нужно избавиться? Когда вы это сделаете?

Что вы делаете однозначно правильно и менять ничего не нужно?

В чем вы далеки от подготовки к «бою с Тайсоном»?

Попробуйте найти дополнительные часы и минуты эффективности своей деятельности чтобы повторить успех Уилла Смита.

Глава 7 Если окружение решает все, то как его сменить и направить в свою пользу?

ЕСЛИ ОКРУЖЕНИЕ РЕШАЕТ ВСЕ, ТО КАК ЕГО СМЕНИТЬ И НАПРАВИТЬ В СВОЮ ПОЛЬЗУ?

Все сто раз читали, что окружение играет какую-то невероятно важную роль в успехе, но какую именно и как это происходит мало кто понимает. Еще больше вопросов вызывает то, а как это организовать. И тут пришло время с этим разобраться.

Если ты общаешься с пятью друзьями которые редко работают и постоянно пьют,, скорее всего, ты станешь шестым.

Если в твоём окружении есть пять миллионеров, ты с высокой вероятностью, станешь шестым.

Простое золотое правило которое никто не то чтобы не отменял, а даже не оспаривал и не пытался это сделать.

Как сменить окружение если для этого нет даже предпосылок?

Много раз слышал то, что люди живут в замкнутом мире из которого нет выхода. И этот мир они хотят изменить, но не могут. Они вынуждены работать в окружении людей, которые жалуются на власть, на дороги, на богатых, винят во всем всех кроме себя. Они вынуждены находиться в тех местах, которые неприглядны и не доставляют никакого удовольствия. Что делать?

Начните менять окружение, когда кажется, что это невозможно.

Ваши друзья зовут вас вечером попить пиво – откажитесь. Смените время такого «отдыха» на обучающие видео. На книги. Отдохнете больше, а заодно вырветесь из окружения. Группы в соцсетях, телеканалы с туповатыми сериальчиками – это тоже ваше текущее окружение.

Книги - это ваше первое новое окружение которое получить крайне просто.

Как людей заставить читать? Никак. Вероятно, точно никак. Потому что они не стремятся сменить окружение - оно их устраивает.

Читать книжки — скучно, но если их читают реализованные люди, значит, зачем-то они это делают?

Этой простой мысли уже должно быть достаточно, чтобы просто принять для себя окончательное решение.

Ты хочешь быть как все, то есть сопротивляться скучному и быть среднестатистическим никем, или ты хочешь возглавить скучное, подчинить его и через принятие большой монотонной боли, вывести свою жизнь в её 100%-ую версию?

Артем Бриус

Рэпер, предприниматель, кроссовочный король

Окружение дает советы

В вашем окружении есть те, кто любит давать советы. Причем, чаще, советы основаны на опыте этого человека, а мы, слушая такие советы, редко осознаем, что его опыт вообще может не иметь никакого отношения к вам, вашим поступкам, вашему способу принятия решений.

Помню, раньше было модно читать советы покупателей франшиз на предмет того пошло или не пошло.

Даю один правильный ключевой вопрос который можно задать каждому, кто дает советы: Ты пробовал и не получилось. А как ты пробовал??

Написать о советах и советчиках в этой книге меня натолкнула уникальная книга WILL. Я сам когда-то недооценивал влияние советчиков вокруг, при этом зная, что многие люди шагу не ступят не прочитав «советы» (они же отзывы) в интернете.

Любой совет со стороны – это, в лучшем случае, ограниченное представление одного советчика о безграничных возможностях, которые есть у тебя. Люди дают советы с точки зрения своих страхов, переживаний, предрассудков. В конечном счете они дают этот совет себе, а не тебе. Они думают о том, что они бы сделали, как они тебя воспринимают и что они думают о твоих способностях.

Многое можно до какой то степени предугадать . Но все что происходит с тобой происходит впервые. Только ты можешь судить обо всех своих возможностях, поскольку ты знаешь себя лучше всех остальных.

Уилл Смит – самый высокооплачиваемый актер в Голливуде.

Откуда у нас такое ярое стремление слушать чужие советы?

Это из истории. Из древности. Мудрецы всегда давали советы, им беспрекословно следовали и мир развивался циклично, когда от поколения к поколению практически ничего не менялось! Сейчас, как мы знаем, тоже есть старейшины, правда, их вес распространяется все на меньшее и меньшее количество областей деятельности человека.

Откуда у нас такое ярое стремление ни при каких обстоятельствах не слушать чужие советы?

В бизнесе, жизни, многие считают себя умнее других. Возможно, так и есть, но такое бывает все же реже, чем ситуации наоборот. Я умнее, я сам все знаю, зачем мне эти советы, это не работает....отрицание ну и все такое. Я поднимал в начале вопрос о франшизах, так вот он прекрасно показывает как это работает – большинство предпринимателей, купивших франшизу попросту не выполняют все даваемые предписания, считая себя умнее, отсюда получается такой неприглядный результат.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.