

проект Андрея Парабеллума
и Артема Сенаторова

ЛИГА НАСТАВНИКОВ

КАК ПРИВЕСТИ ФИНАНСЫ
В ПОРЯДОК, ПОВЫСИТЬ ДОХОДЫ
И НАСТРОИТЬ ДЕНЕЖНОЕ МЫШЛЕНИЕ

выбери **своего ментора**
.....

ЭПИЗОД II



Коллектив авторов
Артем Алексеевич Сенаторов
Андрей Алексеевич Парабеллум
Лига Наставников. Эпизод
II. Как привести финансы в
порядок, повысить доходы и
настроить денежное мышление
Серия «Бизнес-психология»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63695057
Лига Наставников. Эпизод II. Как привести финансы в порядок,
повысить доходы и настроить денежное мышление:
ISBN 978-5-4461-1485-6

Аннотация

У вас в руках продолжение проекта, собравшего под своими знаменами топовых коучей. Эти люди получают огромные деньги за свои консультации и обучающие программы. В рамках нового издания они объединили усилия, чтобы книга была максимально полезной для читателя.

Ключевая тема книги – деньги. Финансовый вопрос здесь рассмотрен детально и с разных сторон. Вы узнаете, что такое

«мышление богатого человека». Ведь важно не сколько денег у вас на счету, а то, как вы умеете их зарабатывать. У людей с правильными прошивками в голове можно отнять все средства к существованию, а через год они заработают больше, чем имели. Просто потому, что мыслят в правильном направлении. И наоборот: люди с «бедным мышлением» никогда не станут поистине богатыми, потому что деньги у них утекают сквозь пальцы, как песок.

Вы научитесь правильно вкладывать деньги: мы расскажем, какими должны быть первые шаги по инвестированию, как сберечь и не потерять все на ровном месте – без этого также невозможно говорить о финансовой свободе. Наконец, вам предстоит провести внутреннюю работу по выведению самого себя на новый уровень. Ведь деньги приходят через источники дохода, а их нужно уметь либо видеть, либо создавать. И то и другое рассмотрено в нашей книге. Каждый читатель, который будет ответственно подходить к выполнению задач, следуя нашим рекомендациям, имеет все шансы улучшить свое финансовое состояние в кратчайшие сроки.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

1	6
2	30
Пять уровней	32
Проверено на себе	35
Лидерство	37
Поступательное развитие	39
Лидерство – это про ответственность	41
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Лига Наставников
Эпизод II
Как привести финансы
в порядок, повысить
доходы и настроить
денежное мышление

© ООО Издательство «Питер», 2021

© Серия «Бизнес-психология», 2021

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

1

Андрей Парабеллум
Как стать богатым навсегда



Добро пожаловать во второй том проекта «Лига Наставников», в котором мы собрали 17 разных коучей и с их помощью решили раскрыть такую непростую тему, как деньги.

К сожалению, в школе нас не учат, как зарабатывать деньги, правильно их тратить, сохранять и приумножать. Этому приходится учиться самостоятельно всю жизнь.

Деньги – это символ обмена. И следствие того, что кто-то придумал, как сделать дополнительную ценность для мира, и в обмен на нее получил деньги. Чтобы за них в будущем получить еще что-нибудь ценное.

Соответственно, если такую ценность придумываете вы, у вас остается больше денег, а если для вас и вы ее потребляете, то наоборот.

Например, если банк придумал кредит «возьми деньги сегодня, заплати как-нибудь потом» и вы им воспользуетесь, денег у вас станет меньше, а у банка – больше. Потому что это придумал он, а не вы, хотя вы тоже участвуете в обмене.

Почему так мало людей зарабатывают достойные деньги? Многие словно боятся, находясь во власти ограничивающих убеждений:

«деньги – это плохо» и «не в деньгах счастье». Мне в свое время пришлось буквально «вычистить» подобное из головы.

Часто люди считают, что не заслужили больших денег. Хотя чем больше трудишься, тем крупнее должны быть бонусы. Люди хвастаются друг перед другом, какая трудная у каждо-

го работа, и соперничают, у кого она тяжелее. Но правда в том, что деньгам абсолютно все равно.

Если вы придете в банк и скажете: «Я в два раза больше работал за эти деньги», больше денег вам не заплатят, верно? Не существует зависимости богатства от степени трудолюбия, честности и добродетельности. Иначе от тех, кто продаст табак, оружие, наркотики и так далее, деньги просто ушли бы.

Главная причина, по которой люди не зарабатывают приличные деньги, – то, что **мало кто умеет создавать ценности**. Если научиться это делать и доносить созданную вами ценность до людей, а взамен требовать ее часть обратно – вам будут платить. А вы сможете подниматься по спирали развития все выше.

Как определить, какую ценность выгоднее создавать? Для этого стоит пойти учиться, вариантов – огромное множество, в том числе в интернете. Государство не станет вас этому учить, потому что ему нужны управляемые люди: теми, кто работает на одной работе с утра до вечера за одну и ту же зарплату, значительно проще управлять, чем предпринимателями. А теми, кто открывает в России бизнес и становится финансово независимым, управлять значительно сложнее.

Вести бизнес в нашей стране непросто. Не имея собственного дела, человек еще может гордиться тем, что у нас маленькие налоги. Но как только он начинает брать людей на работу и платить им «белую» зарплату, обнаруживает, что

это не так. Он должен платить массу «спрятанных» налогов, о которых не догадывался, пока не занялся бизнесом.

Если вы хотите зарабатывать больше, в ваших интересах научиться создавать больше ценностей.

Причем они должны быть таковыми и в глазах покупателей, а не только в ваших собственных. Если считаете, что созданное вами важно еще кому-то, а на самом деле больше никто так не думает, денег вы не получите. Например, если дочка нарисовала картину, безусловно, для меня это ценно, но для другого человека она может не иметь никакой ценности.

Ценность всегда создается в глазах того, кто оценивает.

Имея высокую самооценку, легче называть стоимость ваших услуг и выше оценивать то, что вы даете миру. Но создавать что-то легче не становится. А бывает и так: вы поднимаете цену на услуги или товары, и старые клиенты перестают их покупать, потому что не готовы к повышению. Они не видят ценности в том, что вы делаете, за новую стоимость, хотя за меньшую видели. Не покупают, потому что ценность ваших услуг воспринимают иначе. Значит, нужны другие клиенты, которые поймут и примут вашу новую ценность, начнут с радостью покупать.

Как начать зарабатывать больше? Рассмотрим два типовых сценария: когда у вас много времени и мало денег и наоборот – когда у вас много денег и мало времени.

Предположим, у вас **крайне мало денег, но много времени**. Тогда следует научиться много и результативно работать: чем больше работаешь, тем больше зарабатываешь. Наверняка вы видели людей, которые трудятся от силы часа полтора в течение восьмичасового дня, а остальное время болтают, пьют чай или кофе, имитируя бурную деятельность. Если в такой среде вы станете работать больше, то и ваш заработок резко вырастет. А если, приходя с работы домой, станете вкладывать время в обучение, сможете еще быстрее увеличить доход.

В какой-то момент вы окажетесь в точке, где времени уже не будет: физически невозможно работать больше 16–18 часов в сутки. Отсюда нужно двигаться в обратную сторону: не тратить на работу максимально возможное количество времени, а работать головой – трудиться не тяжелее, а умнее. Сообразить, как приложить меньше усилий и при этом получить результат, заметно больший, чем прежний. Придумали, «отмотали» назад и опять – чем больше работаете, тем больше зарабатываете. Снова дойдете до предела – и начнете меньше работать, придумывать, как получить больше.

Если же вы много работаете, но мало зарабатываете, значит, застряли в какой-то точке и надо что-то менять.

Повышению уровня доходов сильно мешает отсутствие каких-то решений. Большинство людей живут в позиции «ждуна»: ждут, когда с ними что-то произойдет.

Стоит помнить о трех важных вещах: **быть, делать,**

иметь. Часто люди думают: «Когда я буду иметь это и стану таким, тогда и начну делать все, что надо». Но так не бывает. Представьте, что у вас нет образования, вы не умеете читать и писать, однако думаете: «Поставили бы меня президентом крупной компании, тогда я бы начал учиться по “Букварю”».

Важно эти три вещи поставить в правильном порядке. Сначала – что-то **делать**, например учиться. В результате этого вы кем-то **становитесь** и уже потом **имеете** что-то, начинаете больше зарабатывать. Но многие живут по принципу «Сколько заплатили, столько и буду работать». Они никогда не поднимаются вверх, потому что **плата всегда запаздывает относительно действий**. Сначала вы создаете огромную ценность, и лишь потом вам за нее начинают платить больше денег. И не факт, что те же люди, что раньше.

Все зависит от вас. Нужно найти точку приложения себя: где вы сможете больше зарабатывать и где вам проще это сделать. Если вам что-то мешает, не ищите виноватого – сами что-то с этим делайте, берите на себя ответственность за принятые решения и ситуацию. Идите и пробуйте разные вещи, и выход найдется.

Следует перестать жить в точке «может быть». Вы сидите и думаете: «Клиент, может, все-таки заплатит. Он сказал, что ему неинтересно, но он может прийти обратно и заплатить, поэтому оставим его пока в потенциальных». Но **все, что вы пытаетесь в голове придумать со словом «может», – только иллюзии.** Предпочтительнее чет-

кое «да»/«нет», «нравится»/«не нравится», «работаем»/«не работаем», «платят»/«не платят». Если человек говорит: *«Я пока не готов»*, в переводе на язык результатов это значит «нет».

В своих иллюзиях мы бесконечно щедры, мудры, сильны, богаты и здоровы. Фильмы о супергероях потому так популярны, что люди ассоциируют себя с ними. Но мне кажется, что жить в иллюзиях очень дорого. Так, на бумаге у вас может быть изумительная идея. Вы начинаете ее внедрять и понимаете – не идет: это не работает, про то забыли, здесь не так ответили. И так далее. «Гладко было на бумаге, да забыли про овраги».

Безусловно, строить воздушные замки приятно, но результатов в реальной жизни от этого не прибавляется – наоборот, все становится хуже. На мой взгляд, разумнее жить в реальном мире, где «да» или «нет» значат то, что значат: либо есть, либо нет. Не в ваших интересах действовать, как те героини сериалов, которые влюбляются в потенциал мужчины, а тот никак не может его реализовать. Данная позиция мешает зарабатывать.

Чтобы начать меняться, важно понять, что вы не крутой, а обычный человек, даже, вероятно, намного ниже среднего. А если выше, то нужно искать себе новое среднее – сферу, где вы не будете самым-самым. Тогда у вас появится шанс расти. Это начинается в момент, когда вы осознаете: *«Мне здесь не нравится, надо что-то менять»*.

Часто меня спрашивают, как найти правильное (богатое) окружение.

В подобных вопросах я слышу неверную постановку задачи: «Как мне найти людей, у которых можно что-нибудь взять?» Результативнее спросить: *«Если я найду интересных людей, с которыми хочу общаться, что я готов в это вложить, что дать, чтобы им было интересно и они хотели со мной дружить?»* Возможно, вы знаете ответ на этот вопрос: **вам нужно стать одним из них**, находиться в единой системе координат. Тогда с вами станет интересно дружить и окружение изменится. А если вы бедный, больной, скучный и так далее, где взять богатое, интересное и яркое окружение? Нигде. Придется работать над собой – это единственный способ изменить привычную среду.

Если у вас есть деньги на инвестиции в новый бизнес и вы готовы во что-то их вложить, стоит найти нишу, где много денег, и попытаться сделать бизнес там. Если это первый бизнес, больше похожий на самозанятость или частную практику, конечно, нужно идти туда, где спрос.

Не менее важно, чтобы это было *то, что вы умеете и любите делать*.

Если вы строите бизнес через силу, только ради денег, выдержать стресс трудно. Через год-два люди сбегают, выгорают или уезжают дауншифтить на Бали – потому что не хотят и не любят выбранное дело.

Живя в рамках собственных ценностей, вы получаете веч-

ный источник энергии. Мотивация извне не нужна, вы и так замотивированы.

Каждый день прекрасен: просыпаетесь – и уже в ресурсе. Нет необходимости постоянно искать, «где трава зеленее».

Совсем иначе, если вы пытаетесь гнаться за трендами, искать, где больше денег, и ориентируетесь на чужие ценности. В этом случае вы зависите от внешней мотивации и постоянно чувствуете себя так, будто куда-то бежите, но прибежать не можете.

У каждого человека есть внутренние ценности. Их необходимо осознать и проработать, пропустив через видение своего будущего. Где вы видите себя через 5–10 лет? Кем для этого вы должны стать? Что вам сегодня, находясь в конкретной точке, нужно делать, чтобы через пять лет стать таким, каким вы себя представляете?

Стоит оглянуться и на свое прошлое: были ли в вашей жизни серьезные травмы? Чего вам очень не хватало? С вами могли происходить разные события, повлиявшие на ваши ценности. Моя семья, например, жила совсем небогато. Впятером в двух комнатах, а перед отъездом в Канаду – даже всемером: бабушка с дедушкой к нам переехали. Мы каждое лето ездили на дачу сражаться с колорадским жуком, окучивать картошку, пропалывать сорняки и собирать клубнику в одних и тех же кроссовках, разбитых и порванных, потому что других не было, как и денег на то, чтобы их купить. В детстве я пообещал себе, что, когда вырасту, буду зарабаты-

вать достаточно, чтобы никогда больше этим не заниматься. Не своими руками производить еду, а покупать, какую хочется, и чтобы хватало на любые кроссовки.

Это и стало одной из моих ценностей – *уметь зарабатывать деньги*. В любой ситуации и в любой стране.

Чем больше вы делаете то, что любите, тем больше у вас ресурсов.

Если вы эксперт в нескольких нишах, то вам необходимо выбрать одну. В наших программах «Виртуальный тренинг» и «Виртуальный коучинг» есть специальный блок «Распаковка экспертности». Работа занимает не один день, а на выходе вы понимаете, в чем заключается ваша экспертность, и определяетесь с наиболее близким форматом работы.

Как бы вы ни экономили, миллиардером от этого не станете. На мой взгляд, разумнее *инвестировать в повышение качества своей жизни*. У каждого есть зона, при покупке в которой у нас загораются глаза. Хотя другим она может казаться непривлекательной.

Подумайте, что это для вас? На что вы с радостью тратите любые суммы? Это может быть обучение, развитие, книги, одежда, гаджеты, автомобили, путешествия – все что угодно. Например, моя тема – книги: я убежден, что книг (и трат на них) много не бывает. Когда вы покупаете то, что вам в кайф, возникает больше опций, связанных с деньгами. Такие вещи реально поднимают уровень жизни.

У вас нет «аппетита» и вы ничего не хотите? Надо ид-

ти и пробовать все. Если спросить ребенка, который ни с чем новым не играл, что ему подарить на Новый год, он не сможет назвать конкретную вещь. Но если привести малыша в огромный «Детский мир», где он потрогает солдатиков и «Лего», сразу скажет: «Вот эти две штуки мне нравятся». Как он это понял? Попробовал!

Думаю, вы со мной согласитесь, что выбирать машину, ориентируясь на количество «лошадей» под капотом, бесполезно. Надо сесть на водительское сиденье, нажать на педаль газа, поехать – и станет понятно, ваше или нет. Может случиться так, как было со мной: решил протестдрайвить «Бентли», сел в нее, поехал – и «пропал»: понял, что это «моя» машина и я ее не отдам. Поэтому надо погружаться в разное, искать что-то свое.

А если вы ничего этого не хотите, не тратьте деньги. Даже если это статусно и привлекательно *для других*. Значит, у вас дзен. Вас устраивает то, что есть, можете наслаждаться.

Предполагаю все же, что и у вас есть тема, на которую вы можете без оглядки тратить любое количество денег. Остальные, как правило, не понимают этого и крутят пальцем у виска. Действительно, зачем платить, если можно бесплатно скачать книги в интернете, а тренинги посмотреть на «Ютубе» без оплаты! И платье самой сшить. Зачем куча платьев, если можно всю жизнь ходить в одном?

Интересно, что у людей, которые поражены неразумностью ваших трат, есть зона, важная для них, на которую

они готовы тратить сколько угодно. Говорят: «Зачем покупать тренинги?» А сами тратят безумные деньги на рыбалку: спиннинги, блесны, квадроциклы и так далее. Тут уже ваша очередь удивляться.

Не стоит пытаться соответствовать знакомым и незнакомым людям, у которых вы увидели новые вещи, машины, путешествия и так далее. Беспощадно переставайте тратить деньги на то, что, как вам кажется, воодушевляет ваших подписчиков в «Инстаграме». Покупайте то, что важно и нужно вам, и увидите, насколько больше станет счастья в жизни.

Как больше заработать на все желанные вещи? Сначала прописать в зоне, которая для вас важна, все, что вы себе купите, когда будете зарабатывать дополнительные 100–200 тысяч (300–400 тысяч, 500–600 тысяч, миллион и так далее). Другими словами, нужно *нарисовать лесенку покупок* в темах, которые вас «зажигают». Вы удивитесь, но это позволит увидеть возможности: как заработать деньги на эти вещи или научиться тому, чтобы начать зарабатывать.

На мой взгляд, качество жизни следует повышать пропорционально росту доходов. А они увеличиваются, когда вам есть на что тратить, при условии, что траты доставляют вам большое удовольствие.

Если вы любите покупать одежду, сначала делаете это в магазинах, потом выбираете самые известные бренды. Далее вам шьют на заказ. Наконец, известные дизайнеры создают вещи лично для вас. Вы же, чтобы купить очередное платье,

летите в Италию или в Лос-Анджелес на фабрику, где с вас снимут мерки, а вы посмотрите, как оно делается. Да, это дорого. Но почему нет, если вы испытываете от этого кайф?

При этом надо безжалостно урезать траты на то, что вы не любите. Есть вещи, которые кому-то важны, но вам — нет. Мне, например, важно ездить на машине: я чувствую свободу, когда за рулем. А есть люди, которым все равно. Если для вас это неважно, зачем покупать машину? В крупных городах сегодня можно спокойно обойтись без нее.

Я — за рост по градиенту, то есть пошаговый. Сначала вам нужно *понять, в какой точке вы находитесь*, и не мечтать про миллионы и миллиарды, затем — планировать. Например, если сегодня вы зарабатываете 50 тысяч, что нужно сделать, чтобы зарабатывать 75? Надо подумать: *как увеличить доход на 20–30—50 %*? Вам это по силам. Как только увеличили — снова думаете, как сделать еще в полтора раза больше. Постоянно наблюдать, экспериментировать. Снова и снова находить ответ на тот же вопрос. Ежедневно думая об этом и получая результат, вы будете двигаться вверх гораздо быстрее, чем те, кто ищет «волшебный» рывок: криптовалюту, биткоин, Форекс, инвестиции в новостройки, франшизы и так далее.

Люди выигрывают в лотереи состояния, но им хватает миллионов на 18–24 месяца, а потом «счастливыцы» оказываются в худшем положении, чем были до выигрыша. Вдумайтесь: у людей появляется шанс полностью изменить жизнь, а

они теряют все за полтора года. Это грустно.

Итак, с деньгами мы с вами разобрались и выяснили: они нужны для обеспечения свободы (точнее, наших свобод). А не для бесконечного потребления.

Посмотрим на них пристальнее.

Конечно, деньги не смогут решить все ваши проблемы. Они не вернут любимого человека, не выведут из депрессии в счастье и не найдут смысл жизни.

Но они решат все ваши ФИНАНСОВЫЕ проблемы. И дадут дополнительные уровни свободы. Свободу летать в бизнес-классе, а не искать самый дешевый чартер. Свободу обедать и ужинать там, где хочется, а не там, где по карману. Свободу не просиживать на нелюбимой работе драгоценные годы жизни, а делать что-то важное для себя, близких и, вероятно, даже всего человечества.

Причем, если вы нацелитесь на зарабатывание свободы, на вас начнут охотиться люди трех типов:

- те, кто отрекся от своей свободы и пытается отговорить от нее других (теория ведра с крабами);
- те, кто хочет сделать так же, как и вы, но по каким-то причинам не может;
- те, для кого статус денег важнее свободы.

Разберем представителей третьей группы – тех, кто гонится за статусом.

В социальной иерархии России статус очень важен: как и в прочих странах третьего мира, у нас визуально высокий

статус поднимает человека над остальными и часто служит проводником в более привлекательный мир. Вспомните малиновые пиджаки 1990-х, золотые цепи на груди выходцев из Африки и бедных регионов стран бывшего СССР, а заодно – яркие одеяния индейских вождей.

Однако проблема со статусом в том, что это игра с нулевой суммой (zero sum game): чтобы кто-то выиграл, остальные должны проиграть. Есть и еще один момент: те, для кого статус важнее всего, всегда будут атаковать тех, кто научился зарабатывать и создавать деньги. Просто потому, что они считают, будто вы эти деньги, как символ статуса, отбираете лично у них.

А так как истинная цель денег у нас с вами – в покупке свобод, а не меховых шуб, машин и сумочек и тем более не в дорогих понтах, игра в статус нам быстро надоедает.

Даже если вы можете позволить себе «бентли», яхту или самолет. Теперь посмотрим на свободу и ее источники. Ее никто не даст. Не знаю, как у вас, а у меня нет богатых родителей, дедушкиного миллиардного наследства, «волосатой лапы» в администрации президента, доступа к залоговым аукционам и членам кооператива «Озеро» (говорят, питерская школа самбо выпустила больше миллиардеров, чем Гарвард).

Так вот, кроме нас самих, свободу жить как хочется (в пределах Уголовного и Административного кодекса, конечно) нам никто не даст. Даже если вы переедете в другую стра-

ну, там столкнетесь с доморощенными медленными бюрократами, тупыми законами и придурками на дорогах. Просто это будут другие бюрократы, другие законы и другие придурки.

Свободу жить как хочется в капиталистическом мире дают деньги. Причем не те, что лежат в банке и потихоньку дешевеют, а активы – то, что деньги зарабатывает. Каждый день. Каждый месяц. Каждый год.

В точке, где активы приносят больше денег, чем вы тратите, начинается свобода. Ровно такая, кстати, насколько ваши ежемесячные доходы превышают ваши ежемесячные расходы.

Теперь вопрос: свободны ли вы? Если да, то насколько?

Часто те, кто денег не имеет, пытаются найти способ заработать их разом – одним ударом. В итоге они теряют даже то, что имели.

Зарабатывание денег – самостоятельный процесс, а не событие. И главное – ему можно (и нужно) научиться.

Данный процесс состоит из трех умений – создавать ценность для определенной аудитории, монетизировать ее и организовывать два этих процесса в одну систему так, чтобы они не мешали, а помогали друг другу.

Параллельно с оттачиванием данного процесса нужно понимать не только как заработать деньги, но и каким вам следует стать, чтобы этот навык сохранился.

Даже если по несчастливой случайности вы вдруг потеря-

ете все деньги, у вас должна остаться возможность скреативить их еще раз.

Потому что навыки создания ценности, ее монетизации и организации бизнеса вокруг этого будут с вами в любой ситуации.

Те, кто ищет деньгозарабатывающее событие (запуск, выигрыш в лотерею, удачная продажа чего-либо), даже находя его, неминуемо теряют все, что имеют, – в поиске нового, еще более прибыльного события.

Об этом мы уже говорили.

Самое интересное, что креативному человеку, для того чтобы построить успешную частную практику в обучении чему-либо или в сервисном бизнесе нынешней экономики, требуется всего 100 фанатов.

Настоящих фанатов, которые готовы вникать и ценить каждое слово кумира. Кому будет не влом лететь несколько часов ради возможности встретиться. Кто умеет видеть качество и от него кайфовать.

Сравнивая жизнь в России и развитых странах, понимаешь, что в российском масс-маркете все давно положили на контроль качества «большой жирный болт».

Консервы и колбаса без мяса; безвкусные пластиковые фрукты, способные месяцами лежать и не портиться; ягоды из «Азбуки вкуса», половина которых плесневеет на следующее утро; просроченные продукты с переклеенными ценниками; вещи, которые теряют презентабельный вид уже через

пару недель после покупки; творожок без молочной составляющей и продукты мировых брендов, которые продаются в такой же упаковке, что и во всем мире, но радикально отличаются от тех, что продаются в Штатах или Европе, – по качеству и составу.

Если добавить к этому сравнение процентов по ипотеке и автокредитам, например, то можно бежать в ближайшее посольство и занимать очередь на получения вида на жительство все равно в какой стране. Лишь бы не в России и странах бывшего СССР.

Так вот, когда посреди сей неприглядной картины мира кто-то начинает делать **ОЧЕНЬ** качественный продукт, это **ОЧЕНЬ** заметно. И соответственно, **ОЧЕНЬ** привлекательно для тех, кто умеет и желает ценить качество. За любую цену. И вызовет огромное количество негатива со стороны тех, кто привык делать и потреблять откровенный шлак.

Если вы научитесь оказывать в своей нише продуктизированную услугу выдающегося качества, лишь при 100 клиентах в год и среднем чеке 1000 долларов это спокойно поддержит достойный уровень жизни в любом городе нашей необъятной Родины.

А такой бизнес, как правило, не получается сделать в том, чем вы не горите. Поэтому не ищите прибыльные ниши. Лучше создавайте качественные продукты в том, что зажигает именно вас. И учитесь формировать, доносить и монетизировать свою ценность.

Обычно система выстраивается за три понятных шага.

1. Когда вы начинаете строить фундамент будущей свободы, вам сложно преодолеть первую трудность – продажу своего времени за деньги.

Но если вы уже делаете это, делайте правильно.

Если работаете на кого-то, выбирайте место работы и должность там, где у вас будет возможность расти. Приобретайте дополнительные знания и прокачивайте дополнительные навыки – в будущем они пригодятся.

Особое внимание уделяйте одной из двух важных категорий – созданию денег/финансовых потоков (продажи/маркетинг/брендинг) и созданию ценного продукта (производство/организация/управление/креатив/программирование/разработка продукта или услуги, за которые клиенты и платят деньги).

2. Далее многие начинают работать на себя. В этом случае стройте вокруг бизнеса частную практику, прокачивайте создание ценности для людей, донесение ее до них и частично монетизируйте ее.

Если на первом шаге вы качали продажи, наймите того, кто будет заниматься с вами производством. Если занимались производством – того, кто будет ставить вам продажи. И активно приобретайте недостающие навыки, добирая знания и опыт везде, где возможно.

3. Следующий шаг, когда вы научились создавать ценность (производство), доносить ее до потенциальных клиен-

тов (маркетинг) и монетизировать (продажи), – масштабируйтесь до максимально возможного уровня в пределах частной практики и малого бизнеса. Сегодня технологии позволяют относительно быстро вырасти до 5–15 миллионов рублей в месяц, не меняя структуру ведения дела.

Что дальше?

Дальше вы перестраиваете свою успешную частную практику в бизнес (есть два разных сценария: путь масс-маркета (как «Макдоналдс») с ростом вширь и путь специализированной узконишевой компании с ростом вглубь) или принимаете решение остаться в частной практике и развивать качество продукта, постоянно повышая на него цену.

В первом случае вы становитесь «полководцем» (и этот переход займет минимум три года адовой работы над собой и бизнесом), во втором – «магом», продолжая оттачивать профессиональные навыки.

В любом случае вас ждет интересная жизнь, полная приключений и событий.

При этом точкой максимального приложения ваших усилий должна стать область, в которой еще мало кто чему-то учит.

Если вы выберете для развития тему, которая растет и меняется с бешеной скоростью (новые технологии), тему, где многое зависит от большого количества деталей (инвестиции или предпринимательство), или тему, в которой многое зависит от личности человека (коучинг, выступления, он-

лайн-образование), то кривая вашего обучения будет быстро идти вверх.

Так вы наберете гораздо больше ценных знаний, навыков и результатов, чем все ваши коллеги, которые пытаются развиваться стандартным способом (дипломы вузов) или через стандартную работу в стандартных больших компаниях с ежегодным ростом в зарплате 3 %.

Для этого вам придется брать на себя больше ответственности и чаще задумываться о том, как сделать что-то новое или улучшить уже работающее, нежели о том, как найти комфортабельное рабочее место, где можно меньше делать и больше зарабатывать.

При построении свободы скорость роста имеет самое большое значение.

Остальное вторично.

Мы уже с вами говорили о том, что современный мир утопает в цунами бесплатной информации. Статьи, посты, рассылки, книги, видео, конспекты, тренинги, конференции, марафоны и даже тиктоки появляются тысячами по любой теме и каждый день.

Сегодня ценится не информация, а навыки – навыки разбираться в потоках информации, решать определенные проблемы и задачи, доводить решения до понятного и ожидаемого результата.

Навыки бывают двух типов – модные и классические.

Если, например, вы решили стать экспертом в области ис-

кусственного интеллекта и машинном обучении, как только эта тема вырастет в популярности, вы резко станете более востребованным специалистом. Но через несколько лет мода на тему может пройти, и вам придется к своим навыкам машинного обучения добавлять какие-то новые. Чтобы не отстать от жизни. Это пример модного навыка.

Если, например, вы научитесь ярко и доходчиво объяснять свою точку зрения другому человеку, это будет примером классического навыка. Его вы сможете применять в любой теме, любой ситуации и при любой моде.

Однако классические навыки в чистом виде несильно востребованы, так как они есть у многих людей.

Поэтому я советую встроить в классический навык еще несколько практических знаний и навыков, чтобы их комбинация стала для вас билетом в светлое будущее.

Например, если к навыку доносить свою точку зрения вы прибавите знание управленческой бухгалтерии, нефте- и газодобычи и навык продаж, то сможете стать лучшим продавцом нефтедобывающего оборудования в крупные компании и холдинги. А в будущем сможете открыть свою компанию или стать одним из ее директоров.

Поэтому не ищите уникальный модный навык, который можете освоить прямо сейчас, а создавайте уникальный набор рабочих знаний, навыков и ключевых компетенций, который станет вашей визитной карточкой.

Новые технологии – лучший источник модных навыков.

Как говорил Дэнни Хиллис, «технология – это то, что не работает на 100 %». Очень давно электричество было самой передовой технологией. Как железные дороги. И обычные лампочки.

Сегодня новые технологии – это то, в направлении чего идет человечество и что оно наверняка будет использовать завтра. Технологии коучинга и онлайн-обучения, кстати, яркий этому пример.

А когда технологии начинают работать на 100 %, мы перестаем их замечать и они становятся частью повседневности. Как сегодня электричество, железные дороги и лампочки.

Так что, если вы еще не определились, куда расти и развиваться, чтобы научиться чему-то мегаполезному для себя и своих клиентов, посмотрите в сторону новых технологий. Нынешние модные навыки могут стать трамплином в большое и интересное будущее.

В первой книге, «Лига Наставников. Эпизод I. Антикризисные решения для рывка в карьере, отношениях и жизни», я вместе с Артемом Сенаторовым собрал полтора десятка коучей-профессионалов.

Каждый поделился своими уникальными стратегиями эффективных действий в периоды турбулентности и хаоса. Вторую книгу серии мы решили сделать про деньги. Я думаю, в первую очередь она пригодится тем, кого не устраивает их финансовое положение и кто понимает, что с этим нужно что-то делать.

Если вы еще не знаете, куда идти, можно сформулировать запрос так: «Что мне нужно сделать, чтобы узнать, куда двигаться?» И ответ найдете в этой книге. Если нет – продолжайте искать. Много действительно крутых людей описали свой путь восхождения к деньгам. То, что осуществили они, по силам и вам. Единственное, я бы не советовал искать легких заработков: длинный путь часто оказывается самым коротким, а быстрый всегда ведет к откату и резкому снижению результатов.

Хотите узнать, как быстро стать богатым? Мне кажется, вместо этого стоит задаться вопросом «*Как стать богатым навсегда?*». Это задача совсем другого качества. И риски другие. Вам уже не захочется участвовать в сомнительных проектах. Вы будете расти по-другому, но, мне кажется, так даже интереснее.

2

**Александр Змановский
«Бизнес-куб» – три основы
предпринимательства**



Почему у одних бизнес взлетает до миллиардных оборотов, а у других никогда не выходит за рамки годового дохода в 100 тысяч долларов? Я покажу, чем отличается мышление

самых успешных предпринимателей на примере куба.

Модель предпринимательства «Бизнес-Куб» состоит из трех осей.

1. Сила Лидерства.
2. Сила Технологичности.
3. Сила Команды.

Это фундамент. То, на чем строится любой бизнес. Например, предприниматель нашел дело по душе. Он лидер, владеет крутой технологией, но у него нет сплоченной команды – в итоге бизнес распадается. С лучшими мировыми технологиями и сильной командой, но без крепкого лидерства сотрудники не будут гореть идеей и быстро найдут себе нового «ведущего». С мощной командой и лидерством, но без соответствующих амбициям технологий бизнес опережат конкуренты.

Только одновременно работая над всеми тремя осями, можно уверенно двигать вперед свое дело. И бизнес закрывается, когда один из трех векторов полностью выпадает.

Контроль и прокачка трех осей – главная задача бизнесмена.

Пять уровней

Я разделяю каждую ось «Куба Бизнеса» на пять уровней. По ним можно подниматься лишь постепенно: из желудка нельзя за неделю вырастить дуб. И благодаря одной идее за семь дней вряд ли удастся заработать миллиард. Скорость роста у всех разная, но его стадии неизменны.

Итак, каждый следующий уровень больше предыдущего ровно в десять раз.

- Куб первого уровня (К-1) – его можно назвать стартапом, с осями силой $1 \times 1 \times 1$. Такой бизнес способен генерировать оборот от 100 тысяч долларов в год и выше.

- Куб второго уровня (К-2) – все три оси силой не меньше 2. Он гарантирует оборот от 1 миллиона долларов. Это я проверил на своем бизнесе, когда в первый год его существования мы сразу сделали чуть больше миллиона.

- Куб третьего уровня (К-3) – три оси силой 3 дадут оборот выше 10 миллионов долларов. Этот уровень выше среднего, его достигают компании, а не стартапы. Удержаться бывает очень сложно.

- Куб четвертого уровня (К-4) – три оси силой 4 выводят компанию на 100 миллионов долларов в год. Многим эта цифра может показаться запредельной. Но математически переход с К-1 на К-2 равноценен переходу с К-3 на К-4.

- Куб пятого уровня (К-5) дает оборот выше 1 миллиарда.

да в год. Мы с каждым годом видим все больше компаний, приближающихся к этой цифре. На данном уровне все должно быть «на 5». Лучшая в мире технологичность (оборудование, эксперты, система менеджмента, автоматизация). Самая сильная команда (идеология, корпоративная культура, единство групп, согласие топ-менеджеров между собой и с собственником). Изначально глобальные амбиции лидера. А уверенность в том, что он добьется желаемого, – тотальная.

Модель «Бизнес-Куб» хороша тем, что предприниматель видит: есть три оси и пять уровней и, чтобы подняться по ним, нужно постепенно прокачивать каждый вектор. Мне кажется, гораздо проще ставить цели, когда есть четкий план.

Да, в зависимости от специфики бизнеса детали «Бизнес-Куба» могут меняться. Ведь, например, выплавка металла сильно отличается от IT-технологий. На оси «Технологичность» вместо оборудования нужны код и программа. Но сами векторы и стадии роста обоих предпринимателей останутся те же.

В этой модели я собрал все известные мне теории и инструменты ведения бизнеса и органично разместил их на уровнях «Бизнес-Куба», чтобы вы понимали, на каком этапе что применять.

Так, на К-1 бессмысленно использовать Бостонскую матрицу и внедрять системные инструменты типа SAS или оргструктуры – есть дела поважнее. Очень рано мыслить как

миллионер, если вы не продали ни одной единицы товара. А вот знакомиться с законодательством страны, в которой ведете бизнес, когда вышли на обороты К-4, может быть поздно. Понимая элементы каждого этапа, вы точно не забуксуете и не совершите детских ошибок.

При подъеме по уровням увеличивается как оборот компании, так и прибыль предпринимателя. Полагаю, понятно, что, если валовый доход вырос в десять раз, а ваш заработок остался прежним, качественный переход на ступень выше не произошел.

Я встречал предпринимателей, которые на уровне К-3 зарабатывали меньше, чем могли бы получать в найме. Видел горе-бизнесменов, чье дело не окупалось, – им приходилось привлекать инвестиции, только чтобы заплатить самим себе. Именно поэтому очень важно детально просчитывать бизнес-план, когда вы начинаете свое дело, хотите привлечь инвестиции и даете обещания команде.

Проверено на себе

Стратегию «Бизнес-Куба» я сформулировал в 2019 году, когда проводил коучинг на Сицилии для компании уровня К-3. На момент написания книги я возглавляю три фирмы и развиваю стартап. Первой исполнилось восемь лет – это предприятие в области малой энергетики, которое с 2016 года входит в топ-100 импортеров Казахстана. Второму бизнесу пять лет – это франшиза международной консалтинговой компании. Третьему бизнесу больше года. И весной 2020 года я открыл онлайн-проект.

Я семь лет работал в тренинговой компании. Затем взял небольшую паузу и открыл свое дело. Но понял, что бизнес-образование и усиление сильных – моя природа. Я четко вижу, что нужно для роста бизнеса и развития конкретного человека, лидера компании.

За 15 лет проведения тренингов для разных компаний (от стартапов до фирм с 500-миллионными оборотами) и персонального коучинга я видел разные ситуации и, проанализировав их, понял простую вещь: предприниматель не может вывести свое дело на более высокий уровень, если у него проседает одна из осей «Бизнес-Куба».

Так и в моих бизнесах: стоило мне упустить из внимания хоть одну из трех осей – развитие стопорилось и мы упускали доход, который, казалось, уже был на наших счетах. А когда

я работал над укреплением всех трех векторов, мой бизнес показывал рост.

Лидерство

Я уверен, что невозможно построить крепкий бизнес без сильного лидера. Потому что только он способен сформулировать цель, собрать команду и вдохновить ее. А в дальнейшем, поднимаясь все выше по уровням «Куба», прокачиваться самому, чтобы решать более сложные задачи.

Так, на уровне 0 (старт бизнеса) лидер никого не ведет за собой. Во-первых, некого – команду он еще не собрал. Во-вторых, он и не умеет пока вдохновлять людей, не натренирован в этом. *Главное, что ему нужно сделать на начальном этапе, – поставить цель перед самим собой и добиваться ее.* Так, создав компанию, лидер перейдет с нулевого на первый уровень.

На пятом уровне лидер проявляет себя максимально. Он преследует глобальную миссию, мыслит в масштабах планеты, хочет заботиться обо всем человечестве, сделать мир лучше. Поэтому миллиардеры занимаются благотворительностью – такова потребность высоких уровней лидерства.

Я часто вижу, как молодые предприниматели попадают в ловушки «Куба». Например, стартаперы учатся у миллиардеров и на первом уровне мыслят так, словно уже добрались до пятого: ставят в приоритет духовность и великую миссию. Но им еще рано об этом беспокоиться! Для начала следует создать продукт и компанию, крепко стоящую на ногах,

а уже потом размышлять о мире во всем мире. Мне кажется, развиваться стоит плавно, градиентно, последовательно. В модели «Бизнес-Куб» я условно делю предпринимателей на три вида: HR, эксперт и лидер.

- Предпринимателям-HR нравится создавать команду, зачастую они даже не ставят перед собой больших целей. Просто подбирают людей и развивают корпоративную культуру. На определенном этапе данную роль нужно отдать профессиональному HR-директору.

- Предприниматели-эксперты прокачивают знания, занимаются научно-исследовательской деятельностью, охотятся на выставках за новыми технологиями. При этом частенько забывают о команде, продажах и масштабировании. Из-за этого компания не развивается. В лучшем случае ее выкупают конкуренты, в худшем – она закрывается.

- Предприниматель-лидер – мечтатель, ставит цели и любит то, чем занимается, обслуживает своих клиентов и вдохновляет команду.

Поступательное развитие

Можно стартовать с любой оси «Куба». Поставить большую цель и начать действовать самому, или собрать команду, или стать экспертом в каком-то деле и делать упор на профессионализм. Главное – все время «подтягивать» до единого уровня все три вектора.

В идеале предприниматель занят решением основной задачи: стратегией развития компании в рамках трех осей «Куба». Он ставит высокие цели, развивает идеологию команды и усиливает технологичность – выводит каждую ось на уровень выше. Бизнесмену следует или развить в себе «кубическое» мышление, или делегировать контроль за осями.

По моим наблюдениям, самый хороший старт – когда лидер сразу ставит перед собой максимально высокую цель, охватывающую весь мир. При этом не достигает ее за две секунды или даже за год, потому что понимает – надо собрать команду, обучить ее и совершенствовать производство.

Сплоченный коллектив, сильная технология и лидер, который ставит новые цели и достигает их, – формула успеха любого бизнеса. Только на каждом уровне «Куба» в этой формуле свои правила перехода на следующий этап. Об этом часто забывают.

Все как в спорте. Если вы мечтаете стать чемпионом мира,

сперва надо выиграть соревнования меньшего уровня. Можно начать с первенства города, победить в области, потом – в стране и так далее. Если вы не перестанете усердно заниматься в компании сильнейших и перенимать их успешный опыт, у вас есть все шансы стать чемпионом мира.

Не менее важно максимально честно ставить перед собой цели. Не для того, чтобы кому-то что-то доказать вроде: «Сосед-троечник открыл магазин, я тоже смогу». А для того, чтобы идти в том направлении, которое вы сами выбрали. Ведь **если лидер ориентируется на кого-то, он ведомый, а не ведущий.**

Предпринимателю следует определить для себя, сколько он хочет зарабатывать и как желает повлиять на мир. И поступательно двигаться к цели. Как говорил один философ, «сначала нужно просто жить, потом нужно жить хорошо».

- Первый уровень – я забочусь о себе.
- Второй – я могу достойно позаботиться о своей семье.
- Третий – я забочусь о семьях своих близких.
- Четвертый – меня интересует благосостояние моей нации.

Чем выше вы поднимаетесь по уровням «Куба», тем большему количеству людей помогаете. Так, на пятом этапе вы будете думать уже не о своем заработке, а о миссии, духовности и человечестве в масштабах планеты.

Лидерство – это про ответственность

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.