

**Григорий
НАГИБИН**



Ваш | Как легко уйти с работы
и создать, наконец,
собственный бизнес?
БИЗНЕС-ХОД
с Е2 на Е4

КНИГА ДЛЯ ТЕХ, КТО ДАВНО МЕЧТАЕТ О СОБСТВЕННОМ БИЗНЕСЕ
ИЛИ НАЧАЛ БИЗНЕС И ДОЛГО СИДИТ В «НОВИЧКАХ»

Григорий Нагибин
Ваш бизнес-ход с Е2 на Е4.
Книга для тех, кто долго
мечтает о собственном
бизнесе или начал бизнес
и долго сидит в «новичках»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23794032
ISBN 9785448507083

Аннотация

Книга незаменима для того, кто давно мечтает о собственном бизнесе, не может найти идеи, которые стоит реализовывать в текущих условиях. А может быть, чего-то опасается. Книга дает широкий взгляд на бизнес-реальность начала бизнеса, раскрывает все этапы, через которые проходит бизнесмен в самом начале. Помимо этого первые главы книги очень хорошо раскрывают тот путь, который прошел автор в создании собственного бизнеса. Это не только «история успеха», но и честная «история неудач».

Содержание

Введение	6
Глава 1. История моего бизнес-пути	12
1.1. Коротко о себе и своем опыте	13
1.2. Моя честная бизнес-история самого первого бизнеса	20
История 1. Мои начальные данные	21
История 2. Как я принял решение уйти в «свободное плавание»	28
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Ваш бизнес-ход с Е2 на Е4 Книга для тех, кто долго мечтает о собственном бизнесе или начал бизнес и долго сидит в «новичках»

Григорий Нагибин

© Григорий Нагибин, 2017

ISBN 978-5-4485-0708-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Контакты автора:

<http://vk.com/grinag> – моя страница Вконтакте, можете писать свои отзывы, вопросы и мысли прямо туда.

<http://vk.com/grinagblog> – здесь я публикую собственные мысли, интересные техники, иногда полезные розыгрыши.

<http://facebook.com/grigory.nagibin> – моя страница

в фэйсбуке.

<http://zbs-all.ru> – мой сервис, где я публикую свои статьи: бизнес-техники, про метафизику бизнеса, мотивационные вещи, жизненные истории и много чего еще. Большинство статей там доступно только платным подписчикам, но стоимость чисто символическая. То, о чем я там пишу, сильно увеличивает ваши возможности в бизнесе.

Введение

Современный мир – уникальное время в истории! За последние 10—20 лет появилось огромное количество возможностей, которые были просто немыслимы до этого. Сейчас действительно такое время, когда множество людей занимаются тем, что им нравится: живут и работают удаленно из Европы, Азии, легко переезжают в другие страны на ПМЖ, деньги зарабатывают тем, что умеют. Иногда фрилансом, иногда находят работу на месте. Множество людей создают бизнес-проекты. Причем, совершенно в разных сферах.

Что касается бизнеса, то сейчас проще, чем когда-либо, зарабатывать достойные деньги, не работая «на дядю». Абсолютно любой человек способен легко и с удовольствием зарабатывать 100—200—500 тысяч рублей на своем бизнесе.

Написал этот умный текст во введении и подумал: «Да ведь любой, кто хоть чуть-чуть интересуется бизнесом, и так это все знает!»

Беда в том, что множество людей не могут оторвать пятую точку от дивана и реально изменить свою жизнь! Хотя примеров того, как люди это сделали, более чем достаточно.

но. Даже пять-семь лет назад, в интернете не было такого огромного количества подтверждений, что сейчас бизнес – это не шаманство с бубном, а очень понятная и достаточно простая деятельность. Это давно уже не искусство, а ремесло. Независимо от таланта, любой может научиться зарабатывать себе достаточное количество денег.

Еще в 2010-м году на одном семинаре достаточно молодой парень со сцены сказал: «В России любой, кто оторвет задницу от дивана, сможет зарабатывать миллион рублей в месяц». Меня тогда это задело, ведь я сам в то время получал, от силы, 20—30 тысяч рублей. А то и минус 10—20 тысяч. Я тогда думал: «Вот заливает...»

Прошло время, я сумел заработать и миллион, и два миллиона за месяц. Потом, вспоминая эту фразу, я подумал: «Как же он был прав!». Действительно, сейчас огромное количество возможностей для заработка. В моем окружении сейчас множество предпринимателей, и я вижу, как достаточно просто люди могут зарабатывать и миллион, и пять миллионов. Один знакомый зарабатывает 4—5 млн рублей в месяц, вообще не имея в штате сотрудников. Все на аутсорсе.

Почему же, несмотря на все эти возможности, существует множество людей, которые только мечтают «уйти с работы»?

Почему эти мечты долгое время не сбываются? Что мешает начать, наконец, зарабатывать деньги собственным бизнесом и жить в удовольствие?

У меня есть знакомый, который уже более семи лет говорит: «Вот начну свой бизнес...». Представляете? Семь лет! И все это время от него слышно:

- вот сейчас еще подзаработаю денег для «подушки безопасности»;
- вот сейчас, с Нового Года;
- вот сейчас, только закончу проект на работе;
- вот сейчас кризис, пока не время (про это у Пушкиного есть отличная песня «Актуалка», обязательно послушайте);
- вот, вот, вот...

И так уже СЕМЬ ЛЕТ!

Если вы из таких людей, то эта книга для вас. Если вы уже долгое время мечтаете о создании собственного бизнеса, то после прочтения вы увидите, как это сделать легко и прямо сейчас. Ведь жизнь-то ваша уже идет. Не знаю, задумывались ли вы об этом, но нет никакого другого времени для создания чего-то нового в своей жизни. Есть только сейчас.

ВНИМАНИЕ!

Если вы не собираетесь заниматься бизнесом, видите свой путь в чем-то другом – не факт, что вам стоит читать эту книгу. Это очень практичная книга, именно для тех, кто намерен изменить свою жизнь именно в сторону предпринимательства.

Все люди разные. Совершенно необязательно всем быть предпринимателями, есть множество других способов достойно жить, хорошо зарабатывать, ощущать свою жизнь наполненной и счастливой. Если вы талантливый музыкант, выдающийся спортсмен, отличный менеджер – очень возможно, что вам ни к чему лезть в бизнес, брать на себя риски и погружаться в стресс, который вам не по силам.

Возможно, и в этом случае вы найдете что-нибудь полезное в тексте. Но все же я писал эту книгу, думая, в первую очередь, о предпринимателях, бизнесменах. Людях, которые ощущают в себе стойкое желание развиваться в этом направлении.

Поэтому, если вы давно размышляете о бизнесе, но не знаете, что вас сдерживает, с чего начать, чего бояться, а чего не бояться – смело читайте дальше и, главное, сразу применяйте на практике. Обязательно сделайте первый шаг сразу же, как прочитаете последнюю страницу. Это невероятно

важно, ведь именно действия меняют жизнь. За первым шагом последует второй, за ним следующие... Только в этом случае уже через год-два вы будете жалеть только об одном – что не начали раньше.

Если вы из тех людей, кто уже занимается бизнесом, но все не можете вырваться за пределы начального уровня, читайте особенно внимательно. Эта книга может оказаться вам даже полезней. В конце я написал пару страниц специально для этой категории предпринимателей, но все остальное содержание тоже относится к вам.

Я написал эту книгу для того, чтобы уже сегодня/завтра вы сделали первый шаг в мир предпринимательства. Я уверен, чем больше людей научится закрывать первый уровень потребностей (как хорошо описал старина Маслоу), тем интереснее и безопаснее будет в нашей стране и даже в мире. Хорошие товары, качественные услуги – все это создают предприниматели. Даже ленивые политики уже несколько лет трюндят про поддержку малого бизнеса. И многое действительно меняется. В моем представлении, сейчас возможностей значительно больше, чем пять-семь лет назад. Уж не знаю, что там было в девяностые, я тогда пешком под стол ходил, и знаю только из рассказов разных людей, но сейчас точно возможностей для любого с избытком.

Словом, если хотя бы кто-то из вас начнет создавать крутые штуки и, соответственно, зарабатывать для себя, я буду считать, что не зря потратил время своей жизни на написание этой книги.

Глава 1. История моего бизнес-пути

В этой главе я расскажу о себе. Наверняка это будет вам интересно и полезно. И самое главное, вы увидите ответ на вопрос, почему к написанному здесь стоит относиться серьезно? Я сам на практике прошел все то, что наверняка волнует любого предпринимателя-новичка. Кроме того, я множество раз видел это на примере других людей, с которыми близко общался или которые у меня учились.

Итак, для начала коротко о себе.

1.1. Коротко о себе и своем опыте

Меня зовут Григорий Нагибин, мне 31 год, из которых последние 6 лет я занимаюсь бизнесом. Первый вопрос, который возникает, когда я сам открываю любую книгу такой: зачем эта книга и что ценного в ней именно для меня? Я написал именно такую книгу, которую мечтал бы сам прочитать 6—7 лет назад. Она сделала бы многое возможным раньше и предупредила бы невероятное количество глупых шагов и ошибок. Но, возможно, самое главное – это позволит расставить правильные акценты в восприятии того, что будет с вами происходить в этот переходный этап жизни.

Сразу отмечу: я не профессиональный писатель. Поэтому часто пишу достаточно простым языком и, случается, допускаю ошибки. Пунктуация и грамматика – не мои сильные стороны. Моя сильная сторона – это бизнес и «как устроен человек (в первую очередь, я сам и люди вокруг)». Сферы «люди» и «бизнес» для меня очень сильно взаимосвязаны.

В то же время, у меня есть желание поделиться опытом.

Моя цель – сделать так, чтобы эта книга чуть-чуть изменила вашу картину мира. Особенно относительно того, что является важным, а что является второстепенным в бизнесе

и в жизни в целом.

Естественно, это все – мой субъективный опыт. Если у вас в процессе чтения будут возникать эмоции и мысли «я думаю по-другому», «это все не работает», «не может быть», это вполне нормально. Тем более если у вас не было такого опыта. И особенно, если был негативный опыт.

То, что для меня очевидно, для вас может быть неожиданно. Во всем, что я пишу, я полностью уверен. Вы можете верить или не верить, пробовать или не пробовать. Одно я знаю точно: несколько сотен людей уже серьезно изменились и сумели сделать первые шаги в бизнесе (или выйти на новый уровень бизнеса) благодаря тому, о чем я тут пишу. Многие благодарили меня за какие-то слова, сказанные в нужное для человека время.

Немного о себе

В 2010 году я работал на хорошей работе инженером 1 категории. Как я мечтал ранее, моя работа была по специальности. А специальность действительно отличная – инженер связи. Работа проходила у оператора связи на том самом оборудовании, которое мы изучали в институте. Si2000V5, как сейчас помню.

Словом, не работа, а мечта карьериста. Если бы я не ушел, я наверняка получил бы огромный опыт, стал бы начальником отдела, а там, глядишь, и до технического директора смог дорасти.



Но в какой-то момент мне в руки попали книги и статьи про «успешный успех». Это истории ребят, которые сделали просто невероятные деньги, и живут совсем другой жизнью.

Дальше в этой главе я подробно рассказываю, как у меня проходил переход от наемного работника «по специально-

сти» к предпринимателю в неизвестной мне теме. Путь от самого начала до первых денег занял около 9—10 месяцев.

Примерно через год после успеха этого бизнеса, когда я привык к хорошим деньгам, у меня «наросла корона». И я решил, что я сказочно богат. У меня скопилось около 700 тыс. рублей и я решил, что самое время заниматься инвестированием. Судя по результату, моя «корона» была очень большая. За короткий срок я влез в долги порядка трех млн рублей.

Как я это сделал?

Купил пару неудачных франшиз, разочаровался в этой теме. Как все богатые дядьки, поиграл на бирже. Тоже потерял немало денег. Потом пошел в стройку и там достаточно быстро влетел в самые крупные на тот момент долги.

Эти уроки я дорого оплатил: неадекватно завышенная самооценка всегда ведет к краху. В то же время, заниженная самооценка ведет к отсутствию результатов вообще. Что можно часто заметить по людям вокруг, которые постоянно хотят миллион, а сами «не позволяют» себе его. Просто ничего не делают или делают бесполезные безопасные действия.

Дальше у меня был долгий период, когда я искал хоть что-то, за что можно зацепиться. Примерно через полтора года после полного краха я сумел на знакомом рынке по сантехнике сделать очень хороший результат.

Случилось это так: в конце 2013 года я пошел на тренинг Бизнес Молодости «коучинг». Сейчас он называется «Цех». По результатам тренинга я заработал 342 000 рублей. Иными словами, денег я заработал. Несмотря на то, что там дают множество инструментов, главное воздействие на меня оказали именно люди вокруг. Тогда я начал плотно общаться с ребятами предпринимателями, и это позволило мне сделать скачок в результатах.

По сути, полтора года до этого у меня постепенно менялась картина мира. Очень туго, очень тяжело и болезненно, но постепенно менялась. Тренинг был в этом процессе уже завершающим этапом. Позже я переосмыслил все те процессы, которые происходили со мной. Благодаря этому опыту, а также благодаря различным другим тренингам нашел технологию, как сделать те же самые изменения, но меньшей кровью. Нашел самую суть, благодаря которой эти изменения становятся возможными и происходят. Далеко не каждый участник тренингов делает значительный результат.

В разное время я как партнер или совладелец участво-

вал в бизнесах по продаже сайтов в Интернете, рекламном агентстве, компании по переработке вторсырья, с интересом и глубоко разбирался в бизнесе моих друзей (типография и компания по интеграции продуктов 1С). Как партнер на короткое время входил в различные бизнесы от продажи обуви оптом до розничных продуктовых магазинов. Словом, опыта в разноплановом бизнесе у меня накопилось достаточно много.

В 2015 году мы с друзьями создали тренинговый центр, благодаря которому я смог глубоко увидеть пару сотен бизнесов наших учеников, участников бизнес-программ. Я хорошо увидел, как эти бизнесы устроены на самом деле, а не в рассказах собственников или из книг. Помимо этого, я узнал, как ребята начинали, что происходило у владельцев в разные этапы становления бизнеса. Узнал множество достаточно личных вещей как связанных с бизнесом (сотрудники, партнеры, развитие федеральных проектов), так и не связанных напрямую. Например, отношения в семье и с друзьями, образ действия и образ мысли, способы организации работы и отдыха и многое другое.

Все это очень ценно и позволяет мне сказать, что я получил достаточно целостную картину о предпринимателях с доходом от нуля до нескольких миллионов рублей в месяц. Тем более что свои собственные крупные деньги я су-

мел заработать еще в конце 2014-го года. Это были 2 млн 104 тыс. рублей по итогам октября на той самой сантехнике, о которой речь пойдет ниже. Это был просто фантастический опыт! Но это не тема данной книги. Тема этой книги – самое начало бизнеса. Переход от наемной работы и методы достижения первого серьезного успеха.

Поэтому далее я достаточно подробно опишу, как происходил этот переход у меня. Какие ситуации, сложности возникали и как я их решал. Часто сильно разочаровывался в бизнесе, иногда умел найти стоящие, сильные ходы. Шел вперед сквозь пот, боль и слезы.

Моя личная история – это лишь один из возможных вариантов. Я знаю множество других историй. У кого-то начальный этап проходил значительно проще, аж зависть берет. У других все значительно более драматично... И все же у всех историй «как начинался бизнес» есть нечто общее. Итак, мой первый опыт успешного бизнеса.

1.2. Моя честная бизнес- история самого первого бизнеса

История 1. Мои начальные данные

Для начала я опишу те первоначальные данные, которые у меня были в момент прямо перед уходом с работы в бизнес.

Осенью 2008 года я переехал жить в Ярославль. Случилось это спонтанно. Летом 2008 года я окончил Сибирский Государственный Университет Телекоммуникаций и Информатики, и получил долгожданную квалификацию «Инженер связи». Моя родная тетка (тетя Таня, отдельное спасибо за все) предложила переехать жить в Ярославль. Она же помогла мне заранее, до переезда, найти работу в хорошей компании – «Билайн». Сначала я съездил на собеседование, меня согласились взять на хорошую должность, с хорошей зарплатой, отличными условиями для карьерного роста. В общем, не работа, а сказка!

Мы вместе с моей девушкой (ныне женой) собрали все свои вещи, упаковали их в восемь небольших коробок, отправили эти коробки по ЖД, а сами сели в поезд и поехали. Там мы сняли хорошую квартиру недалеко от центра, уже собирались отлично жить-поживать,

НО!

Вдруг оказалось, что та супер-компания «Билайн», куда меня взяли, сократила ту самую должность, на которую меня приняли. Шел конец 2008 года, время тогда было кризисное и очень много людей оказывалось на улице. Меня даже взять не успели. И, по сути, я оказался без работы и денег в чужом городе, с уже арендованной квартирой и с такой же безработной девушкой.

Учитывая, что в то время увольнения были массовыми, работу мы искали долго. Только в декабре и я, и моя девушка нашли, где получать хоть какие-то деньги. Она получала 12 000 руб., я получал 7 000 руб. 10 000 рублей уходило на квартиру, так что, жили мы на оставшиеся 9 000 рублей. Я копал траншеи и тянул провода связи. Это было чертовски унижительно, учитывая что в Новосибирске до отъезда я получал около 40 000—50 000 рублей, считая калымы. Представьте, жить на полтинник в месяц и тут вдруг оказаться в ситуации, где приходится жить на десятку. Единственный плюс той работы заключался в интересных командировках: Архангельск, Глазов, Абакан. Также мы работали в Рыбинске и Костроме.

К лету 2009 года я сумел поменять работу и устроился инженером в компанию «ТензорТелеком». Как сейчас помню, первый рабочий день был 1 июня 2009 года. Тогда это был крупнейший частный оператор Интернета в Ярославле.

Крупнее были только федералы с государственным участием. Сейчас, правда, их с потрохами купил тот же «Билайн».

Я прошел собеседование и меня сразу взяли. Просто потому, что я знал что такое «Сигнализация ОКС №7». И хотя я знал только название, другие кандидаты и того не знали. Со связистами там было совсем туго.

Словом, в этой конторе я уже зарабатывал 15 000 рублей в белую. Плюс через некоторое время там можно было оставаться на вечерние дежурства и подрабатывать по 1200 за смену. Желающих было достаточно, но иногда я мог подработать.

В то время у меня был очень четкий график жизни:

8:20 – *просыпался;*

8:23 – *ел бутерброд с чаем;*

8:25 – *(параллельно) варил семь вареников, упаковывал их с собой на обед;*

8:40 – *выходил и шел в офис;*

8:57 – *входил в офис и садился на рабочее место;*

9:00—12:30 – *занимался рабочей ерундистикой (чем дальше, тем больше сидел вКонтакте);*

12:30—13:30 – *обед. В обед я съедал РОВНО 7 вареников.*

Я покупал пачку вкусных вареников, и там была 21 шту-

ка. Иногда мне везло и в пачке оказывалось 22 вареника. А иногда 20. Тогда я в какой-то день ощущал себя голодным;

13:30—18:00 – опять чуть-чуть работы, вКонтакт, смешливые сайты типа netarov.com. Видимо, чем более унылая жизнь, тем больше хочется читать ржаску в Интернете;

18:00 – домой: телевизор, пожрать, поиграть в компьютер, спать.

Иногда какие-то прогулки, иногда ходили в гости к родственникам. Но, в целом, даже друзей у нас там не было, и жизнь была достаточно унылая. Короче, когда первая эйфория от новой инженерной должности спала, я попал просто в «день сурка».

Примерно через четыре месяца мне удалось оптимизировать работу. Я взял в осаду нашего штатного программиста и он написал мне скрипт. Этот скрипт свел всю мою прежнюю рутинную работу, которая предполагалась на весь день, к одному действию – запустить этот скрипт.

Работа сводилась к следующему:

9:00 – я наливал себе чай;

9:05 – я запускал скрипт;

9:15 – скрипт выдавал результат.

Если не было аварийных ситуаций либо не вышло новой прошивки на оборудование – все остальное время мне было нечем заняться. В те дни, когда у меня было вечернее дежурство, я ждал его с нетерпением. Хоть какое-то развлечение.

Представьте себе, мой рабочий день, по сути, заканчивался в 9:15, причем так случалось четыре дня в неделю (иногда рутину прерывали аварии на Сети). И все, что мне для этого пришлось сделать, это шевельнуть мозгами и автоматизировать свою работу.

Можно подумать, я попал в мечту: я фактически не работал и получал свои деньги. Я мог прийти не в 9:00, а к 11:00. Я спокойно мог пойти поспать в серверную на два-три часа. Иногда я уходил на обед и возвращался уже после 16:00. Если в этот момент мне звонили из офиса «ты где?», я просто говорил название случайного клиента. Никто ничего не проверял.

На самом деле это было безумно скучно. Все, вместе взятые, сайты Интернета мне надоели, все игры, в которые я играл, мне тоже надоели. Оглядываясь назад, я понимаю, что это был такой внутренний кризис. Хотя тогда я его так не воспринимал. Но ситуация, когда я абсолютно застрял в «дне сурка», – это ужасно гнетущая ситуация. И ощущения

ясно давали понять – «ЧУВАК, ЧТО-ТО НЕ ТО». Но я долго не слушал эти ощущения и старался убедить себя: «Все же нормально. Это вообще сказка!...». Притом что и коллектив там был очень дружный, и начальство более чем лояльное. Но ситуация отсутствия развития была непереносима.

Ощущение абсурда усугублялось тем, что при всем при этом я рос по служебной лестнице. Через время мне записали в трудовую книжку, что теперь я «инженер 2 разряда». А еще через время внесли туда же запись, что я «инженер 1 разряда». На зарплату это никак не влияло, на работу тоже. Я продолжал работать 15—20 минут в день.

Что это было, я до сих пор не понял. Видимо, такая система мотивации у руководства была. Правда, незадолго до увольнения мне еще и подняли зарплату до 20 тысяч рублей. На руки, за вычетом налогов, я получал 17 400 рублей.

Видимо так люди совсем прекращают двигаться. Знаете таких людей, у которых уже даже мысли не возникает создать что-то новое? Возможно, если бы я в тот момент был постарше – я бы до сих пор там сидел. И правда, если задуматься: зачем что-то создавать и рисковать, если можно расти в должности и доходе просто автоматически. Если бы мне еще и денег поднимали более существенно, возможно, я до сих пор там бы работал. Кто знает... Хотя, жена говорит, что у меня «шило в заднице» и мне это не грозит. Ну

да ладно.

Мой вывод

Важно радоваться неудачам. Сложный, конечно, вывод. И очень неоднозначный. Но я проследил по событиям последних шести лет, многие мои самые мощные неудачи оборачивались мощными рывками вперед и вверх.

Применительно к этой истории, я задумался: что было бы, если бы я спокойно трудоустроился тогда в «Билайн»? Еще весной 2008. Скорее всего, там бы меня нормально загрузили работой и я рос в должностях, в деньгах и даже достиг бы каких-то карьерных вершин. Командировки, проекты и все такое. Может быть, кому-то и не покажется, что это тухлая перспектива. Но я-то знаю, что у меня произошло, БЛАГОДАРЯ той неудаче. Хотя тогда, когда мне сказали, что не возьмут на эту работу, я думал, что моя жизнь закончена. Оказалось, совсем наоборот.

Можете проанализировать свою жизнь. Наверняка у вас случались серьезные неудачи, которые воспринимались просто как трагедия. А через время оказывалось, что это позволило повернуть жизнь к лучшему.

История 2. Как я принял решение уйти в «свободное плавание»

Все это привело к тому, что в определенный момент меня окончательно достала вся развлекуха в Интернете: все ржачные сайты, все анекдоты, видосы, демотиваторы, котики, веселые песни, сайты с бесконечным развлекательным контентом и т. п. Все это мне так надоело, что мне совсем не хотелось садиться за компьютер.

Тогда я задумался, чем занять время. И в этот момент я начал много читать. Первым делом я начал потреблять профессиональную литературу. Причем заморочился и зачем-то начал читать даже английские профессиональные книжки. Идея была в том, чтобы стать супер-профессионалом в своей сфере и найти работу с более высоким доходом. Достаточно быстро это мне надоело. Все-таки у меня скудный английский, тем более технический.

После этого я натолкнулся на всевозможные истории успеха в Интернете. И меня уже серьезно заинтересовала тема денег. Я и раньше думал, что когда-нибудь обязательно разбогатею. Только сейчас еще навыков поднаберу и отправлюсь в «свободное плавание». Когда я не знал, но уж точно не сейчас. Лет через пять-десять. При этом от безделья

я читал много историй ребят, которые за несколько месяцев создавали доход 100—200 тыс. рублей/мес. Фактически без особых навыков. Мне тогда это казалось просто нереально. Как из другого мира! Но мысль уже попала в голову. И я стал искать информацию именно на эту тему.

Я натолкнулся на форум, где много информации по теме начала бизнеса: www.homeidea.ru

На этом форуме я просто жил несколько недель. Изучил все, что там есть, выбрал несколько тем, которые мне интересны, примерял их на себя. Мне нравились темы «рекламных стоек», «франшизы компании по полиграфии», «изготовление стереофотографий», «выполнение реставрации ванн», «бесплатные тетради для студентов с рекламой внутри». Наверное, какие-то еще, уже не помню. Эти самые яркие. Там же я пообщался с людьми, которые уже делали бизнес, и потихоньку втягивался.

Одновременно находил и читал разные мотивирующие книги. Самая сильная книга, которая мне перевернула голову, это книга Р. Кийосаки «Богатый папа, Бедный папа».

Смысл, который меня поразил, в следующем.

Бедные люди (так называются в книге «обычные» люди,

они не обязательно бедные в буквальном смысле слова) работают сами, и их доход зависит от вложения сил напрямую. Если перестал работать, перестал и зарабатывать. Но есть и другой вариант, когда твои «рабочие усилия» накапливаются. Со временем нечто, созданное тобой, может зарабатывать тебе деньги. Тогда это показалось просто магией!

Естественно, там много чего еще есть в этой книге: квадрант денежного потока, важность инвестирования, различия между разными инвесторами, разница между активами и пассивами. Но тогда мне запала в душу всего лишь одна мысль: можно работать над тем, что накапливается, либо над тем, что не накапливается. Усилия те же, а результат в будущем разный.

В тот период я стал читать рассылку «Школы Своего Дела» Юрия Мороза. Потом он переименовал школу в «Институт Юрия Мороза». Там впервые глубоко проникла еще одна мысль: «Чтобы быть предпринимателем, надо общаться с предпринимателями». То же самое при выходе на новый уровень: чтобы туда попасть, важно искать способы по-человечески общаться с людьми, которые уже там. Именно по-человечески, а не по работе. Чтобы действительно впитывать их образ мысли.

Все эти идеи сами по себе наверняка не сдвинули бы меня

с места. Но в тот период от скуки я просто атаковал свою голову непривычными мыслями. Ведь что отличает сотрудника на работе от предпринимателя? Всего лишь мысли о себе. И вообще, мысли о том, что возможно в этом мире. В тот период у меня стало меняться содержимое головы.

Еще одно ключевое обстоятельство, которое тогда сыграло решающую роль! Я начал действовать. Казалось бы, как тут действовать: я работал с 9 до 18, денег нет, квартира съемная и т. д. Стандартные отговорки людей, чтобы ничего не делать.

Однако я увидел, что важно сделать хоть какой-то шаг. Я начал искать способы и встречаться с предпринимателями. В тот период я прошел курсы ораторского мастерства «харизматичный оратор». Прощел я их только потому, что там были предприниматели. Выступить перед аудиторией на работе необходимости не было.

Помимо этого, я жадно искал предпринимателей: знакомых/незнакомых/на улицах/в офисах... Где угодно! И напрашивался на встречу с ними, расспрашивал, как им удалось создать то, что у них есть. Достаточно часто меня отправляли куда подальше, еще чаще разговаривали со мной сквозь зубы – «поскорей бы отвалил». Но иногда я реально слышал, раскрыв рот, безумно интересную историю, как чело-

век, преодолевая множество обстоятельств, создал нечто, чего раньше не было! Это безумно вдохновляло! Такие истории из первых уст стоили десятков неудачных встреч.

Кстати, оглядываясь вокруг, сейчас я вижу множество сообществ, где тусуются предприниматели, общаются, обмениваются опытом, делают совместные проекты. Это невероятно ценно, и, по моему глубокому убеждению, сейчас бизнес сделать значительно легче. Только из-за одного этого обстоятельства.

В какой-то момент я переполнился этой уверенностью. И у меня встал вопрос: делать бизнес в Ярославле или в Новосибирске. Мозгом я понимал, что проще и логичнее делать бизнес в Новосибирске. Я там вырос, я там учился в институте, у меня там много друзей и я хорошо знаю город. Новосибирск я куда лучше ощущаю.

НО!

Огромным тормозом в голове сидела мысль: «Бли-и-ин, как это стремно выглядит: поехал в Ярославль, ни черта не добился, даже более того, мой доход существенно уменьшился. И вернулся обратно! Это ж прямо лузер-лузер!».

Иными словами, тогда меня, действительно, сильно пари-

ло, что подумают родственники, друзья, сокурсники и просто знакомые. Некоторые из друзей и сокурсников к тому времени достаточно серьезно выросли по служебной лестнице. А я работал за 15 тыс. рублей. Сожаление об этих зря потраченных двух годах меня тоже изрядно грызли.

Сейчас, кстати, я переосмыслил эти два года жизни и понял, сколько мне дал тот опыт. В отрыве от всех социальных связей мне было значительно проще решиться на серьезные изменения в жизни. Если бы рядом были все друзья и приятели, то мы бы собирались по вечерам, пили пиво и бесконечно мечтали бы о лучшей жизни. И унылая жизнь становится чуточку проще. Такое я не один раз видел в дальнейшем. Помимо этого, я увидел совершенно других людей. Если приехать куда-нибудь на месяц-два, то невозможно заметить те различия, которые я обнаружил между жителями Новосибирска и Ярославля. Иногда мне казалось, что мы с разных планет, несмотря на общую культуру и язык. В дальнейшем мне это сильно помогло в бизнесе.

В общем, я напитывался ощущением того, что «все возможно». И, в то же время, испытывал сопротивление из серии «неудобно», «стремно», «что люди подумают». Стандартные мысли вроде «нет денег» и «неясно, чем заниматься» тоже меня не обошли стороной.

В конечном итоге, я решился уйти с работы. Причем приурочил это событие к свадьбе: менять жизнь, так по всем фронтам. Мы с Наташей назначили дату свадьбы на июль 2010 года, и оба написали заявления об увольнении. Ну и стали планировать переезд обратно и дальнейшую жизнь.

В тот период, когда я написал заявление об увольнении, в нашей компании случились очень интересные события. Эти события позволили мне по-другому взглянуть на мир наемных сотрудников и на мир бизнеса. На реальность в целом.

Компанию «ТензорТелеком», в которой я год проработал, купила другая компания – «Корбина-Телеком», по факту дочка «Билайна». То есть федеральный оператор с головным офисом в Москве.

В какой-то момент все сотрудники узнали, что компания продается «Билайну». Что тут началось... По стройным рядам сотрудников потихоньку стала расползаться паника. В нашем техническом отделе появились чужие люди, которые садились на стул возле действующих сотрудников и спрашивали обо всем: как что устроено, в чем заключается работа, где доступы на различные серверы и т. п. Естественно, среди сотрудников возникло стойкое желание ничего не рассказывать или рассказывать не то.

Я хорошо помню, как некоторые ребята хвастались, как они неверно давали данные для этих «чужаков». Словом, шел явный саботаж и сопротивление.

В то же время, возникали слухи о том, что сейчас всех инженеров будут увольнять. В Ярославле оставят только линейщиков (то есть сотрудников, которые физически ездят в поля и меняют оборудование). Паника среди персонала нарастала. Еще тогда я подумал: «А ведь владельцы сейчас заработали огромную кучу денег». Сумма сделки, по слухам, была несколько миллионов долларов.

Я тогда уже досиживал две недели и совершенно спокойно сидел на своем рабочем месте. Смотрел по сторонам и размышлял.

Люди ходят на работу, чтобы получить СТАБИЛЬНОСТЬ. Это самая большая ценность, которую там дают. За стабильность люди готовы получать меньше денег, зачастую получать больше стресса, отказываться от своих мечтаний. Часто даже отказываться от личной жизни. Лишь бы ходить куда-то стабильно. И стабильно получать деньги.

Но тогда, глядя на события с продажей бизнеса, я очень четко увидел: эта стабильность мнимая. Нет ее на самом

деле. Фактически иллюзия стабильности возникает только за счет того, что заработную плату выдают каждый месяц в один и тот же день.

Для любого человека иллюзию стабильности создает компания, в которой он работает. Но сама-то компания действует в дико нестабильном внешнем окружении. Очень много факторов нестабильности влияют как на компанию, так и на ее владельцев.

И тогда я очень явно увидел, что по факту:

1) Люди на работе работают в нестабильности

2) Эта нестабильность от них не зависит. Компанию продают, что дальше – неясно. А ведь компания может и разориться, просто уволить любого.

3) А раз эта нестабильность от людей не зависит, то они на это повлиять не могут.

4) И при всем при этом за эту ситуацию люди еще и денег «недополучают». Любая компания берет сотрудников, чтобы на них зарабатывать. Значит, человек получает только часть фактически заработанного. В лучшем случае половину, а чаще $1/5$ часть.

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.