

Глава 1

Формируем у себя мышление предпринимателя

- ✓ Все ли могут открыть собственный бизнес?
Да еще в наше непростое время?
- ✓ Где взять время, желание, энергию, деньги?
- ✓ Как оценить риски?
- ✓ Какая команда нам может понадобиться?

До сих пор существует стереотип, что предприниматель — это торговец, причем обязательно «коммерс» с рынка, который за деньги готов продать родную мать. А еще мы часто слышим фразу: «Я по психотипу меланхолик (сангвиник, холерик...) и сова (или жаворонок), поэтому предпринимателем мне не быть».

Можно, конечно, пройти тест на склонность к предпринимательской деятельности. Но отрицательные результаты теста, как и мнение окружения, — еще не приговор. Вынужденные предприниматели тоже могут добиться успеха в бизнесе. По результатам проведенных мною опросов 47% респондентов готовы начать предпринимательскую деятельность, если «жизнь заставит».

И если она вас уже заставляет, то в первую очередь нужно изменить мышление: отныне вы сами определяете свое будущее.

Недавно мы с женой вспоминали начало нашей предпринимательской деятельности. Для нее это 2003 год, когда мы открыли первую компанию, для меня это конец 2008-го — начало 2009-го, когда я был вынужден стать предпринимателем. Да-да, именно вынужден! Хотя у меня уже были опыт и пара работающих небольших бизнесов, сам я продолжал трудиться по найму директором филиала аудиторской компании. Но вот наступает 2008-й. Цена на нефть падает, мы ждем второго ребенка, покупаем квартиру в Москве (естественно, в кредит), открываем второй офис туристической компании... И тут фирма, в которой я тружусь, закрывается в течение 48 часов. И я остаюсь со 120 заключенными контрактами, с полным штатом сотрудников, но без денег (предоплаты получены, деньги отправлены в Москву). Выбор невелик: либо заявить на весь Архангельск, что мы не способны выполнять свои обязательства, либо взвалить это на себя лично. Мы выбрали второе и стали вынужденными предпринимателями.

Итак, пройдя тестирование или проанализировав, чем бы вы хотели заниматься, какими компетенциями обладаете и каких вам не хватает, вы решили запустить свой бизнес. Многие первым делом регистрируют ООО (нередко не понимая разницы между юридическим лицом и индивидуальным предпринимателем, но об этом мы поговорим позже, в главе 7), заказывают печать, снимают офис и закатывают банкет. 99% таких компаний закрываются в течение года со словами: «В этой стране (городе/селе/районе) в это сложное время (кризис/эпидемия/геополитическая ситуация) невозможно делать бизнес. Мешают налоги/коррупция/бандиты».

Однако есть другой путь. Он сложнее, но и вероятность положительного результата выше. В нем семь шагов (помимо

формирования необходимого набора навыков и компетенций).

1. Формируем рейтинг личных приоритетов и используем его для принятия важных решений и планирования своей жизни и бизнеса.
2. Повышаем личную эффективность.
3. Преодолеваем лень и прокрастинацию.
4. Анализируем ситуацию и формулируем бизнес-цель (проект).
5. Ищем источники энергии.
6. Ищем деньги на проект.
7. Оцениваем риски, предполагаем, какая понадобится команда, восполняем главные пробелы в знаниях.

И наконец, запускаем бизнес.

Шаг 1. Сверяем любое решение с вашими жизненными приоритетами

Без понимания своих приоритетов можно долго топтаться на месте или уйти совершенно не туда. Но для начала собственные решения нужно визуализировать. Приемов и способов множество, но основа одна и та же: сформулировать и составить рейтинг.

Если вы не знаете, как быстро сформулировать свои жизненные приоритеты исходя из ваших ценностей, можно обратиться к методике Милтона Рокича (она есть в Сети). Американский психолог сформулировал восемнадцать терминальных ценностей, которые касаются целей индивидуального существования, и восемнадцать инструментальных,

которые связаны с образом действий и достижением целей. Брать свои приоритеты можно из обоих списков.

Однако мне определять приоритеты исходя из 36 позиций сложно. Поэтому для себя я сгруппировал ценности Роккича в семь укрупненных приоритетов и назвал по первым буквам «ЗУСИНДА». Понятно, что аббревиатура условна, но эту иерархию легко запомнить.

- Здоровье: здоровье (физическое и психическое), самоконтроль (сдержанность, самодисциплина).
- Ум: познание (возможность расширения своего образования, кругозора, общей культуры, интеллектуальное развитие), эффективность в делах (трудолюбие, продуктивность в работе), широта взглядов (умение понять чужую точку зрения, уважать иные вкусы, обычаи, привычки), образованность (широта знаний, высокая общая культура).
- Семья: счастливая семейная жизнь.
- Интерес: интересная работа, удовольствия (жизнь, полная удовольствий, развлечений, приятного проведения времени).
- Независимость: свобода как независимость в поступках и действиях, самостоятельность как независимость в суждениях и оценках, уверенность в себе (свобода от внутренних противоречий, сомнений), смелость в отстаивании своего мнения, своих взглядов, независимость (способность действовать самостоятельно, решительно).
- Достаток: материально обеспеченная жизнь (отсутствие финансовых затруднений).
- Авторитет: общественное признание (уважение окружающих, коллектива, товарищей по работе).

Это мое личное ранжирование. И именно на него я ориентируюсь, когда, например, принимаю решение об участии в новом проекте или какой-либо поездке.

Ранжирование приоритетов помогает принимать решения, которые меняют вашу жизнь. Например, вам предлагают новый бизнес-проект, который потребует немедленного отъезда в Сингапур и на котором вы гарантированно заработаете 10 миллионов долларов в год (то есть измените свою жизнь в материальном плане радикально). Вроде бы все очень привлекательно! Конечно, надо соглашаться!

Но по моим приоритетам это не так (табл. 1.1).

Таблица 1.1. Мои приоритеты

Приоритет	Факторы влияния	Эффект
Здоровье	Другой климат (жарко и влажно), другой часовой пояс	–
Ум	Я буду вынужден заниматься только бизнесом; диссертацию и книгу придется, скорее всего, забросить. Но смогу подтянуть английский, начать учить китайский	+/-
Семья	Не смогу общаться с женой и детьми ежедневно, видеть остальных членов семьи раз в неделю. А как же мамыны воскресные пирожки в деревне?	–
Интерес	Новый проект — это интересно, новая страна — это интересно	+
Независимость	Буду ограничен в перемещениях и во времени	–
Достаток	Повышается	+
Авторитет	Пока неясно	–

Вывод: приоритетность по моим главным позициям низкая, мне надо очень сильно подумать, прежде чем принимать решение. Скорее всего, нет! Как вариант — если решится вопрос с переездом семьи (жена, дети), можно будет порассуждать дальше.

Шаг 2. Повышаем личную эффективность

На самом деле вы уже начали это делать, работая с ценностями и приоритетами. Это один из самых сложных, но и самых эффективных приемов повышения личной эффективности.

Теперь нужно высвободить некоторое количество времени ежедневно и наполнить его новым содержанием. Попробуем разгрести ваш плотный график (в котором, естественно, нет ни одной свободной минуты, чтобы сесть и подумать о будущем, целях, новом бизнес-проекте) с помощью простых приемов.

Хронометраж, или фотография рабочего дня

Есть известная предпринимательская поговорка: что нельзя измерить, то нельзя улучшить. Поэтому в течение недели фиксируем весь процесс своей жизнедеятельности. Основная задача — выявление так называемых пожирателей времени. Отвлеклись на звонок — фиксируем. Застыли в пробке — фиксируем. Зависли в соцсетях — фиксируем. Главное — честно записывать все (даже незначительные) события.

Через неделю появятся первые результаты, но можно еще пару недель продолжать. В качестве примера привожу отчет

одного из моих клиентов, которых я консультирую по личной эффективности (табл. 1.2).

Таблица 1.2. Пожиратели времени и борьба с ними

Пожиратель	Результат за неделю	Стратегия борьбы
Дорога	10 часов	Смена рабочего графика: с утра спортзал вместо пробки (или идем пешком, едем на велосипеде), работа дома. Смена работы?
Социальные сети	10 часов	Чтобы не заходить «случайно», выйти из всех социальных сетей на всех устройствах, удалить приложения, «забыть» пароли. То есть вход только через скачивание
Звонки (бесполезные)	5 часов	Отвечаем только в перерывах, 80% — бесполезны
Звонки (от мамы)	5 часов	Договориться на конкретное время созвона, если нет ничего срочного
Ты не занят? Отвлеку на минутку?	5 часов	Правильный ответ: «Да, занят». Надеть наушники, убрать социальные сети и телефон на время выполнения задачи
А что в выходные делаешь? Мне тут две доски прибить надо...	2 дня	Правильный ответ: «Жаль, но занят». Планируйте выходные заранее

Уже в ходе хронометража вы начнете экономить свое время, потому что автоматически станете меньше отвлекаться на посторонние дела.

Борьба с пожирателями

Итак, пожиратели обозначены. Понятно, сколько времени они крадут. Не все они наши лютые враги. Некоторые неизбежны (например, логистика). Некоторых мы любим (маму, жену, детей). Поэтому давайте без радикальных решений, если только дело не касается соцсетей или сериалов.

Против каждого пожирателя необходимо применять различные тактики. Первая — научитесь говорить «нет» («Могу тебя отвлечь? — Нет!»). Вторая тактика — умение говорить «да» («Ты занят? — Да!»). Самый сложный пожиратель времени — семья, необходимо договариваться. Например, моя семья знает, что с понедельника по четверг с 9 до 12 часов я дома, но работаю и ко мне можно обращаться только в экстренном случае.

Кстати, сейчас мы поговорим о том, как за три часа работы успевать столько, сколько обычный человек делает за восемь.

Применение техники Pomodoro

Все достаточно просто:

1. Планируете задачи на три часа.
2. Заводите таймер (у создателя техники он был в виде помидора, отсюда и название) на 25 минут, предварительно «убив» всех пожирателей.
3. 25 минут, не отвлекаясь (мне помогает Моцарт в наушниках), работаете над конкретной задачей.
4. Как только звенит будильник, встаете и меняете на пять минут активность (гигиена, вода, физические упражнения, чмокнуть жену или детей).

5. Как только вновь звенит будильник, садимся и работаем.

И так 3–4 дня в неделю по 3–6 часов в день (через три часа большой перерыв). Главное — не отравиться помидорами. Состояние искусственного аврала, в которое вы со временем научите себя погружать, должно быть строго дозировано, иначе оно негативно влияет на психику.

Поедание лягушек

А вот уничтожение маленьких, но неприятных дел-лягушек всегда положительно влияет на психику. Чтобы они не превратились в нерешаемых огромных жаб, необходимо поутру, часов в шесть, съесть одну маленькую и противную и весь день ходить довольным. А если серьезно, то маленькое неприятное дело можно заменить небольшим и самым важным.

Например, сейчас 6:30 утра. Я заканчиваю необходимую страницу текста для этой книги, потому что у меня на всю рукопись отведено лишь два месяца. И что бы потом ни происходило с моим графиком в течение дня, самую важную лягушку я уже съел.

Но чтобы встать рано, лечь нужно тоже рано. Об этом мы поговорим в разделе, посвященном поиску источников энергии для жизни и бизнеса. А сейчас немного про лень и прокрастинацию.

Шаг 3. Боремся с прокрастинацией

Кому из нас не приходилось откладывать дела? Причем изо дня в день, переписывая/меняя даты в электронном календаре, планы на неделю, месяц, год... А потом под бой новогодних курантов клясться себе, что в следующем году все будет иначе... Мы все великие прокрастинаторы и лентяи. Это природные программы, но с ними можно и нужно бороться.

Начнем с того, что лени не существует. Ведь никому же не лень засесть часика на четыре в соцсетях или полежать с книгой (уже неплохо) на диване. Просто мы часто не можем найти правильные внутренние мотивы и эффективные внешние стимулы.

А теперь несколько практических приемов, помогающих прокачать силу воли и победить прокрастинацию.

Физические упражнения

Физические упражнения базово раскачивают лобные доли мозга, заведующие сознательными действиями. Мне эта установка очень помогает. Если мне лень, я начинаю отжиматься. Потом отжиматься в шесть утра. Потом отжиматься в шесть утра до написания страницы текста. Надеюсь, логика ясна.

Публичные обещания

Стыд перед другими иногда работает лучше всего. Здесь главное — подобрать людей, перед которыми вам действительно будет неудобно опростоволоситься.

Год = 12 недель

Этот принцип помогает настроиться на совершенно другой ритм. Обычно мы планируем свой следующий год под елкой, пишем кучу задач и целей. Потом проходят январь (Новый год, Рождество, старый Новый год, Татьянин день), февраль (День святого Валентина, 23 Февраля), март (хватит и 8 Марта). И вот прошла четверть (!) года, а мы еще не приступили ни к одной задаче. Теперь новая психологическая установка — у нас год составляет всего двенадцать недель, то есть три месяца. Поставили задачи, спланировали деятельность, вошли в состояние искусственного аврала и через три месяца празднуем наступление «нового года». Подарок себе обязателен. Например, неделя отпуска. Кстати, правильная организация отдыха (ежедневного, еженедельного и ежегодного) — тоже приемы повышения личной эффективности.

Приемов борьбы с ленью множество. Внедрите эти три, и вы уже на голову обойдете 95% вашего окружения.

Шаг 4. Анализируем ситуацию и формулируем бизнес-цель

Ну вот, вы разгребли авгиевы конюшни нерешенных дел. Бежите эффективнее, чем 95% людей вокруг. А теперь вопрос: куда бежим? Я сейчас, естественно, про бизнес. Попробуем сформулировать нашу бизнес-цель.

Итак, цель. Очень много информации о целеполагании: как сформулировать, для чего нужна, smart- и star-технологии. Но есть простая форма (табл. 1.3), заполнив которую вы сможете четко представить свою дальнейшую жизнь.

Таблица 1.3. Формулирование бизнес-цели

Ваша идея		
Когда начинаем?		
Когда хотим увидеть результаты?		
Доход	Выручка, руб.	
	Прибыль, руб.	
Персонал	Количество, чел.	
	Заработная плата, руб./чел.	
Клиент	База, чел.	
	Конверсия, %	
Социальная ответственность	Налоги, руб. в год	
	За державу обидно (буду сажать деревья)	

Всего 11 строк — казалось бы, что тут сложного. Но пока не сформируется навык заполнения, может быть непросто. В качестве примера прилагаю заполненную мной форму (табл. 1.4).

Кстати, в процессе написания книги я начинаю готовить новый проект, к которому (наряду с другими) буду периодически обращаться. И вот моя бизнес-цель: открыть IT-компанию*. Я даю публичное обещание работать над этим проектом. Посмотрим, поможет или нет.

* Почему именно IT-компания? Во-первых, мне это интересно. Во-вторых, это актуально в настоящее время (пишу книгу во второй половине 2022 года), а значит, может быть прибыльно. В-третьих, у меня есть прототипы того, что мы собираемся делать, то есть понятно, с чего начать.

Таблица 1.4. Бизнес-цель: пример заполнения формы

Ваша идея	Запуск собственной IT-компании	
Когда начинаем?	1 февраля 2023 года	
Когда хотим увидеть результаты?	Выход из seed-стадии — 30 августа 2023 года Первые коммерческие продажи — 1 сентября 2023 года Выход на самоокупаемость — 1 декабря 2023 года Выход на плановую прибыль — 1 марта 2024 года	
Доход	Выручка, млн руб.	24
	Прибыль, млн руб.	12
Персонал	Количество, чел.	10
	Заработная плата, тыс. руб./чел.	50
Клиент	База, тыс. чел.	20
	Конверсия, %	10
Социальная ответственность	Налоги, млн руб. в год	3,8
	Повышение уровня человеческого капитала в Архангельской области	

Перед тем как вы начнете свой проект, полезно ответить еще на два вопроса, которые в 99% случаев вводят людей в ступор.

- Сколько хотите заработать? Мы на него уже ответили.
- На что потратите деньги? Обычно все заканчивается на уровне «машина, квартира и шуба жене (себе)». Заполняем следующую таблицу (табл. 1.5). Крайне важно понимать, сколько денег и для каких целей вам необходимо.

Возможно, ответив на эти два вопроса, вы примете решение, что не готовы менять свое время на ту прибыль, которую может генерировать ваш бизнес.

Итак, заполняем. Горизонт я беру достаточно серьезный — 30 лет. Задумывать бизнес менее чем на 7–10 лет мне не особенно интересно. Пробуем.

Таблица 1.5. Форма для распределения расходов

Статьи расходов	через год	через 5 лет	через 10 лет	через 15 лет	через 20 лет	через 30 лет
Недвижимость						
Машина						
Яхта						
Семья						
Саморазвитие						
Образование						
Увлечения						
Здоровье						

Заполнили? А теперь порассуждаем, что же такое богатство.

Сразу скажу: я не против денег. И сейчас вы не услышите рассуждений на тему «Не в деньгах счастье». Они должны быть, и их трата должна приносить пользу и удовольствие.

Часто на вопрос «Сколько хочешь заработать?» человек отвечает: «Миллион долларов». Именно эта сумма стала эталоном, символом богатства, хотя на сегодняшний день она безнадежно устарела. Но люди продолжают мечтать стереотипно. Что такое миллион долларов в современной действительности? Одна хорошая квартира, пара приличных машин и немного наличности на счете. Это и есть богатство? Наверное, нет.

Тогда что считать богатством? Сколько денег должно быть у человека, чтобы он мог сказать: «Я богат»? Или сколько должны стоить его активы, или каков оборот его компании, или есть ли у него возможность полететь в космос, восстановить монастырь, усыновить и вырастить пятьдесят детей? Может быть, дело вообще не в количестве денег? Постарайтесь заглянуть за ширму под условным названием «миллион долларов», которую мы ошибочно принимаем за конечную цель, иногда даже всей жизни, и ответьте себе на вопрос: «Для чего мне нужны эти (какие? сколько?) деньги?» В этом вам поможет упражнение по планированию своей жизни на тридцать лет вперед. Ведь те активы, о которых вы мечтали, стоят денег. Более того, вы увидите, на каком этапе (через пять, десять лет) вам понадобится именно миллион долларов, а на каком — 10 миллионов. А может быть, поймете, что они вам не нужны и ни к чему сейчас тратить свою жизнь на их зарабатывание. Попытаемся вместе сформулировать, что такое богатство. Как вам такой вариант?

Богатство — это способность осознавать свои желания и иметь возможность их своевременно и в полной мере удовлетворять.

Несомненно, есть базовый уровень активов, в том числе не только квартира, но и хорошее образование детей,

и увлечения. Он у каждого свой. Отойдите от стандартной схемы «квартира, машина, счет в банке», формируйте свою жизнь, свои приоритеты сами. Мы склонны откладывать некоторые задачи (порой самые важные) на потом: «Вот куплю квартиру — и обязательно поеду в отпуск с семьей, а сейчас надо работать по 14 часов в сутки, пусть моих детей воспитывает няня». И через десять лет в вашей красивой дорогой квартире живут дети, но воспитанные не вами, а няней, которая вложила в них вместе с заботой свои ценности. Подумайте об этом.

Если же подойти к определению богатства с чисто предпринимательской точки зрения, то и здесь сложно все мерить только количеством денег на счете компании. Это как с рентабельностью по чистой прибыли. Что лучше: рентабельность в 5% или чистая прибыль в 10 млн руб.? Понятно, что нет однозначного ответа и рассматривать показатели необходимо в комплексе. Это станет яснее после изучения главы 6.

Напоследок еще одна версия определения богатства. И она имеет непосредственное отношение к этой книге.

Богатство — это способность (в том числе набор компетенций) человека после окончания предпринимательского проекта (изменение конъюнктуры рынка, продажа, рейдерский захват) в кратчайшие сроки запустить новый проект и вернуться на привычный уровень потребления, не испытывая при этом серьезного стресса.

Кстати, обратите внимание, что в разделе о жизненных приоритетах я использую слово «достаток», а не «богатство». Что это значит? Это значит, что мне достаточно таких финансовых ресурсов для того, чтобы обеспечивать себе и своей семье достойную жизнь.

Для тех, у кого не получилось заполнить последнюю таблицу, приведу свой пример (табл. 1.6). Чтобы не шокировать вас своими планами на 30 лет, я привожу период с 2023 по 2028 год.

Таблица 1.6. Мои финансовые планы на ближайшие шесть лет

Статья расходов, млн руб.	2023	2024	2025	2026	2027	2028	Итого
Ремонт в квартире, доме	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	12,00
Обновление автопарка	1,00	1,00	5,00	5,00	1,00	1,00	14,00
Обучение/PhD	1,00	1,00	2,50	5,00	5,00	2,50	17,00
Путешествия	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	12,00
Текущие расходы	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	18,00
Увлечения	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	6,00
Инвестиции	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	30,00
Итого	15,00	15,00	20,50	23,00	19,00	16,50	109,00

109 млн руб. За шесть лет. Чтобы мечты превратились в планы, а планы реализовались. Если останется мой действующий бизнес и мне хватит сил и энергии создать еще и IT-компанию (см. ранее сформулированную цель), то вполне реально. Двигаемся дальше!

Возможно, некоторые статьи расходов вам сейчас кажутся гипертрофированными. Но подумайте, сколько стоит образование детей, вспомните, что невнимание к вопросам здоровья

с 30 до 40 лет может превратить вас к 60 годам в полную развалину. Поэтому заполняем таблицу, детализируем разделы. Заложите время и деньги на заботу о родителях, на подарки любимой супруге, на образование детей, на совместный отдых, даже если семьи пока нет.

Поначалу очень непривычно визуализировать свои мечты на бумаге, но делайте это чаще — и сформируется навык. Ведь что первая таблица, что вторая не гарантируют никакого изменения вашей жизни, если вы это сделали один раз и забыли. Возвращайтесь, детализируйте, изменяйте, превращайте крупные показатели в конкретные работы, ищите стимулы для их выполнения и делайте, делайте, делайте. Тогда мечты начнут превращаться в планы, а планы будут реализовываться. Кстати, один из первых выводов, к которому вы можете прийти, — пресловутый миллион долларов вам не нужен.

Ну вот вроде бы и все. Цель сформулирована (вектор найден), времени вагон (мы же занимаемся личной эффективностью). Остался завершающий вопрос: где взять энергию, чтобы все это реализовать?

Шаг 5. Ищем источники энергии

Поиск источников энергии, как и внутренней мотивации, — процесс индивидуальный. Но есть и общие принципы.

Я использую принцип «ВЕСНА», который сформулировал для себя. Может быть, он будет полезен и вам. Он включает всего пять пунктов: вода, еда, сон, народ, активность.

Вода

Я не медик (хотя очень мечтал стать им в детстве) и не буду оперировать медицинскими фактами. Но одно правило неоспоримо: воду надо пить регулярно, отдельно от еды, причем выбирать хорошую живую артезианскую воду. Начните с этого свое утро и продолжайте весь день.

Еда

Не секрет, что правильное и регулярное питание добавляет жизненной энергии. Здесь вообще нет универсального рецепта, только ваш организм подскажет вам. Кто-то не ест углеводы во второй половине дня, кто-то плотно завтракает, кто-то предпочитает каждый день готовить свежий ужин и разделять его со своей семьей. Вариантов множество. Ищите свой.

Сон

Выровняйте свой режим сна. Идеальная ситуация — ложимся спать в одних сутках, просыпаемся в других, спим семь часов. Поиск фаз глубокого и поверхностного сна — это уже высший пилотаж.

Утреннее время эффективно для серьезной работы. Во-первых, спят ваши «пожиратели времени»: родственники, коллеги, даже друзья в интернете. Во-вторых, мозг еще не засорен оперативной текучкой, а значит, можно сосредоточиться на важном, например на формулировании своих жизненных целей или написании книги. Я встаю в шесть и вам советую попробовать.

Народ

Не общайтесь с неприятными вам людьми (или общайтесь как можно меньше) — только с приятными. Наше окружение во многом определяет нас. Мы — средневзвешенное от тех людей, с кем проводим нашу жизнь. Если вы живете и работаете среди людей, с которыми приходится конфликтовать или которые вам неприятны, это явно не добавляет вам жизненной энергии. Если у вашего окружения нечему научиться, ситуация аналогичная. Поэтому не бойтесь окружать себя людьми более квалифицированными, умными, чем вы. И уж точно не стоит тратить свою энергию на ругань с тем, кто вам нахамил. Один мой товарищ сказал: «Если вы считаете, что вокруг дураки, то вы и есть самый главный дурак».

Активность

Физические упражнения, массаж, закаливание. Держите тело в рабочем состоянии. Мы много сидим и мало двигаемся, через 25–40 минут тело устает — и мы теряем эффективность. Выделите время для пауз, занятий физкультурой, найдите ближайшего специалиста по массажу. У него наверняка будет окошко в 7 или 7:30 утра, и вы, встав пораньше, начнете свой день с массажа. Очень заряжает. Не успеваете ходить в спортивный зал? Можно привезти в офис гантели и каждые 25 минут устраивать пятиминутный отдых (помните технику Pomodoro?). Давайте посчитаем: $5 \times 8 \text{ часов} \times 5 \text{ дней} = 200 \text{ минут}$ фитнеса в неделю. Это больше трех часов! Нет гантелей? Отжимайтесь!

Еще один источник энергии — чтение. Для многих книги становятся стимулом, побуждают к действию. Читать не-

обходимо и для того, чтобы отдохнуть, отключиться от операционной текучки, и для того, чтобы почерпнуть новые знания, технологии, идеи, вдохновение. Иногда художественная литература может натолкнуть на новую бизнес-идею, а деловая книга, наоборот, расслабит и отвлечет. Найдя в книге что-то полезное, постарайтесь сразу же использовать. Если в течение суток не использовать то, что показалось эффективным и интересным, вероятность применения в будущем снижается в разы.

И не забывайте делиться информацией. Если не «выливать» знания и умения во внешний мир, у вас не появится пространство для новых. Этот стимул, кстати, попал в мою систему мотивации и помогает мне писать книгу.

Придется многое перепробовать, прежде чем вы найдете свою формулу. И едва вы ее обнаружите, она начнет устаревать. Черпайте энергию в поиске. Важно, чтобы ваши стимулы, ваши источники энергии доставляли вам удовольствие (хотя тазик ледяной воды или физические нагрузки могут поначалу не вдохновлять). И улыбайтесь трудностям: улыбка, даже механическая, запускает в организме определенные химические процессы, повышающие настроение.

Шаг 6. Задумываемся о финансировании

Вот вы и готовы к новым свершениям! Следующий вопрос: где взять деньги на начало собственного дела? Вариантов много: вам доступны кредиты, частные займы, государственные субсидии, гранты от фондов... Но сначала постарайтесь ответить последовательно на три вопроса.

- Готовы ли вы взять на себя обязательства и личную ответственность за возврат платных или даже бесплатных ресурсов?
- Как формирование первоначального капитала за счет займов отразится на экономике проекта, его рентабельности?
- Будет ли грант или субсидия, которую многие считают подарком от государства или частного фонда (хотя это не так), достаточным стимулом, чтобы двигаться вперед?

Если вы не собираетесь строить завод по производству автомобилей, то вполне можете применить принцип «1000 долларов» или принцип финансирования с первой сделки. В чем их суть?

Практически любой микро- и малый бизнес можно начать с 1000 долларов. Все, что требуется на старте, — ваше время, ваши мозги, ваши организационные способности, а также пресловутые умения и навыки. Например, свой первый бизнес — туристическое агентство — мы организовали именно так. Взяли старенькую мебель, компьютеры из дома, сами начали продавать, продвигать, а деньги потратили на аренду и рекламу. Еще несколько бизнесов мы организовали с авансирования первой сделки. Так было в аудите: заключили несколько договоров, получили предоплату и на эти деньги организовали дальнейший процесс. Скептики скажут, что именно их бизнес невозможно начать без денег. Ответ прост: найдите дело, которое можно начать с 50–100 тыс. руб., работайте больше и займитесь делом своей мечты. Так вы выйдете из состояния неопределенности, которая не позволяет сделать первый шаг, мобилизуете свои умственные и организационные способности и возможности, начнете думать

непосредственно о процессе зарабатывания, а не о том, какую мебель купить в новый офис. И прежде чем начинать проект, ответьте себе на вопрос: «Сколько я хочу на нем заработать?»

Если же вы понимаете, что без финансового партнера не обойтись, вам потребуется создать бизнес-план. Он описан в главе 7 этой книги, но, чтобы его заполнить, необходимо проработать по порядку все предшествующие главы со 2-й по 6-ю.

И еще несколько ключевых моментов, на которые стоит обратить внимание при открытии собственного дела.

Шаг 7. Оцениваем риски, примерно представляем команду, восполняем основные пробелы в знаниях

Риски нельзя убрать из предпринимательской деятельности, но ими можно управлять: выявить, описать, оценить вероятность наступления и сумму возможного ущерба, ранжировать, спланировать мероприятия по минимизации. Ответьте себе на вопрос: «Что делать, если риск наступил?» Он сродни вопросу «Что в первую очередь делать в случае пожара?» — 80% людей отвечают «тушить», а надо звонить 112. Необходимо заранее формировать навыки управления рисками (подробнее об этом мы поговорим в главе 4).

Даже если вы работаете в одиночку, один из самых важных моментов — создание вокруг себя качественной команды. Штатные сотрудники, партнеры, фрилансеры — неважно. Надо учиться работать с людьми. Это подразумевает поиск, отбор, адаптацию, выстраивание формальных и неформальных связей и взаимоотношений, стимулирование и формирование справедливой системы вознаграждения, поощрение,

повышение квалификации, ротацию, грамотную постановку задач, делегирование, контроль и даже расставание. Обо всем этом мы подробно поговорим в главах 8 и 9.

Еще нужно провести для себя небольшой ликбез. Ответьте себе, знаете ли вы смысл всех следующих слов: тайм-менеджмент, целеполагание, генерация и формализация бизнес-идей, управление проектами, управление финансами, бизнес-моделирование, бизнес-проектирование, управление рисками, организационное проектирование и дизайн, коммуникации. Все это бизнес-технологии и приемы, которые необходимо изучать и применять. Именно этим мы и займемся начиная с главы 3.

Домашнее задание

- Выйти из всех социальных сетей, постараться забыть пароли и заходить только через восстановление пароля с компьютера.
- Провести хронометраж собственной недели, выявить пожирателей времени.
- Начать системно применять два-три приема управления собственным временем.
- Наладить сон (с 23:00 до 6:00).
- С утра — одна лягушка.
- Каждые полчаса желательно пить воду.
- Составить список личных приоритетов (семь-девять), ранжировать их.
- Изучить ресурсы о помощи государством предпринимателям в вашем регионе.

Результат

Мы нашли полтора-два часа времени в день на изменение своей жизни и начали ее менять.

Рекомендованная литература

Архангельский Г. Тайм-драйв. Как успевать жить и работать. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2021.