

Часть 2. Стратегический менеджмент: репортаж наоборот

Встреча 1. С чего начинается бизнес?

Наставничество

В мире нет ни одного чемпиона, у которого нет тренера.

Этот простой факт иллюстрирует: для достижения выдающихся результатов наличие наставника — обязательное условие. Причем неважно, какое это направление: бизнес, спорт, финансы, маркетинг, творчество, духовность. Это правило работает везде, и я продолжаю ему следовать по сей день. У вас есть наставник?

— Да как-то всё не до этого, мне нужно самому к этому прийти...

Очень хорошо, что мы с вами беседуем, потому что есть вещи, которые вы не видите, но которые работают беспрецедентно. Я прошел этот путь и совершил массу ошибок, которые вы сможете избежать, если только прислушаетесь. Наставники нас вдохновляют в жизни. Они помогают увидеть мир шире, посмотреть на него по-другому и взрастить в себе уверенность и самооценку. Самое важное, что я понял, взаимодействуя с сильными людьми, — они расширяют видение и мышление. Как им это удается? Они испытали всё, что вам интересно, на собственной шкуре.

— Сейчас вообще очень популярна тема наставников, и свои услуги активно продают «наставники наставников», особенно в социальных сетях. И как мне определить, что наставничество этого человека действительно будет полезно и я не выброшу на ветер деньги, которые мог бы аккумулировать в бизнесе?

Встретились два бизнес-тренера. Один говорит второму:

— Как построить воронку продаж?

— Сейчас я тебе расскажу, — отвечает тот.

— Нет, рассказать я и сам умею. Ты мне покажи, как же ее все-таки построить?!

Понимаете? Я расскажу вам, как выбираю наставника. Самый главный критерий в интересующей меня области — не важно, это бизнес или творчество — **наставник минимум в разы должен быть сильнее меня в этой сфере.** Если это бизнес, то в моём направлении он должен генерировать в несколько раз больше прибыли и иметь масштаб бизнеса.

Представьте человека, у которого семейная жизнь далека от идеала — он чего-то не понимает, у него не хватает опыта и ресурса наладить этот сектор своей жизни. Его не научит семейной жизни наставник, у которого собственные отношения не выстроены. Понимаете?

И это второй важный фактор — **слова моего наставника должны соответствовать его образу жизни.**

Если человек говорит о системном бизнесе, у него должно быть хотя бы три-пять таких. Если я хочу идеальную фигуру, форма моего наставника должна быть в десять раз лучше моей. Иначе я не вижу смысла работать с ним, понимаете?

— **То есть мне нужен бодибилдер, если я хочу идеальное тело, и мне нужен крупный системный бизнесмен, если хочу бизнес?**

Обратите внимание, оттачивать форму тела тоже можно по-разному. Если я хочу экологично улучшить ее, то ни в коем случае не должен выбирать бодибилдера, который использует препараты. Это абсолютно разные стратегии и пути, разные дистанции и последствия. Допустим, я определился, что хочу рельефное тело без употребления химии. Соответственно, следующий этап — **параметры отбора наставника.** А для формирования пула адекватных параметров наставника вы должны визуализировать и отталкиваться от него. Об этом мы подробно поговорим позже.

— **Интересно. Я хотел у вас спросить: скорее всего, наставничество человека, который в десять раз превосходит меня, требует значительного ресурса. Это стоит дорого. На начальном этапе у предпринимателя зачастую таких ресурсов может попросту не быть. Как действовать?**

Это может быть реальный или ментальный наставник. Во втором случае я буду изучать его историю, автобиографию, путь, КФУ¹ — то есть ключевые действия, которые делают его успешным, — и повторять за ним. Если бы я стремился стать миллиардером, я бы изучил хотя бы десять миллиардеров, а

¹ Ключевой фактор успеха. Об этом поговорим позже.

из них выделил бы минимум двоих, подходящих для ролевой модели. Миллиардеры тоже разные бывают, правда?

Например, у меня есть один ментальный наставник-миллиардер, которого я долго изучал и многие его инструменты даже применил на практике. Но как личность он мне не нравится. Меня не интересуют его образ жизни, подходы к ней и его ценности — это вообще не мое. Там много грязи, и это не по мне.

Вы можете выбрать ориентир лишь по внешним параметрам, узнав подводные камни его состояния и популярности, скажете: «Мне такое и даром не надо!» Однако и у него есть полезные инструменты КФУ, которые сделали его тем, кем он является.

Когда вы нашли и выбрали для себя ролевую модель, у вас есть три варианта:

1. Глубоко погрузиться в его историю и анализировать его шаги самостоятельно, не получая обратной связи.
2. Поставить себе цель действительно стать его учеником и пробиваться к нему любой ценой.
3. Подумать, какую пользу этот человек может получить, взаимодействуя с вами? Зачастую, бизнесмены высокого уровня заинтересованы не столько в деньгах, сколько в потенциальной пользе от работы.

На разных этапах меня сопровождали разные наставники, и сейчас я прохожу обучение у одного мудрого человека. Его состояние — более миллиарда долларов в активах.

Пару лет назад на одной из сессий он сказал мне:

— При выборе стратегии управления активами, нужно контролировать шесть параметров.

Всего лишь один следующий разговор позволил мне скорректировать отношение к выбору ниш, в которых я планировал работать и работал в будущем. А впоследствии сделал их успешными.

— Смотри, — сказал наставник, — если ты хочешь, к примеру, вступить в проект в теме недвижимости, задай себе вопрос: «Сможешь ли ты капитализировать и продать его?» Второй параметр: «Если не смог продать, сможешь ли сдать в аренду?» Третий параметр: «Если в аренду не получается, сможешь ли продать его в рассрочку?» Четвертое: «Если ничего не получилось, сможешь ли ты взамен налогов избавиться от этого актива?» Пятое: «Получится ли передать проект в наследство, если больше нет вариантов?» Шестое: «Даже если в наследство не получается, возможно ли передать его в благотворительность?»

Отвечая «да», я ставлю галочку. В конце, если у меня стоят галочки по шести пунктам, он говорит:

— Только в этом случае стоит заходить в проект. Если хоть где-то у тебя стоит «нет» — лучше отказаться от этой идеи.

Стратегия бизнеса

Существует три принципиально разные стратегии создания и ведения бизнеса.

Бизнес для создания денежного потока. Вы фокусируетесь на том, как больше и быстрее заработать денег. Речи о стратегии и бизнес-моделях нет. Вы думаете только о том, как сформировать денежный поток на короткой дистанции.

— То есть в этом случае меня не волнует будущее этого проекта?

Любого человека волнует будущее. Вы просто меньше фокусируетесь на этом, но больше на заработке денег. Зачастую проекты начинаются именно с налаживания денежного потока любой ценой, но в процессе работы появляется новая идея, дело вырастает, и вы понимаете, что изначально выбрали неправильную стратегию.

Одна компания в Средней Азии за пятнадцать лет развития вошла в список гигантов. Несколько лет назад они решили выйти на IPO, потому что настолько выросли, что были готовы выпускать акции и привлекать инвесторов. Однако когда владельцы начали действовать в этом направлении, выяснилось, что они активно работали с дилерами и субдилерами через разные юрлица, где не являлись учредителями, чтобы выходить на зарубежные рынки. А для IPO все документы должны быть кристально прозрачными.

За два года попыток компания потратила бешеные деньги. В конце концов они решили, что сейчас это сделать нереально, и отказались от этой идеи. Это было финансово невыгодно, и они убили много времени. Этот пример иллюстрирует, как неправильно поставленная цель привела к деструктивной для конкретного бизнеса стратегии. Это отбросило развитие компании минимум на двадцать лет.

Другая компания из Казахстана изначально готовилась к IPO, выстраивала соответствующие стратегии, создала платформу, платежную систему, маркетплейс. После листинга акций в IPO за первые дни торгов владельцы заработали миллиард долларов.

Вы слышали популярную историю про Instagram²? Пятнадцать лет лет Facebook* готовился заработать четыре — четыре с половиной миллиарда долларов за один день.

Как делать деньги из воздуха? На протяжении десятилетия компания создавала ценность синей галочки около аккаунта. Сначала этот знак выдавался только популярным лидерам мнений. Так ее владение стало ценностью — если ты имеешь вес в медиапространстве, то обладаешь верификацией. Если владелец синей галочки писал вам или отмечал вас в своем аккаунте — это было «вау»!

И вот на дворе 2023 год, компания объявляет, что теперь каждый может купить синюю галочку за 9,99 долларов³ с подпиской на один месяц.

За одну ночь им удалось продать подписку на двести миллионов галочек. Так за первую ночь они заработали четыре с половиной миллиарда из воздуха. Это называется «работа ради галочки»!

Это стратегия, и к этому нужно готовиться годами. Для этого должно быть сформировано соответствующее видение. Девять лет компания умножала ценность одной синей галочки — это высший пилотаж.

Бизнес для последующей продажи с капитализацией — это совсем другая стратегия. Вы создаете продукт, изначально предполагая его продажу. В этом случае вы должны работать только на его капитализацию. В этом случае вы — бизнес-ангел. Для этого вы максимально фокусируетесь на создании нематериальных активов: клиентской базы, эффективных менеджеров, регламентов, моделей и четкого учета.

Бизнес для наследия. Если вы готовитесь играть вдолгую, то должны усердно готовиться. В этом случае вы не торопитесь — скорее всего, в первый год работы вы вообще не будете получать операционной прибыли, но за всё это время не отступите ни на шаг. Для ведения такого авантюрного бизнеса у вас уже должен быть сформирован достаточный денежный поток и капитал из первого пункта.

Ответьте себе на вопрос: вы хотите стать богатым в молодости или быть состоятельным в старости?



² Соцсети Instagram и Facebook принадлежат компании Meta, признанной экстремистской организацией, и запрещены на территории Российской Федерации. Далее отмечены звездочкой.

³

<https://www.standard.co.uk/news/tech/meta-paid-verified-blue-tick-subscription-facebook-instagram-b1061567.html>

— Естественно, я хочу быть богатым и сейчас, и в старости!

В свое время мне тот же вопрос задал наставник. Подождите, но ведь вы должны осознавать, что это принципиально разные стратегии! Если вы хотите богатства в молодости, то вам нужно заниматься активным бизнесом и также активно двигаться вперед. В таком случае в молодости у вас будет большой доход, но в старости он сократится.

— Почему? Я ведь буду развиваться, и бизнес вырастет вместе со мной?

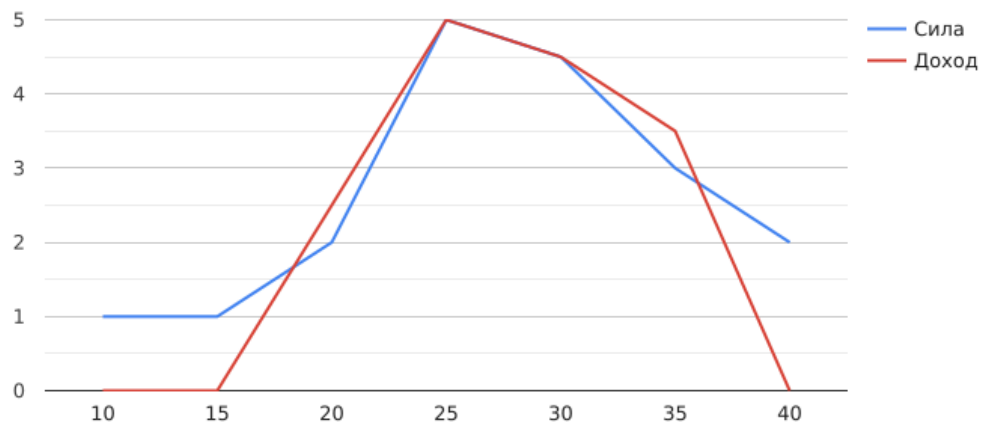
Да, но ваш доход будет напрямую зависеть от активности вашего участия в проекте.

Чем быстрее двигаешься, чем больше действий делаешь, тем быстрее зарабатываешь состояние.

Так вы впадаете в круговую зависимость, где прибыль напрямую завязана на вашей энергии. Представим, что вы хотите разбогатеть в нише спорта. С юных лет вы тренируетесь, чтобы попасть в UFC. При наличии таланта вы в молодости быстро зарабатываете деньги, но после сорока пяти лет неизбежно идет спад в силе, а следовательно, и в доходе.

Если мы проанализируем жизненный цикл успешных спортсменов, то увидим, как почти неизбежно к завершению карьеры у большинства идет спад и в зарплате — даже рекламные контракты уже не те, если спортсмен не суперзвезда первого эшелона. Их активы уменьшаются, потому что денежный поток не формируется без их активного участия и высоких результатов.

В этом случае денежный поток зависит только от ваших активных действий — от количества боев или иначе — от активного участия и фокуса на процессах.



Если же вы хотите сформировать состояние к старости, то вам необходимо действовать совсем по другой схеме. Вы инвестируете в те активы, которые дают дивиденды на длинной дистанции, то есть имеют капитализацию со временем. Примером может служить недвижимость, которая стала активом, приносящим доход без вашего активного участия. Полученный доход вы принципиально инвестируете в это же дело, и в течение сорока лет ваши действия потенциально конвертируются в огромный актив. Это разные стратегии.

Смог объяснить, или нет?

— Но неужели невозможно одновременно стремиться быть богатым сейчас и нацелиться на состояние в будущем?

Сейчас поймете.

На следующей встрече наставник задал мне вопрос: «Анвар, у тебя есть бизнес или актив, который, если ты вдруг станешь недееспособным, заболеешь, в аварию попадешь, обеспечит тебе финансовую свободу? Есть ли у тебя такой актив, который приносит прибыль без твоего участия?»

Вы не поверите, но у меня такого не было. Не было ни одного потока, который хотя бы сто долларов приносил бы мне без моего участия. И только тогда я понял, что на самом деле значит пассивный доход.

Отличие в этом, понимаете?

Смог ответить на ваш вопрос, или вы не поняли?

— Как мне понять: может, у меня амбиции играть в долгий проект, но сейчас у меня нет для этого ресурсов. Я понимаю, что этот вариант не для меня — мне будет нечего есть!

Это — индивидуальный выбор каждого. Вы будете это решать, исходя из своих амбиций, желаний и возможностей. Может быть, вы скажете: «Да ну эту старость, я хочу сегодня кайфовать!» Тогда, если вы хотите увеличить доход в десять раз, вы будете прикладывать в десять раз больше усилий. Однако, желая жить долго и финансово свободно и иметь большие активы, но не работать в пятьдесят в темпе двадцатилетних, вы выберете другое.

На самом деле, я всегда думал, что буду всё успевать. Но в реальности, практически не задумывался о полноценной реализации всех сфер жизни — не с ноутбуком и двумя телефонами всё время, а путешествовать, заниматься образованием и воспитанием детей, наслаждаться жизнью, развивать навыки и уделять время хобби. Лично я уже лет десять, наверное, говорю, что хочу научиться игре на гитаре. Я говорю и хочу только, но это не моя цель. Если это желание было бы целью, я бы давно уже научился, поверьте на слово. Я это желание себе в приоритет не ставлю. А когда я планирую вообще? В семьдесят лет, если Аллах даст, встретимся, я скажу: «Извините, я семьдесят лет прожил, но не получилось, блин». Отмазка это, понимаете?

Недавно мне встретилось интервью Мухаммада Али — одного из моих кумиров и одного из лучших мировых спортсменов. Ему задали вопрос, ответ на который он дал как человек, прошедший Великий путь. Я надеюсь, что с возрастом тоже к этому приду.

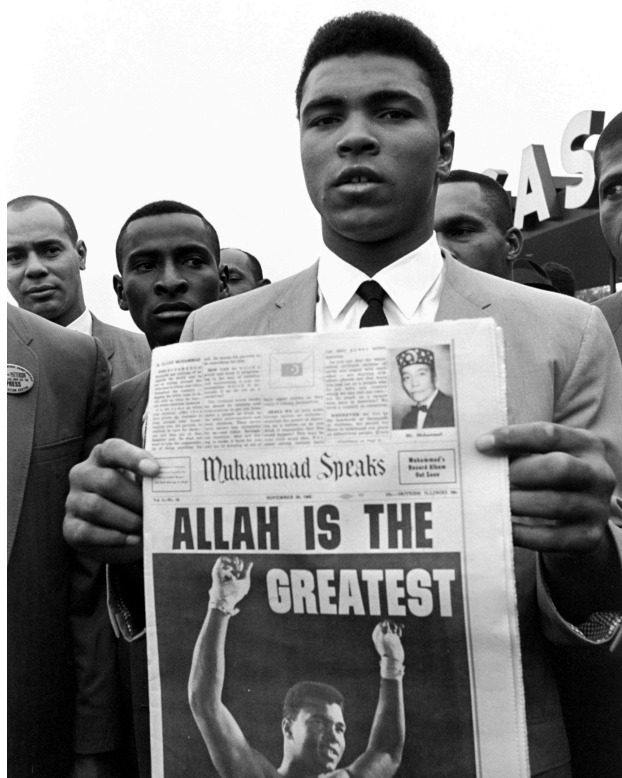


Его спросили: «Вы завершаете карьеру, а чем планируете заниматься после?»

И как вы думаете, что он ответил?

— «Наслаждаться жизнью»?

Видите, все так думают. Однако знаете, как ответил? В тысяча девятьсот шестьдесят четвертом году Мухаммад принял ислам и стал мусульманином, и на этом интервью он сказал: «Теперь я буду готовиться ко встрече с Всевышним, потому что это неизбежно».



Понимаете? Независимо от вероисповедания мы умрем, и чем старше становимся, тем чаще должны задаваться вопросом: «Готов ли я ко встрече со Всевышним?»

Он создал нас не для красивой жизни, вкусных ужинов и стильной одежды. В каждого из нас вложена своя миссия, и человек должен ее осознать. Понимаете? Готовы ли вы ответить, что вас из миллионов сперматозоидов, которые параллельно шли к яйцеклетке, выбрали случайно? Почему? Не может быть, что просто так. Значит, у вас есть миссия. А вы эту миссию выполняете или нет? Если вы хотя бы к пятидесяти годам не задумаетесь об этом, то не готовы ко встрече с Ним.

Соответственно, когда вы погрузитесь в духовные вопросы? Множество предпринимателей забывают обо всем на свете, и всё время лишь варятся в бизнесе.

Быть бедным или богатым — это тоже выбор.

Есть два вида боли. Если вы работаете над собой, правильно питаетесь, не курите, не злоупотребляете алкоголем, не ходите на тусовки, ищете более сильное окружение — то испытываете боль ограничений. Но в этом случае вы растете — финансово и лично.

Либо вы не ограничиваете себя ни в чём, живете сегодняшним днем, но рискуете испытать другую боль — когда в зрелом возрасте останетесь без средств к существованию.

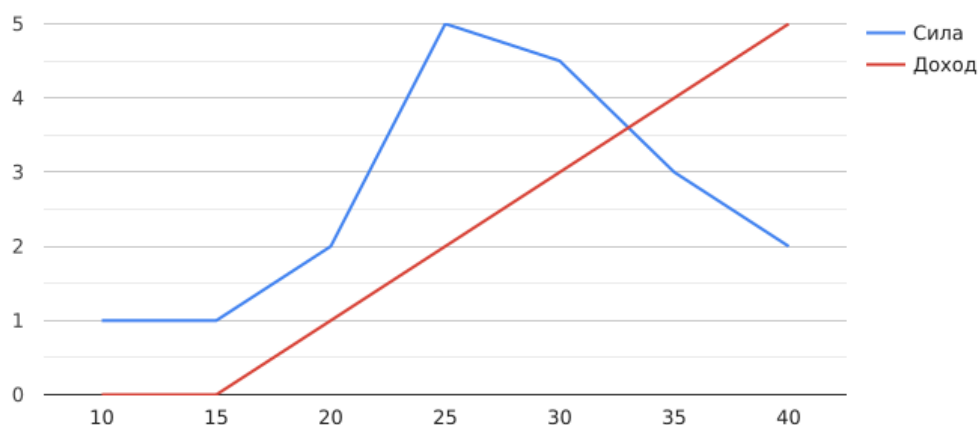
Выбор между этими болями — это и есть жизнь.

Жизнь — это выбор.

Это единственный выбор, данный нам Всевышним. И только этот выбор определяет, будет человек успешным или нет. Либо богатым, либо нет. Либо здоровым, либо нет. Понимаете?

Но если мы не выбираем сами, то за нас выберет нужда. В чём ходить, куда ездить и на чём, что дарить, что купить себе — всё это будет диктовать вам недостаток ресурсов.

Я не утверждаю, что правильно жить определенным образом. В моей судьбе именно наставник поставил меня перед подобным выбором, а сегодня его предстоит сделать вам.



Вопросы наставника заставили меня передумать и пересмотреть всё, вплоть до жизненной стратегии. Сейчас мне уже за сорок. Он сказал мне: «Хочешь или нет, но после пятидесяти лет твои здоровье и энергия уже не будут такими, как в молодости. Ты физически не сможешь поддерживать активность на прежнем уровне. Я на десять лет старше тебя. Я на том этапе, когда уже понял: моя стратегия играть вдолгую была правильной. Выбор за тобой».

Затем он спросил: «В мире есть достаточно миллиардеров и мультимиллионеров. У кого из них нет активов в недвижимости?»

Как вы думаете, у кого нет?

— *Наверное, у всех есть.*

Вот именно. Нет ни одного богатого человека без актива в большой недвижимости. Это показательно. До нашего с ним разговора я не обращал на это внимание и фокусировался на том, чтобы зарабатывать активные деньги и, реинвестируя их, создавать новые проекты и запускать стартапы. У меня кипело и до сих пор кипит жгучее желание внутри. Но меня отрезвило понимание: однажды всё это остановится, если остановлюсь я. А если умру? Моя семья **не сможет управлять той машиной и повторить те вещи, которыми я активно занимался, — у них не хватит ни навыков, ни опыта. Они не удержат. Непорядочные люди смогут легко их обмануть.**

Недвижимость же просто перейдет в наследие, а у каждого объекта, например, заключен контракт на десять лет аренды. Если у меня, скажем, десять объектов, которые сдаются по пять тысяч долларов, то они в совокупности дают пятьдесят тысяч долларов в месяц, а это шестьсот тысяч долларов в год, понимаете?

А для активного бизнеса у них просто не хватит ни навыков, ни умений, ни опыта. Это одно из направлений того самого пассивного дохода, о котором говорят многие успешные люди.

— А что, если начать обучать предполагаемых наследников?

Поколение, которое выросло в достатке или в роскоши, будет слабее. Платон еще в древности говорил ученикам:

«Трудные времена рождают сильных людей. Сильные люди создают хорошие времена. Хорошие времена рождают слабых людей. Слабые люди создают трудные времена».

Мы не затрагиваем три-пять процентов, в которых поколениями было много вложено — это династии, существующие по строгим регламентам и семейным ценностям, отточенным поколениями.

Однако почему многие ребята из неблагополучной среды стали успешными? Потому что именно трудные времена создают сильных людей. Все личности, которые чего-то добились в жизни, росли в сложных условиях, в недостатке, сделали себя с нуля и бесконечно стремились к чему-то. У них есть вкус стремления к жизни, понимаете?

А тем, которые имеют всё — учатся в крутых школах и развозятся водителями, — им стремиться не к чему.

Недавно мне также попалось интервью Майка Тайсона, на котором ему задали вопрос: «Почему ваш сын не пошел в бокс?»

Как думаете, как он ответил?

— Ему не за что бороться?

Именно!

«Мой сын вырос в достатке, — отвечал он, — у него всё есть, ему там нет места. Люди приходят на ринг убивать, у них есть стимул любой ценой достичь самого верха, им нечего терять, потому что у них ничего нет. Моему сыну есть что терять, и ему нет места на ринге».

Второе поколение не может удержать победы своих отцов. Удержали лишь те, кто поколениями оттачивал систему семейных ценностей и воспитания — они передают и берегут эти правила. Мы должны стремиться к тому, чтобы следующее поколение сохранило и приумножило. Для этого мы должны создавать и развивать семейные ценности и придумывать новые инструменты передачи знаний, технологий и опыта, накопленного нашим поколением.

— Понял. Значит, нужно инвестировать в недвижимость и усиливать ценности?

Диверсификация активов. Даже если вы молоды, вы всё равно должны иметь три или четыре корзины.

Первое — постоянный кэш как самый ликвидный актив. Это должно занимать двадцать пять процентов ваших активов. Чтобы использовать возможность вовремя, у вас под рукой всегда должно быть три ресурса: деньги, люди и время. Потому что возможность может появиться в любой момент и так же быстро пропасть.

Второе — определенный процент из кэша идет на высокорискованные активы — на активный бизнес, стартапы, инвестиции, криптовалюту, акции.

Третье — среднерискованные проекты. Это проверенный бизнес, в котором вы знаете и рассчитываете степень риска.

Четвертое — это низкорискованный сегмент, например недвижимость.

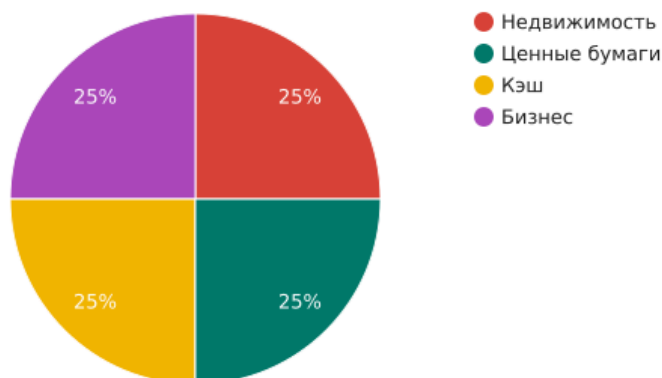
Я не намерен полностью уходить в активы, дающие доходность без моего активного участия. У меня еще есть время. Но эта активность должна работать на создание пассивного дохода.



Вспомните, по пирамиде Маслоу мы закрываем сначала элементарные потребности, которые кажутся заоблачными, — дом, машина, путешествия. Закрыв базовые потребности, вы обретете понимание, что делать дальше. Имея личные ресурсы свыше пятидесяти тысяч свободных долларов, вы начнете мыслить в сторону того, как их не потерять. Как? Искать малорискованные надежные вложения, а их очень мало. Деньги теряешь быстро. Недвижимость — одно из надежных направлений, если знаешь, как именно управлять ею.

Сегодня я делю свои активы на четыре направления по 25 % каждое:

- недвижимость;
- бизнес;
- ценные бумаги;
- кэш.



— Но я предприниматель, который еще не закрыл базовые потребности. У меня нет пятидесяти тысяч долларов. Какой у меня должен быть эффективный стратегический план?

Тогда вам однозначно следует держать фокус на получении **коротких быстрых денег**. Иначе говоря, создать денежный поток. Вам не удастся выйти на уровень среднего бизнеса без навыка получения коротких денег.

Если этого запаса нет, то надо научиться привычке откладывать, например, каждый месяц по десять процентов от дохода. Так любой человек может в короткие сроки создать капитал.

Эта сумма всегда кажется незначительной — ты ее не замечаешь. Но процесс сродни снежному кому. С каждым оборотом он увеличивается всё больше.

Это большая ошибка всех начинающих предпринимателей — они сразу берутся за средний бизнес или посягают на крупный.

QR — калькулятор сложного процента



Откройте калькулятор сложного процента. Попробуйте инвестировать по сто долларов ежемесячно в течение двадцати лет при ставке в 16 %⁴ годовых. Вы удивитесь объему капитала в этом случае.

Хотя зачастую молодые предприниматели ментально еще находятся на том этапе, когда у них нет **базового навыка создавать ресурс**. Естественно, международная статистика в этом случае печальна: они задыхаются, банкротятся, у них кассовые разрывы, и они вынуждены закрывать свои проекты, а значит — хоронить мечты. Так девяносто пять процентов стартапов в первые два года погибают.

Короткие деньги

По статистике, два из десяти новых предприятий закрываются в первый же год работы (данные Bureau of Labor), а девять из десяти стартапов терпят неудачу (данные Startup Genome).

10 регионов — аутсайдеров по соотношению закрывшихся и вновь созданных предприятий



Источник: исследование FinExpertiza, по данным Росстата © РБК, 2019

⁴ По данным на 2025 год это средняя ставка годовых по вкладам.

**— «Короткие деньги» — что это значит? Это
деньги, которые быстро приходят?**

Короткие деньги — это деньги, которые делаются каждый день. Сегодня продал — сегодня заработал. Не через неделю, не через месяц и не в конце месяца. Не зарплата в три тысячи долларов 30 июня, а по сто долларов сегодня, завтра и послезавтра. Это называется потоком. Пусть это будет продажа кофе, работа водителем такси или собственный платный туалет на центральной площади. Но деньги должны приходить каждый день, особенно на старте. Это творит чудеса.

**— А почему для вас настолько важно поддержание
бесконечного потока? Почему именно каждый
день, а не раз в неделю?**

Отлаженный поток, даже маленький, но идущий каждый день, во-первых, дает чувство уверенности. Во-вторых, решает одну из самых больших проблем предпринимателей — кассового разрыва. В-третьих, закрывает расходы первой необходимости.

Есть два варианта.

Первый. Перед вами наполненное ведро — это ваши ресурсы. Вы заработали и накопили, условно говоря, сто тысяч долларов. Вы потратили на это десять лет своей жизни, наполнили ведро. Вы долго копили.

Второй вариант. В ваше ведро течет маленький поток капель. Да, он маленький, зато постоянный. Теперь из первого «ведра» вы купили квартиру или машину, съездили куда-то, купили кольцо с бриллиантом невесте на помолвку. Что происходит?

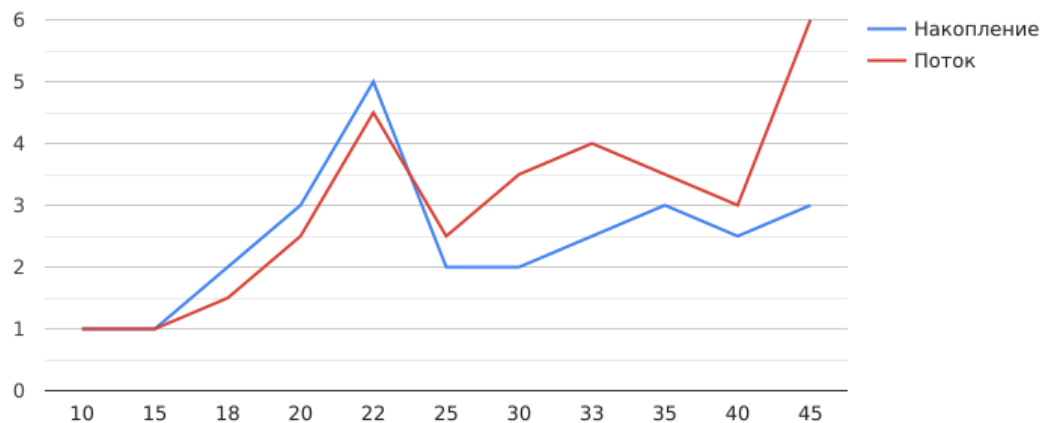
— Вода уходит бесследно?

Она сокращается. Для наполнения ведра вам потребуется еще несколько лет — пропорционально тому объему, который вы оттуда слили. Это ошибка девяноста процентов наемных сотрудников: они копят, а затем тратят разом и много.

Во втором варианте вы за десять лет пусть не наполнили ведро, но соорудили стабильно капающий кран. Да, он не дает большого потока воды, но она капает постоянно. Что произойдет?

**— Если вы возьмете оттуда часть, то ведро
продолжит наполняться.**

И через определенное время в любом случае наполнится. Понимаете? Вот что означают короткие деньги и построение денежного потока.



— То есть короткие деньги — это первый этап планирования предпринимателя?

Я знаю много крупных проектов, которые долго не генерировали большой поток прибыли как раз из-за отсутствия генерации коротких денег. Все проекты были крупными и масштабными. В итоге владельцы этих проектов финансово задыхались, потому что им приходилось содержать эти машины за свой счет, и потенциал их бизнесов не реализовывался на планируемом уровне.

**— А каков должен быть объём коротких денег?
Вы сказали, что не три тысячи долларов в
месяц, а хотя бы...**

Неважно.

— Вообще не важно?

Неважно. Главное, строить его. Если уже удалось сформировать поток, затем можно думать в сторону его масштабирования. Если он дает только тысячу долларов в месяц, надо спланировать отстройку десяти таких же. Это в разы увеличивает вероятность вашего успеха.

Все мы интуитивно понимаем, что миллионера и миллиардера различает мышление. В чём разница? Допустим, есть задача — написать книгу.

**— Миллионер думает, что ему надо обучиться этому
и сесть писать.**

Нет. Так думает человек в найме.

— Возможно, он будет анализировать способы решения задачи?

Он думает, как это сделать. Правильно?

— Да.

А что отличает миллиардера, как вы думаете?

— С помощью кого это сделать?

Миллиардер не будет думать, как это сделать, а задаст вопрос: «Кто это сделает?» В этом и отличие, понимаете?

Исключений при постановке бизнес-задач я не видел. Я очень много общаюсь с людьми, имеющими разный уровень дохода. Богатое мышление отличается поиском профессионала под вашу задачу: вы думаете, кто это сделает лучше всего. Человек, который, не имея никакого опыта, решился бы самостоятельно писать книгу, начал бы путь с нуля. Ему потребуется несколько лет, чтобы вникнуть в это сложное дело, а затем еще год или два, чтобы книгу написать. И не факт, что результат его удовлетворит. Человек же с богатым мышлением ищет на любую задачу человека, способного ее решить. А если не найдет, возьмет задачу на себя. Это очень большая разница, вы не представляете насколько. Кардинальная.

— А на первых этапах предприниматель разве не проходит этот момент, когда действительно в операционке многое делает сам?

Естественно. Мне знакомы примеры предпринимателей, которые миллион долларов зарабатывают в год, но при этом до сих пор размышляют категорией «а как это сделать?» и в итоге делают сами. Я считаю, что при таком подходе бизнеса как такового нет вообще. Да, они отлично зарабатывают, но это не бизнес — они лишь создали себе рабочее место стоимостью миллион долларов. Но без них всё рухнет.

Я наблюдаю и анализирую жизнь миллионеров и миллиардеров, не достигших финансовой свободы. И те же этапы прохожу сам. Поэтому в моменты, когда мне сложно что-то осознать, я иду к наставнику и говорю: «Научите меня, где я должен поменять трафарет собственного мышления, где должен изменить привычки, и какие новые привычки внедрить в свою жизнь?»

— А почему привычки?

Какого человека можно назвать богатым? Разве с чемоданом денег? Если я сейчас отдам чемодан денег случайному прохожему, станет ли он от этого успешнее? Вы слышали о том, что выигрыш в лотерею чаще всего спускаются в никуда?

— Получается, богатый человек — это человек с опытом?

Богатый человек — это личность с набором правильных привычек. Небогатый — с набором неправильных привычек. Больше никаких отличий нет.

Какие привычки правильные, как вы считаете?

— *Заниматься спортом,
правильно питаться, откладывать
деньги...*

А какие неправильные?

— *Курить и так далее.*

Вот, вы знаете. А делаете?

— Нет.

После коротких денег — средний бизнес — любые проекты. Когда у вас выстроен денежный поток, вы уже ничего не боитесь. У вас вообще нет никаких проблем. Один из важных моментов: в процессе построения коротких денег вы учитесь масштабированию, управлению командой, элементарному маркетингу. Да, может быть, пока не на уровне среднего или крупного бизнеса, но азы в любом случае освоите.

— *А если у меня всё супер на втором этапе, зачем переходить на третий, самый крупный?*

Если у человека нет амбиций, стать мультимиллионером, построить крупный холдинг или международную компанию, тогда, пожалуйста, он может позволить себе жить на широкую ногу, пройдя лишь первый и второй этапы. Просто в этом случае актуален вопрос времени, за которое он наполнит ведро своего ресурса. Яхты, путешествия, дорогие авто — всё возможно добыть, оставаясь середняком. Однако, если человек планирует построить крупную компанию, чтобы создать нечто глобальное...

А я знаю, что на самом деле все предприниматели амбициозные, иначе не стали бы предпринимателями.

На одном желании покататься на яхте на самом деле далеко не уплывешь.

Предприниматель — это человек, которому не сидится и который всё время ищет приключений на свою пятую точку. Характер такой должен быть. А следовательно, он должен рисковать, потому что ему скучно без дела сидеть. Я еще не встречал ни одного предпринимателя, который сказал бы: «Всё, я не хочу больше...» Я такого не видел! Ни в одной национальности! И ни в каком возрасте. По крайней мере, я не видел, чтобы такой человек сумел успокоиться.

Предприниматель — это характер и призвание. Или вы знаете примеры людей, которые оставили бы предпринимательство на каком-то этапе своего развития?

— Я скорее слышал истории о том, как люди разочаровывались в предпринимательстве и уходили.

То были не предприниматели. Я видел, когда бизнес отнимают или случается сложная жизненная ситуация, и человек разочаровывается. Предприниматель имеет характер бойца. Десять раз упадет — на одиннадцатый встанет.

**— А предпринимателем рождаются или становятся?
Может, есть люди, которым не следует этим
заниматься, хотя хочется денег, допустим?**

Допустим, в найме вы зарабатываете тысячу долларов. Если вы выйдете из найма, то будучи самозанятым вы сможете довольно скоро выйти на этот доход, если обучитесь определенному навыку. А самозанятость — это первый шаг к предпринимательству. Смог объяснить?

По моим наблюдениям, мелким предпринимательством могут заниматься в среднем пятьдесят процентов людей. Это означает, что они могут обеспечить рабочими местами максимум десять-пятнадцать-двадцать человек. Это уровень небольшой компании, средний доход которой варьируется в пределах пяти-десяти тысяч долларов.

Но масштабные бизнесмены, строящие собственные бизнес-системы, которые работают без участия основателя, — это, на мой взгляд, пять-семь процентов от общего числа предпринимателей. Это навык, который нарабатывается годами, и характер. Потому что бизнес — это игра, а деньги, которые вы зарабатываете (прибыль, капитализация), — это бонусы за правильное прохождение тех или иных этапов. А если неправильно, тогда извини, геймовер.

Бизнес — это игра, а мы — игроманы. Если у человека нет аппетита и риска, если он не готов врываться и делать, то ему следует поискать себя в других направлениях.

<p>«Мы зарабатываем столько, сколько готовы потерять», — слова моего наставника.</p>
--

Если я хочу заработать миллион долларов, то должен быть готов его потерять. Иначе я не бизнесмен. Иначе я не смогу заработать. Я не утверждаю, что это правильно с точки зрения мироустройства. Однако я не видел ни одного бизнесмена, который стал успешным без риска.

Большинство людей не рискуют. Элементарно. Они не могут одним днем выйти из найма. Прямо сейчас встать и выйти! Не могут. Почему, как вы думаете?

— Из-за страха?

Если вы говорите, что ими движет только страх, тогда почему они прыгают с парашютом, катаются на лыжах высоко в горах или падают в ущелье, цепляясь за трос? Ради развлечения? На самом деле они боятся риска, что в будущем не смогут обеспечить себя.

ИЛЛЮСТРАЦИЯ

— То есть, вставая на путь предпринимательства, мне стоит задать себе этот вопрос?

Готовы ли вы терять? Сто процентов. Элементарный пример — вы хотите заняться боксом с сегодняшнего дня. Вы же не будете говорить: «Как ужасно! Оказывается, меня будут бить там в ответ!» Бывает ли в боксе, что в одну сторону бьют, а в другую нет?

— Разве что на тренировках.

Даже на тренировках вы участвуете в спаррингах. Если ты боишься ударов, то вообще не должен заниматься этим спортом. Удары — его неотъемлемая часть. Так и в бизнесе: если ты боишься рисковать — ты не должен в него входить.

«Если хочешь есть мёд — ты не должен бояться укуса пчел»

Вы не станете предпринимателем без потерь, поэтому вас не должен волновать вопрос: «Как не потерять?» Вы должны поставить перед собой задачу: «Как потерять меньше?» А для этого нужен наставник, необходимо изучать технологии, читать умные книжки, посещать семинары и форумы, обучаться, пробовать, проверять гипотезы, планировать.

— Я чувствую себя героем «Матрицы», которому нужно выбрать из двух таблеток одну...

Именно. Если вы не готовы рисковать, терять, учиться и масштабироваться — закройте эту книгу. А если готовы, то продолжайте читать и будьте готовы к катастрофическим изменениям своей жизни. Конечно, в лучшую сторону.
