

ДМИТРИЙ ПОРТНЯГИН



ТРАНСФОРМАТОР

КАК СОЗДАТЬ СВОЙ БИЗНЕС И НАЧАТЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ

Бизнес. Как это работает в России

Дмитрий Портнягин

**Трансформатор. Как создать свой
бизнес и начать зарабатывать**

«ЭКСМО»

2018

УДК 334(470)
ББК 65.9(2Рос)09

Портнягин Д.

Трансформатор. Как создать свой бизнес и начать зарабатывать /
Д. Портнягин — «Эксмо», 2018 — (Бизнес. Как это работает в
России)

ISBN 978-5-04-089785-8

Дмитрий Портнягин – простой парень родом из Тынды, который рано потерял отца и, оказавшись в сложной ситуации, в окружении людей без целей, смог поднять себя за шиворот и привести к своей мечте – быть богатым и знаменитым. Его путь – дорога постоянных вызовов самому себе, суровых уроков и важных выводов. В книге Дмитрий раскрывает всего себя перед читателями, показывает свои хорошие стороны и не очень, делится внутренними переживаниями и одновременно зажигает сердца своей невероятной энергетикой, лидерским мышлением, вдохновляет на достижение высоких результатов. По ходу повествования Дмитрий выводит 35 собственных правил для достижения наилучших результатов в бизнесе, они выделены в виде ключей к главам. Это эссенция его десятилетнего невероятного опыта в собственном бизнесе. Если вам не хватает мотивации, ресурсов, понимания того, как создать бизнес с нуля и раскрутить его до лидерских позиций на рынке, как начать новую жизнь, о которой всегда мечтали, – эта книга лучший подарок, который вы можете себе сделать.

УДК 334(470)
ББК 65.9(2Рос)09

ISBN 978-5-04-089785-8

© Портнягин Д., 2018

© Эксмо, 2018

Содержание

ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА	8
Предисловие	10
Глава 1	12
Глава 2	20
Глава 3	24
Глава 4	29
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Дмитрий Портнягин

Трансформатор. Как создать свой бизнес и начать зарабатывать

© Текст. Портнягин Д., 2018

© Дизайн обложки. Айнетдинов Т., 2018

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

* * *

«Парень, которому нет еще тридцати лет, стал для меня не только другом, но и одним из наставников. Я не вижу, где он «заканчивается», он масштабен, энергичен, горяч, и он действительно меняет бизнес-среду.

Дмитрий Портнягин – путеводная звезда и живой успешный пример для сотен тысяч людей, которые становятся благодаря ему сильнее каждый день. Он открывает нам новые миры и готов вести нас к новым горизонтам. Ну а мы? А мы вместе с ним – ПОЕХАЛИ!!!»

Максим (Комбат) Батырев,

автор бестселлеров «45 татуировок менеджера», «45 татуировок продавана»

«Дмитрий Портнягин – это Илон Маск для российского предпринимательства».

Игорь Рыбаков,

миллиардер, совладелец корпорации «Технониколь»,

основатель «Рыбаков Фонда»

«Дима – настоящий предприниматель, лидер и пример для многих. В том числе для уже очень успешных предпринимателей. Лично меня Дима вдохновил на большие важные действия, и я уверен, что он сделал то же для миллионов других людей. Вот это настоящий миллионер – человек, который влияет позитивно на жизнь миллионов людей. В книге я вижу главное: открытость и честность, которую редко можно встретить. Спасибо, Дима, что нашел время и энергию положить все на бумагу».

Оскар Хартманн,

предприниматель и инвестор,

основатель проектов KupiVIP.ru, Carprice, Aktivo, CarFix

«Необъяснимая легкость бытия. Без усилий. Без надрыва. Без напряжения. Искренне, весело, просто, но удивительно точно и масштабно. Дима делает бизнес, щедро вдохновляя и зажигая всех вокруг. История Димы Портнягина – это впечатляющий пример того, как простые, но смелые решения могут радикально изменить жизнь. Будьте такими же легкими на подъем или пеняйте только на себя».

Андрей Федорив,

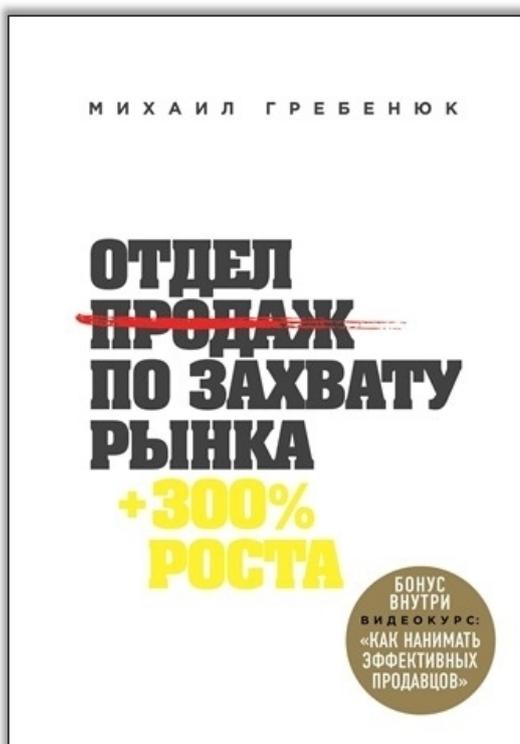
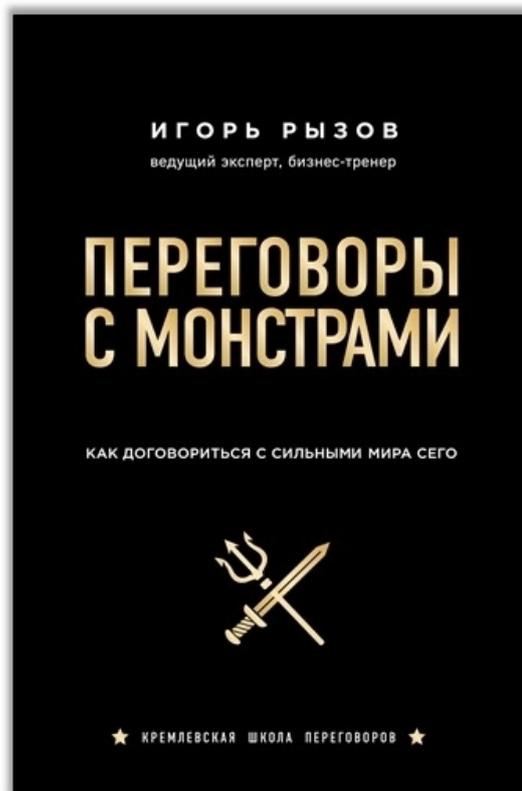
основатель fedoriv.com

«Правила игры без правил. Философия предпринимательства»

«Люблю профессионалов. В спорте и бизнесе лучших отличают одни и те же качества. Дмитрий, безусловно, профессионал, упорно идущий ко все более масштабным целям. Он способен быстро находить выход из любой сложной ситуации».

Костя Цзю

ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА



Как писать коммерческие предложения и продавать что угодно кому угодно

Как составить мощное коммерческое предложение, избежав скучного текста на листе А4? В книге Дениса Каплунова, автора пяти бестселлеров по контент-маркетингу, вы найдете четкие и понятные инструменты, которые помогут привлечь клиентов уже с первого письма и продавать товары или услуги с максимальной выгодой.

Переговоры с монстрами. Как договориться с сильными мира сего

Как перестать бояться «монстров» – руководителей, чиновников или гуру бизнеса, и грамотно вести с ними переговоры? В своей книге Игорь Рызов раскрывает многие возможные сценарии и даёт действенные техники общения, следуя которым, вы научитесь удачно завершать сделки на условиях двойного выигрыша.

Отдел продаж по захвату рынка

Книга Михаила Гребенюка, спикера № 1 «Бизнес Молодости» – готовое руководство по созданию отдела продаж и повышению его эффективности. В ней вы найдете 17 инсайтов для руководителей, стратегии развития бизнеса, скрипты для холодных и теплых звонков, повышение конверсии и многие другие технологии, которые помогут повысить эффективность вашего отдела.

Как инвестировать, если в кармане меньше миллиона

Станислав Тихонов прошел путь от офисного работника до крупного инвестора и на своем опыте доказал, что для создания капитала не нужны миллионы на счете. В его книге вы найдёте принципы эффективного управления деньгами, а также информацию о высокодоходных финансовых инструментах и инвестиционных стратегиях.

Предисловие

Масштаб личности определяется масштабом поставленных целей. У меня всегда были четкие, понятные цели, к которым я стремился. Мой стиль жизни – постоянный челлендж, который я бросаю самому себе.

Я люблю изучать людей, и в первую очередь мне интересны судьбы предпринимателей. Я общался с сотнями из них, отмечая для себя закономерности и выдающиеся случаи. И сам я до мозга костей предприниматель, поэтому мои мысли, действия и результаты также стали частью выстроившейся у меня в голове картины. Картины того, как думает и действует успешный предприниматель в России.

Многие унывают без причины и зачастую живут в дремотном, подвешенном состоянии годы или даже всю жизнь. Я не даю себе такой возможности: у меня всегда есть цель, есть время на выполнение поставленной цели, и я не устаю повторять это от аудитории к аудитории. Миллион подписчиков на канале «Трансформатор», книга-бестселлер, покорение семи высочайших вулканов на всех континентах, чистая прибыль в один миллион долларов ежемесячно – вот мои цели на момент написания этих строк. Восхищение близких, одобрение публики, вызовы, каждое утро бросающие меня в бой, – вот мои источники энергии.

***Делиться своими знаниями, опытом, быть открытым для людей и постоянно учиться – мой характер.** Делать мир лучше, повышать уровень бизнес-образования в стране, мотивировать на достижения молодежь, особенно в малых городах, – моя миссия. Именно миссия сподвигла меня написать эту книгу. И, если моя книга изменит жизнь хотя бы ста человек к лучшему, это уже станет хорошим достижением, но я не сомневаюсь, что таких людей будет гораздо больше.*

*Я обращаюсь к тебе, уважаемый читатель (давай перейдем «на ты», не против?), и предлагаю сразу обозначить, что мы здесь часто будем говорить о деньгах, и это нормально. Ведь главным результатом деятельности предпринимателя является прибыль. Заработай денег, купи квартиру, сделай так, чтобы вся твоя семья жила в достатке, а дети получали достойное образование. Мужчина обязан быть успешным – этого ждут от нас наши женщины, дети, родители. Если ты мужчина, то в первую очередь учись зарабатывать! Каждый должен преуспевать на своем поприще и постоянно развиваться, ставя перед собой все новые цели. Если не получается – испытывай себя в чем-то ином. Не приносит дело ощутимых результатов – меняй тему. **Любой человек может быть успешным, может быть первым, если он нашел правильное занятие.***

Есть три пути к богатству. Однажды я прочитал о них в книгах Владимира Тарасова и полностью с ним согласился. Первый – путь лидера. Когда твои самые сильные стороны – вести за собой людей, вдохновлять на высокие достижения, заражать своими идеями. Яркий пример подобного лидера – Стив Джобс. Второй путь – путь мастера. Когда ты умеешь что-то делать невероятно хорошо, тебя уважают и ценят за твой исключительный талант и потому готовы идти за тобой. Пример такого мастера – Джорджио Армани. И третий путь – путь помощника. Ты помогаешь лидеру или мастеру реализовывать их идеи, поддерживаешь или непосредственно руководишь всем процессом как серый кардинал. Пример таких помощников – исполнительный директор Google Эрик Шмидт или жена Романа Абрамовича.

Как ты уже понял, мой путь – путь лидера. И все, что я пишу дальше, ориентировано на тех, кому данный путь наиболее близок.

Но если ты еще не определился, что тебе больше подходит, я скажу следующее: не бойся экспериментировать! Ищи себя там и тут, пока не добьешься результата. И главное: сначала реши вопросы с финансами, а уж потом думай о том, что тебе действительно нравится делать, а что – нет. Это моя жесткая позиция, основанная на личном опыте и наблюдении

*за развитием многих других людей. Программируй себя на заработок: берись даже за то, в чем не разбираешься. Пока ты молод – полностью посвяти себя развитию бизнеса и созданию материальной базы, что позволит тебе не заикливаться всю жизнь на теме заработка, не быть заложником доходов. В будущем ты перестанешь думать о деньгах, станешь свободным и счастливым. Читай и делай свой выбор. В этой книге я делюсь с тобой своими убеждениями, даю рекомендации и важные «ключи», которые пригодятся в жизни. Именно с их помощью я отпирал двери в различных непростых жизненных ситуациях. Их целая связка. Пользуйся ими. **И добро пожаловать в мою жизнь!***

Глава 1

Жжение внутри

Нет смысла долго раздумывать: быть предпринимателем или не быть. У тебя все равно не будет другой возможности кардинально изменить собственную жизнь. Если человек думает лишь о том, за сколько он готов работать пять дней в неделю, он загоняет себя в узкие рамки четко фиксированной зарплаты. У собственника бизнеса совершенно другие горизонты.

Мы все хотим, чтобы наши дети жили лучше нас, чтобы общались с яркими людьми, получали качественное образование и никогда не думали о выживании. Поэтому встань перед зеркалом и задай себе вопрос: хочешь ли ты, чтобы твои потомки прожили такую же жизнь? От родителей зависит многое, и те из них, кто загоняет своих детей в рамки устоявшихся шаблонов, пытаюсь доказать, что деньги – зло, что в большом количестве они есть только у плохих людей и что честным трудом их не заработать, совершают большую ошибку. К счастью, в наши дни молодежь привыкла мыслить самостоятельно. Она принимает собственные решения, оглядываясь на других, таких же молодых и прогрессивных, так что нынешнее поколение в целом стало намного более продвинутым в вопросах бизнеса, чем предыдущее. Стереотипное мышление постсоветского пространства постепенно уходит, и это классно. Мне очень хочется, чтобы таких самостоятельно мыслящих людей, как я, было больше. Хочется, чтобы люди были счастливы, чтобы они шли своим путем, попробовали что-то сделать сами и поняли, что для них нет ничего невозможного. Такой путь сопровождается внутренним состоянием, похожим на ощущение, будто ты – бутылка с шампанским, готовая взорваться от энергии, которая распирает тебя изнутри. Об этом мне и хочется рассказать.

Тында – очень маленький город, в котором я родился и вырос. Он словно островок на карте, отрезанный от всей остальной страны и других городов. Однако до сих пор он остается для меня уютным и родным. Единственной причиной, почему этот город вообще существует (не процветает, а именно существует), является Байкало-Амурская магистраль. В 1980-е годы люди со всей страны съезжались сюда на заработки – на тот момент регион считался быстро развивающимся. В него вкладывали большое количество сил и средств, привозили различных специалистов. Именно тогда в Тынду пригласили моих родителей, до того проживавших в Улан-Удэ.

Моя мама в то время осваивала профессию учителя начальных классов, а отец работал технологом по производству мясной продукции. Его пригласили на Тыдинский мясомолочный комбинат, а маму – учителем в школу. Произошло это в середине 1980-х, когда моей сестре Олесе еще не исполнилось и года. Я родился чуть позже, в 1988 году.

Любой человек той эпохи скажет тебе, что жилось тогда в целом проще. Я с этим согласен: да, первое время у моих родителей фактически не было крыши над головой (знакомые вначале приютили их на своей квартире), но со временем жилье им предоставили, да и социальные гарантии тогда выполнялись, а не декларировались. Государство нас направляло – в то время так действительно было принято. Если сейчас оно фактически предоставляет полную свободу и возможность выбора, перекладывая на тебя всю ответственность, то раньше жилось совсем иначе. **Но проще не значит лучше.**

На просторах Советского Союза существовал жесткий стереотип бытия: ты рождаешься, ходишь в детский сад, после идешь в школу, затем поступаешь в институт на выбранную специальность, устраиваешься на работу, работаешь десять-двадцать лет, двигаясь по карьерной лестнице, потом покупаешь или получаешь квартиру, умираешь... и твоим детям достается все заработанное тобой в течение жизни. В то время подобному шаблону следовали буквально все, и никто не предполагал, что возможна другая жизнь. Каждый знал, какая модель поведения

правильная, понимал, что семья непременно должна быть полноценной, что, если мужчина не пьет – это уже большая удача. К счастью, с тех пор многое поменялось. Раньше одна концепция была приемлема для всех, сейчас же на ситуацию можно посмотреть двояко. Да, действительно стало легче: **любой из нас может стать предпринимателем, быть свободным и независимым человеком. Но, с другой стороны, перед тобой постоянно возникает проблема выбора и выхода из зоны комфорта.**

Лично я всегда был противником бездействия. Я из тех людей, которые любят создавать и делиться. Все, что я получаю, все, что пропускаю через себя, – всем этим я хочу делиться с окружающими. Мне и впрямь грустно смотреть на тех, кто не пользуется своими возможностями и не в состоянии выбрать правильный, лучший для себя путь в жизни. Да, с одной стороны, будущим предпринимателям придется поднапрячь свои силы, порой шагать через ад, но я до сих пор не понимаю, почему многие люди даже не пытаются начать свое дело. Все, кто осознает масштаб своего потенциала, добиваются результата – все без исключения. Я не видел таких людей, которые бы шли напролом, очень сильно чего-то хотели и не достигли своих целей.

Ключ 1

Жжение внутри

Жжение внутри – это искреннее несогласие с тем, что есть у меня сейчас. Оно не дает покоя.

Многие чего-то хотят, но считают это недостижимым и ничего в итоге не делают. Я думаю, что такие люди просто не жаждут этого всей душой. Жжение – это двигатель. С ним невозможно ничего не делать. Когда ты чем-то одержим, внутри чувствуешь такой пожар, что сидеть на месте просто невозможно. Большинство предпринимателей – вынужденные предприниматели. У них просто не было другого выбора из-за этого адского жжения. Если ты со всем согласен, то не быть тебе предпринимателем. А если несогласие есть – оно будет двигать тебя на пути к цели.

К слову, если бы я был взрослым в те времена, в конце 1980-х, я бы наверняка занимался торговлей. В те годы это было проще, чем сейчас. Все, что ни привозили в Тынду, сметалось с прилавков разом. Мой отец тогда активно занялся бизнесом. Он поставлял овощи и фрукты: сначала привозил продукты с границы, а позже и вовсе начал работать напрямую с Китаем. У него были арендованные склады, он развозил товары по магазинам и продавал – иногда грузовые машины стояли прямо у нас во дворе. Капуста, картошка, новомодные игрушки – люди разбирали все. Сергей Портнягин, кстати, был одним из первых, кто привез кофе в Тынду. В то время предпринимателей было не так много, но тот, кто отваживался зарабатывать сам, имел очень хорошие деньги.

Переходный момент от стереотипов постсоветского пространства к взглядам предпринимателей происходил именно тогда. **Люди начинали понимать, что, взявшись за какое-то дело сами, они смогут зарабатывать гораздо больше. И я, будучи тогда маленьким ребенком, наблюдал за этим, пусть и неосознанно. Отец показывал своим примером, как надо хотеть и добиваться, хотеть и добиваться, хотеть и добиваться... В его исполнении это всегда выглядело легко. Так оно и отложилось у меня в голове.**

Отца не стало, когда мне было десять лет, однако я хорошо помню, как он работал, как встречался со своими партнерами из других стран, какие сложности возникали перед ним и

как он с ними справлялся. А сложностей на тот момент хватало! Я видел все, но только сейчас, спустя долгие годы, понимаю, что именно в те дни происходило. Когда отец ушел из жизни, мы остались в долгах – бизнес полностью разворовали его же сотрудники, они вырывали технику с рабочих мест прямо с проводами и розетками и уносили с собой.

Только потом, спустя много лет, я осознал, что фактически продолжил его дело. Я вспоминаю, как учился в школе и на последней странице тетрадки рисовал свою собственную транспортную компанию с базой, складами, машинами, подъездными путями. Я не знал, что именно этим буду заниматься в будущем, но уже тогда размышлял над тем, как все звенья взаимодействуют. Мог подолгу не слушать учителя и даже не делать уроки – только рисовать базы и тренировать свою подпись, чтобы в будущем визировать документы. Она, кстати, с тех пор практически не изменилась. В общем, если раньше все хотели стать космонавтами, то сейчас нужно сделать так, чтобы дети мечтали стать предпринимателями, создавать новые рынки и новые продукты.

Моя цель – сделать предпринимательство модным.

Есть такой термин – «предпринимательская незрелость». Заключается она в закрытости. Современный предприниматель не должен быть закрытым. Когда ты что-то отдаешь, то обратно получаешь в разы больше – кармические законы всегда работают. Не все люди это понимают, боятся разглашать что-то, опасаясь выдать «секреты» и потерять свои позиции. И это глупо. Попробуйте отдавать свои знания, попробуйте даже выступить на сцене перед аудиторией и тогда сразу же ощутите невообразимый заряд энергии. Когда общаешься с одним человеком, можно не почувствовать сразу отдачи, но, делясь ценностями с аудиторией, неизменно ее ощущаешь. Да, в моей компании тоже есть свои коммерческие тайны, но всеми своими знаниями, универсальными для любого бизнеса, я без тени сомнения могу поделиться с любым человеком. Закрытые же люди, как правило, не добиваются высоких результатов.

Мой отец был открытым, харизматичным и очень активным человеком. Он везде и со всеми умел договариваться. Мама и полюбила его за это – что он всегда мог найти решение и выход из любой ситуации. Наверное, поэтому после смерти отца она так и не смогла найти мужчину, который хотя бы отчасти смог вести себя так же, как он, – отец в этом плане был уникальным. И именно такое свойство характера давало ему возможность всегда действовать и искать свою выгоду. Мама до сих пор помнит, как они брали у деда машину, загружали ее доверху картошкой, приезжали на рынок и быстро начинали реализовывать товар. Если человек действует подобным образом, он уже никогда впредь не согласится быть простым наемным сотрудником, потому что осознал, что **своим умом можно заработать столько, сколько захочешь.**

Я считаю, что отец заложил во мне эту истину уже в ранние годы. Он давал нам практические уроки: например, когда просил попилить на даче поленья, то платил за каждое полешко по пять рублей. И мы распиливали их, считая, сколько можем заработать. Когда мы строили баню и таскали строительные материалы, отец за каждый перенесенный шлакоблок давал возможность километр проехать на машине. И уже в детстве я ощущал выгоду от своей работы, потому что отец сознательно закладывал в меня эти знания. И сегодня, когда современные родители задаются вопросом, как правильно воспитывать своих детей, чтобы те стали предпринимателями, я отвечаю: дайте им возможность начать зарабатывать как можно раньше! Покажите, что они могут делать деньги своими руками.

«Получил в школе пятерку – тебя похвалили» – вот мышление наемного сотрудника. Нас же учили, что если ты работаешь много и качественно, то можешь получать за это деньги и самое главное – влиять на их количество. Нам открывались другие возможности, и мы хватались за них обеими руками. Не надо думать, что ребенок в этом случае может перейти исключительно на коммерческие отношения и ничего не будет делать бесплатно. Ведь ситуация, когда

каждый день он получает карманные деньги просто так, за здорово живешь, – еще хуже. Чадо просто берет деньги, не понимая их ценности.

Да, деньги нужны всем. Здесь не стоит лукавить, особенно когда речь идет о воспитании детей. **Поставь себя на место свободного предпринимателя, который прилично зарабатывает.** Что в таком случае ты сможешь позволить себе? **Прежде всего – и это главное – ты будешь чувствовать себя свободным.** Ты можешь путешествовать столько, сколько захочешь. Можешь дать своим детям лучшее образование. Можешь обеспечить безопасность и достойные условия жизни своей семье. Твоя женщина будет гордиться тобой. Ты сможешь помогать своим родителям, и они тоже будут тобой гордиться. Наконец, ты можешь заработать так много, что будешь в состоянии поменять что-то в своей стране, потому что, кто бы что ни говорил, это возможно сделать, лишь обладая большими деньгами и авторитетом.

Мы не должны обманывать наших детей – выбор пути предпринимателя достоин того, чтобы рассмотреть его попристальной. А деньги в данном случае являются лишь мерой того, что ты делаешь, показывая, насколько это правильно и хорошо. **Деньги – это результат, который отражает качество твоей работы.** Здесь предприниматели в чем-то похожи на спортсменов: спортсмен бежит стометровку за определенное время и считает свои секунды, для нас же мерой успеха являются деньги в кассе.

И еще: родители должны помогать своим детям. Нельзя навязывать своему ребенку что-то вопреки его воле. Нельзя превратить его в того человека, которым вы сами мечтали стать в молодости, но не стали. Вспоминая свою маму, я понимаю, насколько она была мудрой женщиной – всегда давала мне возможность сделать выбор. Я точно знаю, что выбор этот она все же контролировала, но каждый раз интересовалась у меня, кем именно я хочу стать.

Когда я был маленьким, то мечтал быть генеральным директором – любой возможной фирмы, без разницы, какой. Потом, окончив школу и думая, куда лучше всего поступить, я понял, что хочу стать предпринимателем и никем больше. Передо мной стоял выбор: остаться в Тынде и пойти учиться, как все мои друзья, в железнодорожный техникум, либо двигаться дальше и поступать в университет. И я выбрал высшее образование – Академию предпринимательства. Так я оказался в Благовещенске – столице Амурской области. Правда, за два года до этого я успел побывать в Москве, к слову, впервые в жизни, и увидел, как там живут люди. Общался с детьми своего возраста, свободно говорившими на английском языке и находившимися явно на более высоком уровне развития, и понял, что практически ничего не знаю о мире. Я почувствовал жжение внутри. Причиной жжения была не зависть, а понимание того, что мне надо до них дотягиваться. Тогда и пришло окончательное решение – обязательно уехать из родного города.

Отец никогда меня не ругал и никогда не воспитывал – он был моим лучшим другом. Мама же, в отличие от него, старалась держать меня в ежовых рукавицах и когда папа решил побаловать сына и привез домой много игрушек, так много, что ими была завалена вся комната, продолжала следить за моей дисциплиной и время от времени их прятала. Моя супруга сейчас во многом на нее похожа – я же, напротив, близок к позиции своего отца и мечтаю стать для детей самым лучшим другом на свете (который уж точно не ругал бы за плохие отметки).

Вообще я мог получить пятерку по любому предмету, если бы захотел. Мне нравились экология, геометрия – я любил цифры, но ненавидел математику. Также мне нравились активные и нескучные предметы: физкультура или информатика, к примеру. Любил историю и обществознание благодаря своему преподавателю Румянцеву Юрию Августиновичу, который в каком-то смысле стал в те годы моим наставником. Некоторое время он преподавал нам и экономику – и когда в классе прозвучал вопрос, а я, подняв руку, в подробностях поведал о том, что такое себестоимость, произнес: **«Быть тебе предпринимателем, Портнягин!»** В тот момент я снова почувствовал, что хочу заниматься именно этим. Я учился по принципу

«пятерка/двойка/пятерка/двойка». По предметам, которые мне нравились, я всегда был отличником. А что не ложилось на душу – там были двойки. В итоге – твердый троечник.

Девяносто процентов моих одноклассников после одиннадцатого класса разъехалось по стране. До сих пор я помню их, кто на кого отучился и в каком городе живет, но сейчас мы почти не поддерживаем связь, несмотря на то, что в целом относились друг к другу хорошо.

Я всегда старался быть лидером – в школе, в университете, в футбольных командах – везде стремился быть первым. В этом я находил мотивацию, понимая, что главное – победа, а не участие. Позже выяснилось, что многие мои знакомые наблюдали за мной все эти годы, это возлагало на меня еще большую ответственность. Ну а после того, как я добился определенного успеха, мне стали писать. Поздравляли, говорили, что гордятся мной. Особых просьб, что характерно, почти никогда не приходило.

Некоторые, правда, спрашивали совета или даже предлагали заняться каким-то делом вместе – для них я был человеком, который мог все сдвинуть. Вероятно, это связано со страхом. Люди боятся рисков и никогда до конца не знают, стоит ли им вкладываться в свои задумки, идеи, темы. Сейчас, оглядываясь назад на крайние десять лет жизни, приходит понимание, что и у меня было много таких моментов, когда приходилось стоять перед нелегким выбором и испытывать сильный страх. Но нельзя что-то решить за другого. Поэтому я и не даю советов – просто предлагаю взять «ключи», описанные в книге. Если человек осуществит задуманное и последует советам практика, то он точно поймет, нужно ему на самом деле или нет. Ведь все зависит не от денег и не от темы, а только от него самого. Поясню: вовлеченность в дело, которым ты занимаешься, – ключевая характеристика для любого предпринимателя. Страх выйти за рамки мешает двигаться, нашептывает, что первый шаг непременно должен быть правильным, лучше – идеальным. А ведь это невозможно! **Запомни: твой страх будущих неудач беспочвенный. Угрозы нет – это иллюзия.** Будущего не существует.

Ключ 2

Вписывайся во все

Берись за любую работу, даже если ничего в ней не понимаешь и тебе она не интересна.

Это может быть работа за малые деньги или даже вовсе бесплатно, или она может быть не самая чистая (в прямом смысле слова). Но только так ты сумеешь найти нишу, в которой сможешь реализоваться как предприниматель. Именно таким образом я и поступил в свое время. Получается, что если бы я не согласился на работу обычным туристическим гидом в Китае, то не было бы у меня логистической компании, с которой я заработал миллионы долларов. Но об этом чуть позже.

Сейчас, оглядываясь на детские годы, мне приходится больше всего краснеть из-за своих отношений с мамой. В подростковом возрасте я стал буйным и неуправляемым. В те годы она сильно переживала из-за этого. Драки в школе, серьезные конфликты с учителями, мои необдуманные поступки, нежелание учиться и отсутствие обратной связи с семьей – тот промежуток времени стал своеобразным бунтом против системы. Надо сказать, что произошло это исключительно из-за того окружения, с которым я общался. Те люди, что были рядом, оказывали на меня не всегда положительное влияние, я готов это признать. Пиво в подъезде, дискотеки, драки, разбитые стекла в школах... Так жили дети девяностых. Но в целом мы все-

таки были хорошими ребятами – в то время молодежь почти поголовно была такой, холодная Тында не являлась исключением.

До мамы доходила лишь малая часть того, что мы тогда творили. Моими авторитетами в те дни были разве что старшие ребята из нашего двора – только они могли хоть как-то на меня повлиять. Они воспитывали нас, учили всегда бить первым, если драка неизбежна, и мы их уважали. Благодаря им мы знали, что нельзя нападать на парня, когда рядом идет его девушка, даже если он не прав, что нельзя бить толпой одного человека и всегда нужно быть готовым ответить за свои слова и поступки. Этот период жизни, однако, не прошел для меня даром – некоторые из тех уроков актуальны до сих пор. Тогда это была моя школа. К сожалению, многих из тех ребят уже нет в живых: из Тынды я почти всегда получаю плохие вести, от чего становится грустно. Конечно, в те годы мама тоже мечтала на меня повлиять, и я всегда чувствовал поддержку с ее стороны. Но я тогда ее не воспринимал в качестве авторитета для себя, до тех пор, пока не поменял свое окружение.

Ключ 3

Обойма

Не важно, в каком ты возрасте, – люди постоянно влияют на тебя. Они либо тянут вниз, либо вверх.

Иногда следует поменять свое окружение на лучшее. Это самое простое, что тебе следует сделать. Тебе нужны люди, которые смотрят на жизнь позитивно, люди со схожими целями и большим финансовым результатом, люди, которые могут дать тебе честную обратную связь.

Я в тот момент сошелся с ребятами, которые не пили и активно занимались спортом. Они были самостоятельными и не только не зависели от своих родителей, а, наоборот, брали на себя ответственность за свою семью. А с позиции предпринимателя я теперь понимаю, насколько важно окружить себя людьми, которые точно знают, что они хотят, и при этом зарабатывают больше, чем ты.

Мне было пятнадцать лет, когда я в первый раз прилетел в Москву. Я увидел других людей и совсем иной мир. У нас были друзья семьи, на тот момент поддерживавшие маму после потери мужа. Понимая, как нам тяжело, они пытались помочь и однажды предложили мне поехать на две недели учиться в Англию вместе с их дочерью. Мама, конечно же, согласилась – мне сделали мой первый загранпаспорт, купили билеты в нашу столицу, и через две недели я полетел оттуда учиться в Кентербери. А там пообщался с ребятами, увидел другую страну, улицы туманного Альбиона... и это было невероятно!

Да, я по-прежнему пропускал школу, продолжая свой бунт, но постепенно он переставал быть для меня актуальным. Я не видел этого бунта в своих сверстниках за границей – он был им ни к чему. К тому же все вокруг свободно говорили на английском, а я не мог связать и двух слов – и этим сильно выделялся среди остальных. Да и Москва также оказала на меня колоссальное влияние, особенно своими масштабами и количеством людей. Людей, которые могли нормально, без агрессии общаться и двигаться по земле с высоко поднятой головой. Когда я вернулся в Тынду, стало ясно, что пришла пора менять свою жизнь. Я словно вернулся из цивилизации в дикую природу. Это стало переломным моментом. Нужно было что-то делать, и я записался в спортивную секцию.

У меня нет спортивного разряда. Я просто ходил четыре года на самбо еще в начальных классах, участвовал в соревнованиях. И хоть особо не блистал, но тренер всегда говорил, что я делаю определенные успехи. **Я не из тех, кто так и не стал чемпионом, хотя всегда боролся до последнего.** Спортивные награды не были моей целью, как ты понимаешь. Дело было в смене окружения. В итоге я бросил борьбу и после девятого класса пошел в бокс, отдав этому виду спорта полтора года. Я хорошо дрался и мог постоять за себя, а главное – у меня появилась группа поддержки, которая всегда могла прийти мне на выручку, и это новое окружение в то время делало меня лучше.

Я помню зал в подвальном помещении, где мы занимались – очень маленький, душный, с плохой вентиляцией и множеством людей. Когда мы боксировали, то порой ударялись друг о друга затылками, настолько мало там было места. Я хотел научиться драться и иметь преимущество – в тот момент для меня это было крайне важно, как, наверное, и для любого подростка.

Я хорошо помню своего тренера. Ему тогда было около семидесяти лет. Он выпивал, и мы часто слышали о нем множество разных историй, где он фигурировал как настоящий боец. Например, он постоянно «выносил пачками» людей в ресторанах. Когда люди заканчивались, приезжала милиция и увозила его в отделение. Он успокаивался и на следующий день, дыша перегаром, возвращался к тренерской работе. Больше всего мы не любили, когда он отрабатывал удары и бил нас, пацанов, по лицу без перчаток. Но сейчас я понимаю, что такова была его методика обучения – все должно быть по-настоящему.

Только тогда я по факту стал старшим мужчиной в своей семье. Раньше мне не верилось, что отца больше нет. Конечно, я был еще пацаном и не мог полностью осознать случившегося, но не проходило ни одного дня, чтобы я не чувствовал себя брошенным. Не из-за мамы: она всегда была рядом, поддерживала нас. Просто не стало важнейшего человека в моей жизни, и я будто остался сам по себе – с этим ощущением приходилось жить. А еще я потерял чувство безопасности.

Но благодаря спорту появилось осознание того, что я несу ответственность за свою семью, что я мужчина и на меня рассчитывают. Я окончательно вышел из своего прошлого круга друзей, с головой увлекся боксом и общался с ребятами, которые не курят и не пьют, а думают о своем будущем. В те годы я часто размышлял над тем, что стать успешным и богатым крайне сложно и почти недостижимо. И в то же время меня тянуло к людям, которые этого добились. И негативные эмоции, похожие на жжение где-то внутри, были вызваны искренним несогласием с тем материальным уровнем, на котором я находился, что часто становилось стимулом. Стимулом изменить все вокруг.

Вот пример. Я ненавидел просыпаться по утрам. Семь утра в Тынде – это ночь, зима длиной в девять месяцев, холод и прогулка в школу пешком при – 40°С. До сих пор вспоминаю те утренние походы с содроганием: я не хотел покидать теплую постель и идти в темноту. Но приходилось делать то, что не нравится. Вставал, шел умываться, садился на край ванны, грел руки под горячей водой и досматривал свой сон еще несколько минут. Затем был простой завтрак, который я обычно не ел. Мама делала его, несмотря на то, что я почти никогда к нему не притрагивался. Я был сложный, а она выполняла свой материнский долг. После отправлялся в школу.

Все время у меня были поддельные проездные, по которым я иногда ездил на автобусе – увы, но такой номер срабатывал не всегда и на следующей остановке меня могли попросту высадить на улицу. Так что нередко я сам выбирал пешую прогулку. Уже тогда я мечтал стать предпринимателем, чтобы вставать во столько, во сколько захочу. Хотелось стать свободным, и, мечтая, я программировал себя на это. В своих грезах я уже имел все, чего так отчаянно хотел, а в особенности мне хотелось купить автомобиль.

Мне всегда нравились автомобили. Я ждал своего восемнадцатилетия, чтобы получить права и купить себе авто. Это придавало мне сил тогда, да и сейчас я с радостью сажусь за руль.

Подержанная Toyota Mark II конца 1996 года в 2006-м стоила 190 тысяч рублей. День, когда я купил себе машину, стал одним из самых прекрасных в моей жизни!

И сегодня я продолжаю мечтать. Сейчас мечтаю о домах в разных городах и странах и представляю их как один большой дом. Я мечтаю приезжать в эти дома со своей большой семьей, меняя картинку за окнами, и везде чувствовать себя уютно, как рыба в воде. Я очень люблю путешествовать и мечтаю создать бизнес, который станет проектом мирового масштаба. Обязательно с офисами в разных странах, куда я смогу прилетать. Представляю признание людей, уверенных в том, что я меняю мир к лучшему. А еще – общение и обмен опытом с известными и успешными людьми, со звездами, выдающимися личностями из разных областей знаний. И чем чаще я думаю о своих мечтах, тем проще мне определить мои цели.

Ключ 4

Цена рая

Предприниматели на ранней стадии развития своего дела должны думать о материальных целях, потому что такие цели создают запрос на деньги, и ты вступаешь в борьбу.

Составь список из тридцати своих материальных целей. Это может показаться простым заданием, но по факту люди часто не могут придумать и пяти. Найди тридцать материальных объектов, которыми ты хочешь обладать. Составь список. А дальше рядом с каждым из пунктов напиши его цену. Поищи в интернете, если не знаешь. Ты должен четко понимать стоимость того, что хочешь иметь.

И вот теперь я предлагаю тебе сложить все цены в твоём списке, а далее разделить полученную сумму на двадцать четыре. На двадцать четыре, потому что я хочу, чтобы ты не откладывал свои мечты дальше чем на два года, а два года – это двадцать четыре месяца. Так вот, когда ты разделишь полученную сумму на двадцать четыре месяца, то получишь тот ежемесячный доход, на который тебе нужно выйти. Он будет твоей целью. Поняв, сколько денег тебе нужно, ты сможешь правильно выбрать нишу, в которой будешь работать. Не все ниши смогут дать столько, сколько тебе нужно.

Глава 2

Становление личности

Лидерские качества проявлялись во мне еще в раннем детстве. Я всегда любил планировать и организовывать. Мог, к примеру, собрать друзей, чтобы строить с ними шалаши, обустроить свои углы в подвалах – в то время именно я был главным в этих затеях, организовывал всех и собирал коллектив. Конечно, многие из ребят могут со временем развить такие качества в себе – даже если их не было в детстве; они могут заняться спортом, пообщаться со старшими наставниками или почитать книги. Но во мне это возникло само – ведь я всегда хотел быть организатором, мне нравилось сплачивать людей и заряжать их энергией.

Я не ставил себе целью обязательно быть первым, сам процесс был важнее. Поэтому чемпионом не стал – да, занимался боксом, мы с ребятами играли в баскетбол, иногда целыми дворами, частенько побеждали, но я не был здесь формальным победителем. Однако **во все, чем увлекался, я погружался с головой**. Если это был футбол или баскетбол, то покупал форму, брал мяч и в любое время готов был идти играть. Даже если оставался один, все равно находил время для тренировок. Когда занялся боксом, мне дома подвесили мешок с песком к потолку, чтобы я не бил кулаками о стену.

В нашем дворе были ребята, на которых я смотрел снизу вверх. Кандидаты в мастера спорта, мастера по боксу, по вольной борьбе... В те дни мастера спорта были в почете – это был высокий ранг, отмечающий значительные достижения человека в его физическом развитии. Одно время я сам мечтал стать хотя бы кандидатом в мастера спорта: когда переехал позже в Благовещенск, то с головой ушел в рукопашный бой. Я занимался, бегал по набережной, прыгал через скакалку и представлял, как становлюсь крутым бойцом. Но затем, в один прекрасный момент, до меня дошло: это не мой путь.

Я повзрослел и увидел, что все мои попытки добиться успеха на данном поприще не приносят никаких особенных результатов, кроме поломанных рук. К сведению, руки я ломал раз шесть. Не очень весело. Но, может быть, именно поэтому я был одним из первых в своей компании, кто начал думать о деньгах и бизнесе, когда все остальные с головой ушли в спорт. Сейчас, анализируя эти годы, я понимаю, что двигаюсь в жизни поэтапно. И когда очередной этап заканчивался и я чувствовал, что уперся в тупик, то сворачивал и делал следующий шаг. Я никогда не испытывал сложности в том, чтобы закрыть за собой дверь и заняться чем-то новым.

Ключ 5

Сойти с пути

Вовремя понять, что ты на пути, на котором нет денег – крайне важно. Если путь утыкан препятствиями и при этом ведет в никуда, смело сворачивай с него.

Для многих людей, у которых мало жизненного опыта, свернуть в сторону – будто в лес уйти, их пугает тотальная неизвестность. Когда я оценил свои возможности в спорте и понял, что результата не добьюсь, а если и добьюсь, то не финансового – решение уйти с этого пути положило начало жизненному правилу. Если не обеспечена финансовая база, надо избегать

путей, которые не позволяют ее создать. И я ушел в сторону, чтобы заработать свои первые деньги.

Я часто встречаю предпринимателей, которые занимаются любимым делом. Им это нравится, но они вечно в долгах, а результата нет никакого, потому что нет рынка. Пока я писал эту книгу, встретил предпринимателя, который занимается производством эксклюзивных мотоциклов. На первый взгляд довольно интересная ниша и продукт красиво выглядит. Но когда стали разбираться, выяснилось, что такие байки популярны только в Америке, а здесь, в России, люди не готовы платить за экзотику, не понимают ее. Да, парень любит то, чем занимается, но финансовый результат никогда не наступит, так как рынка нет. Решение здесь одно – сойти с пути и создать на базе имеющихся компетенций продукт для России.

Я считаю, что мужчине важно заниматься спортом. Во-первых, это закаляет: сила придает уверенности, появляются лидерские качества и стержень внутри. Во-вторых, начинаешь чувствовать уважение к людям, уже добившимся результатов, – они становятся для тебя примером. В-третьих, спорт – это борьба. Ты и так каждый день борешься: с какими-то мыслями, с самим собой, а здесь – с реальными людьми и командами. В этом состязании больше пользы, в нем есть что-то от бизнеса. Уважаешь своего соперника, добиваешься цели, стремишься к победе, получаешь результат, исходя из тех сил, что приложил для его достижения, и всегда остаешься мужчиной – такой и должна быть жизнь предпринимателя.

Еще одним увлечением в подростковом возрасте были фильмы. Я собирал кассеты, их было больше двух сотен. Все боевики, приключенческие ленты. У друга семьи был видеопрокат, и я мог зайти и взять любые. Одно время я даже представлял себя Жан-Клодом Ван Даммом и сражался со своим двоюродным братом на импровизированном ринге. Было круто! Вся моя комната была оклеена разными постерами и плакатами, а на одной из стен висела коллекция сигаретных пачек. Все началось с одного-единственного плаката, который мне однажды разрешила повесить мама. А после: Prodigy, Scooter, Metallica, вкладыши от «Турбо» – полностью обклеенные ими стены и углы. . . Наконец, я повесил на дверь замок, тем самым обозначив границы своей территории. У меня были компьютер, диван, свой телефон – в каком-то смысле это был мой собственный мини-дом, где я отгородился от всех, в том числе от мамы и старшей сестры. У меня был свой мир со своими правилами. Его еще нельзя было назвать «первым офисом», но я создавал это сам и привносил в него много личного. В тот период у меня часто возникало желание остаться ненадолго наедине с собой, побыть взрослым.

Я всегда говорил и продолжаю утверждать, что дети должны развиваться самостоятельно. Дайте им возможность увлекаться тем, чем они хотят, оставляйте их одних, если им это нужно, – каждый родитель должен уважать желания своего ребенка. Дайте ему возможность подрасти, почувствовать себя взрослым и самостоятельным. Если вы будете постоянно ходить за ребенком и говорить, что ему делать, следить и контролировать, он никогда не сможет сделать что-то сам. В раннем возрасте у человека идет формирование личности, и, если она не будет сформирована правильно, в будущем сделать ее полноценной окажется крайне тяжелым делом. **Пятнадцать-семнадцать лет – далее ребенка воспитывать уже поздно: то, что ты заложил в него до этого возраста, остается с ним на всю оставшуюся жизнь.**

Если же ты сам испытываешь авторитарное влияние своих родителей, то тебе нужно как можно скорее избавляться от него. Да, это трудно, но, чтобы добиться реальных результатов, тебе в любом случае придется «резать по живому». Научи родителей не вмешиваться в твою жизнь и прими решение жить самостоятельно. **В нашем окружении есть люди, которые всячески стараются тянуть нас назад, и порой ими могут быть не только наши друзья и знакомые, но и родственники. Неважно, в каких ты отношениях с этими людьми, такие связи надо рвать.**

Стремление к своей цели, особенно когда на первых порах эта цель кажется такой далекой, дает нам возможность развиваться. Наверное, поэтому, вырастая в богатых и обеспеченных семьях, в достатке и изобилии, дети иногда не получают этой важной жизненной искры. Они теряют инициативу и ничего не хотят от жизни – особенно если их родители не отличаются аккуратностью в воспитании. Коль вашим детям все можно и все доступно, у них не возникнет потребность следовать за своей целью. Я не был в такой ситуации, и могу лишь делать предположения, но мне порой приходилось сталкиваться с такими людьми. Именно поэтому, когда придет время стать отцом, я буду стараться дать свободу выбора своим детям. Дети нередко, вырастая, становятся похожими на своих родителей. И лично я буду жить так, чтобы стать для них хорошим примером. Чтобы они видели, как я работаю, видели мои заслуги, мой образ жизни, мои занятия спортом, мое окружение – и брали с меня пример. Будь другом, давай свободу, научи своих детей зарабатывать, оставайся в их глазах честным, открытым и порядочным – и они последуют твоему примеру.

Когда я побывал в Кентербери, то понял, что мое окружение, с которым я жил до этого, в корне отличается от того, к чему я стремлюсь. Контраст между неучами, алчущими халявы, и адекватными ребятами, свободно разговаривавшими по-английски (и уже помогавшими своим родителям материально), ощущался особенно остро. Наверное, из-за этого я там сразу почувствовал свою ущербность. Но я умел дружить – я был искренним и простым парнем и со всеми находил общий язык. Мы жили в семьях по обмену, и я без знания английского языка с трудом мог отвечать на простые вопросы своих соседей. Ничего не поделаешь – брал словарь и по два часа перед сном штудировал его. За время жизни в Англии я более-менее подтянул язык и, вернувшись назад в Тынду, стал одним из лучших в классе по этому предмету. Но все же разница между мной и теми, другими ребятами, оставалась – в отличие от меня они к учебе относились с уважением. В моем же окружении учителей считали врагами, заставлявшими делать то, что тебе не нравится.

В последний раз я был в своем родном городе на первом курсе института, в 2006 году. Не сказал бы, что жить там стало в чем-то хуже, хотя у нас в стране о глубинке любят отзываться именно так. Там все осталось без изменений, будто застыло на одном месте. Пока мы, жители крупных городов, растем, меняем мышление и развиваемся, там все остается на прежнем уровне. И если бы я прямо сейчас приехал в этот город, то почувствовал бы то же самое – снова бы осознал, какой он на самом деле маленький. В нем нет места для масштабных проектов, отсутствуют возможности для развития, для настоящего самообразования. Последнее крайне важно для формирования личности, что я понял не сразу, только после шести-семи лет в бизнесе, до этого все делая практически по наитию, «на зубах». И если бы я тогда, в школьные годы, понял ценность образования, то многих ошибок не совершил бы. Но осознал я это лишь тогда, когда встретил людей понимающих, настоящих интеллектуалов. Людей, которые могли решить все возникающие сложности в бизнесе с помощью своих знаний, не теряя денег, нервов и времени. Они ЗНАЛИ. Теперь знаю и я. Прочитывая десятки книг, одну за другой, задавая вопросы тем, кто смог то, о чем я лишь мечтаю, и впитывая их опыт, – я двигался вперед со скоростью ракеты, в то время как без знаний полз подобно черепахе.

Эту книгу я пишу для тебя, чтобы ты за несколько часов, потраченных на ее прочтение, смог пройти мой десятилетний путь. Изучить мой опыт – успехи и, главное, ошибки, и сделать все правильно. Сэкономить время и быстрее достичь своих целей.

Но ты должен быть готов к серьезной самоотдаче. Нельзя достичь больших результатов «на халяву». На халяву нельзя жить, как бы ты этого ни хотел, потому что халява всегда временна. Отсутствие стабильности, личностного роста и ожидание чего-то, что от тебя не зависит (ничего для этого не делая), вынуждает тратить собственную энергию впустую. Ты хочешь потратить все свое время на ожидание? О'кей, но будь уверен, прежде чем ты «поймаешь» что-то стоящее, пройдет очень много времени. Да, ты можешь ждать: быть может, тебе

перепадет квартира от состарившейся бабушки, или дальний родственник постарается замолвить за тебя словечко начальству, или твоя мама придет и принесет тебе свои сбережения, которые она копила несколько десятилетий.

Многие люди живут в пассивном ожидании годами. И им не остается никакого другого пути, кроме как жаловаться на правительство, президента и всех, кто их окружает. Ведь ничего не происходит. Они ждут помощи со стороны. Увы, но это заведомо проигрышный вариант. Если бы я так ждал, то до сих пор сидел бы в Благовещенске. И то – в лучшем случае... Но **в нашей стране есть свобода выбора и действия, что является главным плюсом с точки зрения предпринимателя.**

Ключ 6

Зеркало

Если у тебя появится желание переложить ответственность за неудачи в твоей жизни на других, немедленно посмотри на себя в зеркало.

Ты – такой умный и сильный, винишь кого-то постороннего в своих промахах?! Завтра целый день следи за тем, не обвиняешь ли ты кого-то в том, в чем виноват лишь сам. Запомни: за все в твоей жизни ответственен только ты. Все обстоит так как есть только по одной причине: эта причина – ты, твои мысли и твои действия.

Глава 3

Первые деньги

Я бы не сказал, что моя молодость пролетела слишком быстро. **Когда у тебя крайне насыщенная жизнь, когда ты многое создаешь и постоянно развиваешься, выходишь на новые уровни бизнеса и много раз заново открываешь для себя мир, то всегда остаешься молодым.** Я люблю перед Новым годом составлять список достижений за прошедшие 365 дней, чтобы оценить, что из запланированного успел реализовать. За десять лет человек может пройти целый жизненный путь и вырастить себя буквально с нуля, а иногда это удается ему еще быстрее. И я не считаю, что последние десять лет моей жизни (на момент работы над книгой) прошли так уж быстро. Я хорошо потрудился, и мне не стыдно за себя. Конечно, года четыре я прожил в довольно подвешенном состоянии: порой действовал вслепую, неосознанно. Я, может быть, вычеркнул бы их вовсе, тем не менее они тоже оказались результативными. Но обо всем по порядку.

После того как я окончил первый курс вуза в Благовещенске, стало ясно, что мне надо искать работу. До этого я уже немного подрабатывал охранником в зале игровых автоматов, что было моей первой официальной работой: нас, спортивных ребят, охотно нанимали охранять игровые клубы, в то время очень модные и раскрученные. Поначалу я работал в клубе, который был закрыт для случайных людей. Моя смена длилась столько, сколько длилась ночь, и приносила мне каждый раз по 350 рублей. В это время я обычно читал книги – нет, не деловую литературу, а всего-навсего легкие романы. Тогда я еще не понимал ценность книг для саморазвития.

Это было относительно беззаботное время – я вырвался из родного дома, учился и получал на подработке какие-то деньги. Потом возникли сложности: мне не заплатили за несколько дней, и я уволился, решив подыскать другую работу. Искать пришлось долго. Например, я пытался устроиться в пекарню около дома, но не хватило профильного образования. Еще несколько попыток не увенчались успехом. В итоге я вместе со своим другом пошел охранником в продуктовый магазин. В магазине тоже не было финансовой стабильности, но все же работалось там лучше – как минимум, на сами продукты обычно хватало. Несколько месяцев я поднимал с цокольного этажа продукты в торговый зал. Гонял мелких воришек алкоголя, а однажды таких пришлось догонять – и, как итог, переломы пальцев и милиция.

В то время я обычно ходил в спортивном костюме, за что милиция любила забирать меня в участок. Как только что-то случится, парень в спортивном костюме на улице – самое подозрительное лицо. Таким образом, мои отпечатки пальцев и снимки лица в анфас и профиль можно легко найти в «правоохранительной» базе данных.

Наконец, уволившись через некоторое время и оттуда, я решил устроиться в туристическую фирму. Приняли меня без проблем: они брали всех, так как зарплата была крайне невысокой.

Представьте себе, 2500 рублей за две недели жизни в Китае – в обязанности входило сопровождение больших групп туристов в возрасте от 10 до 60 лет. Ставка низкая даже по меркам регионов. Работа, как и ожидалось, оказалась сложной: группы по сорок человек, совершенно разных по возрасту и платежеспособности, требовали от меня хороших менеджерских качеств. Проще говоря, нужно было управлять толпой, порой неадекватной и хмельной. Здесь я приобрел замечательное умение – выходить из стрессовых ситуаций. Ошибки с билетами; китайцы, которые постоянно подводили; проблемы с экскурсиями; отсутствие кондиционеров в автобусах и просроченная еда, – вся поездка представляла собой один большой стресс. Но все же... это было круто, *драйвово*.

Вспоминаю ситуацию, когда я оказался не в силах справиться с людьми – они просто не желали никуда ехать! Позвонил своему китайскому партнеру, спросил у него совета, а он сказал: «Дима, послушай меня внимательно. Ты руководитель в этой группе? Вот ты и руководи! Перестань звонить мне каждые пять минут и справляйся сам». И повесил трубку. В тот момент я понял, что действительно надо самому все решать. Начал выстраивать отношения с людьми в группах, искать самых надежных и отделять их от сложных и неадекватных личностей. Искал тех, на кого можно рассчитывать в сложных ситуациях. Чтобы снизить недовольство и расположить к себе людей, я всегда выбирал себе самое плохое место в поезде.

Еще одно качество, которое я приобрел на данной работе, – умение зарабатывать дополнительные деньги. Мы водили туристов по магазинам, где продавали шубы, куртки, чай, жемчуга и прочие товары для туристов. Двадцать процентов от цены покупок магазины отдавали нам – за клиентов, которых мы к ним приводили. Мы никого не обманывали: по этой схеме, по сути, работает весь туристический бизнес. Я узнавал потребности каждого из туристов, приводил к нужному продавцу, и каждый в результате получал то, что хотел. Сувениры, вещи, клиентов, деньги. Благодаря такой схеме я мог ходить по магазинам сам, покупать себе куртки, костюмы – настоящие фирменные Nike, и после этого еще что-то оставалось.

Так я работал полгода, а после, решив больше не продолжать поездки с проблемными группами по Китаю, стал экспедитором. Довозил людей до моря, брал там новую группу и вместе с ней возвращался домой. Тут я стал зарабатывать куда больше. Потому что люди во время переездов и остановок в различных местах тратили гораздо больше денег, а я получал с этого процент от китайских продавцов. Потихоньку ко мне приходило осознание того, что я сам, своими руками, могу зарабатывать хорошие деньги, не убиваясь при этом в хлам.

Именно в тот период своей жизни я понял, насколько высокий потенциал у Китая: этот зарубежный рынок с его низкими ценами и богатым выбором товаров позволил мне понять: **здесь можно делать бизнес.** И в 2006 году, еще до того, как открыл свою первую компанию, я начал зарабатывать, покупая в Китае товары под заказ. Обувь, одежда, мобильные телефоны, чай, мебель, кто-то даже заказывал мудреные сувениры. Друзья стали подтягивать знакомых, те предлагали мои услуги магазинам, и потихоньку я стал привозить целые партии товаров, накапливая на своем счету уже довольно приличные суммы. Я научился не тратить заработанное направо и налево. И когда мне исполнилось восемнадцать лет и я получил водительское удостоверение, то наконец-то купил машину, наверное, единственный раз в жизни попросив у мамы в долг, чтобы добавить до нужной суммы. Но это было круто – и я чувствовал себя крутым. Деньги нужно любить. Свои первые деньги нужно беречь, быть с ними аккуратным, внимательным. Их лучше откладывать для достижения поставленной цели. Я всегда разменивал крупные купюры на более мелкие, чтобы их казалось больше, часто пересчитывал, это было приятно. Я всегда искренне любил деньги, и они отвечают мне взаимностью. **На самом деле любовь – мощная штука, поток энергии огромной силы. Если направить эту силу в нужное русло – можно добиться впечатляющих результатов.**

К тому времени у меня появилась цель, ради нее я шел вперед. Я понял, что умею и хочу хорошо работать.

Это был самый настоящий бизнес – хаотичный, на тот момент во многом для меня непонятный, но в то же время приносящий солидный доход. Я вырос до дохода в 40 тысяч рублей в месяц и чувствовал себя прекрасно. Но мой настрой всегда отличался от настроения моих конкурентов. Многие воспринимали такой бизнес как нечто несерьезное и временное, и ни у кого не было желания зарабатывать именно на нем. Мой же взгляд на вещи был куда более прагматичным. Не так давно моя супруга сказала: *«Я знала, что ты добьешься больших результатов. Ты всегда мыслил не так, как твои сверстники – всегда был серьезнее»*. И я с ней полностью согласен. Для меня этот бизнес стал шансом *зацепиться*, добиться успеха.

С будущей женой я познакомился на первом курсе университета. Однажды нам довелось провести вместе время в Китае, где я работал гидом, а она отдыхала с группой туристов. Там я повел ее в самый дорогой ресторан. Тогда я потратил буквально все деньги, что у меня были, правда об этом она узнала гораздо позже. Но как все было романтично! Конечно, тогда мы были всего лишь друзьями, но это не помешало нам здорово провести время. Помню, как однажды она подвернула ногу, и я на руках нес ее в отель. Катя всегда была и остается для меня одним из главных *мотиваторов*. В те годы она была выше меня по уровню развития. Мне было всего семнадцать, но в любом возрасте я мог четко дать себе объективную оценку.

Она понравилась мне с первого взгляда. И сразу же я понял, насколько мы разные. Ее семья с достатком выше среднего обеспечивала ей соответствующее окружение. А ты помнишь о том, как окружение влияет на человека и его развитие? Она была красавицей, модной и эффектной, и для меня стала мощным стимулом для роста, ради нее хотелось зарабатывать больше и поднимать свой социальный статус. И хотя со стороны мы казались просто друзьями, я испытывал к ней куда более сильные чувства.

В один прекрасный день она пригласила меня на день рождения. У меня не было денег, чтобы купить ей подарок, и пришлось отказаться, из-за чего Катя в тот раз сильно обиделась. Увы, но сказать, что у меня попросту нет денег, я не мог. Тогда я чувствовал себя очень плохо: понимал, что даже если начну ее добиваться, то это закончится ничем. У меня почти не было средств, я был зол, чувствовал жжение внутри, что помогло мне зарядиться энергией для движения вперед. И вот настал день, когда я купил свой первый автомобиль; неудивительно, что первым делом я устремился к Кате и предложил довезти ее до дома.

Женщина всегда хочет видеть рядом с собой успешного мужчину, «сильного самца», который способен добиваться результатов, может пойти на охоту и «принести мамонта в пещеру». Моя первая машина и стала таким мамонтом, искрой, которая обратила на меня ее внимание – уже не как на друга, а как на мужчину. Сейчас, спустя много лет, когда я сам чувствую, что заметно подрос, я наконец-то могу быть спокоен. **Женщина должна быть поддержкой, а мужчина должен чувствовать себя мужчиной**. И Катя всегда была рядом со мной – в самые тяжелые моменты, во всех передрыгах она верила в меня и поддерживала. Моя жена прошла со мной через все. Но был период в жизни, когда мы расставались почти на год. Это было самым сложным временем – кризис 2008 года, моя первая компания, огромное количество долгов и почти полное отсутствие денег. Вот здесь и началась моя настоящая жизнь.

Ключ 7

Жена

Когда женщина выбирает для себя мужчину с деньгами, автомобилями и квартирами – это неплохо.

Совершенно закономерно, что она хочет видеть рядом с собой успешного человека. Поэтому будь достоин своей женщины и добивайся результата ради нее. Но при этом, если сегодня у тебя по факту ничего нет, это не значит, что ты не можешь найти себе достойную пару. Просто ищи человека, который поверит в тебя и захочет двигаться к поставленной цели вместе с тобой. Это некая точка роста: невозможно жить все время только ради себя, в определенный момент тебе станет скучно и ты можешь откатиться назад. Жить ради еще кого-то гораздо интереснее, приятнее и вдохновляюще. А еще, когда

появится женщина, автоматически станет больше потребностей, и тебе сильнее захочется добиться финансового результата.

Самый частый вопрос, который мне задают во время обучения ведению бизнеса: «Зачем ты это делаешь?» Люди в России устроены так – они никому не верят. Когда я пишу эти строки, уже вышло шестьдесят выпусков на моем канале «Трансформатор», все вопросы вроде бы получили ответы, но все равно иногда появляются люди, готовые искать подвох. Наверное, так заложено в нас изначально – или, быть может, с людьми так часто поступали нечестно, что они неизменно ожидают этого снова и снова. Поэтому и не понимают моих мотивов. И первое, что я отвечаю на такой вопрос – мне это нравится. Отдавая, я получаю настоящий кайф и огромный заряд ответной энергии от людей. Возможно, я этим процессом и живу – отдавая и получая. И эта циркуляция наполняет меня жизненной энергией и позволяет расти и развиваться дальше.

Мне действительно хочется помогать людям – именно поэтому я выбрал путь публичной личности. И я всегда хотел быть богатым и знаменитым, и выбранный мной путь ведет и к этой цели тоже. Еще в детстве мне было важно найти свое призвание. И эти поиски сложились в четыре уровня развития. Первый – полное обеспечение базовых потребностей, второй – воплощение в жизнь всех моих заветных желаний, третий – возможность отдавать людям как можно больше, четвертый – попытка изменения мира к лучшему. Спросите, где я сейчас? Я на третьем уровне, моя цель – отдавать. И я близок к тому, чтобы перейти на четвертый и начать делать глобальные вещи для улучшения качества жизни, как минимум, внутри своей страны.

Лично я считаю, что **переубеждать закоренелых скептиков нужно всегда** – для меня это крайне важная задача. Повлиять на таких людей, разобраться в их сложной жизненной ситуации и противопоставить ей свой собственный пример, который откроет им глаза – вот моя цель. И я уверен в том, что могу изменить таких людей. Кто бы что ни говорил, их сейчас все еще достаточно. Стыснув зубы, они недоверчиво наблюдают за моим каналом, и я уверен, где-то внутри все равно меняются.

Так же нужно бороться и с завистью. Это чувство во многом неконтролируемое. Оно может проявиться у любого человека, хочет он того или нет. Здесь стоит вопрос адекватности: если человек адекватен, то зависти не будет – она сразу же станет стремлением. Если же в тебе есть доля неадекватности, то зависть к богатым и успешным покажется тебе оправданной. Сразу начнет казаться, что все лучшее получено ими незаслуженно, кто-то будет пытаться откопать старые истории и найти «тайную» подоплеку. На таких людей я тоже влияю.

С каждым выпуском «Трансформатора» количество адекватных людей с предпринимательским мышлением увеличивается. И когда человек попадает в коллектив, полный уверенных в себе людей, он постепенно становится таким же. Мы все так устроены. **Мы способны меняться. Даже больше – человек должен меняться.** Если сейчас ты пьешь пиво и хочешь чего-то добиться, но ничего для этого не делаешь, то, чтобы стать другим, тебе нужно начать общаться с успешными людьми – теми, кто достиг целей, которые ты перед собой ставишь. Мне лично для начала хватило того, чтобы просто переключиться на тех, кто пиво не пьет и занимается спортом. Этот шаг стал для меня одним из самых важных, как ты, наверное, понял.

Ключ 8

Взболтать картину мира

Для того чтобы расти, нужно впускать в свою жизнь новых людей и получать от них новый опыт и знания.

Поставь себе цель: каждые два месяца впускать в свою жизнь десять новых людей. Это положительно повлияет на твою скорость движения к целям и мышление.

Ключ можно использовать в любом застойном состоянии, в любом возрасте.

Советы людей, которые смогли добиться того, чего ты желаешь, и их опыт помогут тебе и, главное, вдохновят. Ты ощутишь свои мечты реальными и достижимыми. И в этом – огромная польза для твоего роста. Но у меня есть и еще один совет, который вытекает из предыдущего. Никогда не слушай, что говорят люди, которые живут не так, как тебе хочется. Очень часто именно неудачники пытаются одарить нас «ценными советами». Потому что у них много времени, и им некуда его девать. Будь осторожен и избирателен в общении. Ценные советы от нужных тебе людей – вот твоя цель. Иди к ней.

Глава 4

Черный пояс по мечтаниям

Занимаясь куплей-продажей товаров из Китая, я однажды осознал, насколько это все несерьезно. Понял, что готов основать полноценную компанию, зарегистрировав ее в налоговой, и арендовать офис. Решиться на это мне помог мой друг Юра. Однажды он подошел ко мне с предложением начать свое дело. Парень уже тогда обладал опытом работы в логистике и предложил свою помощь, а у меня как раз были клиенты, с которыми я познакомился во время своих поездок в Китай. Надо сказать, в тот момент он говорил то, о чем я думал буквально каждый день!

Мы решили перейти на новый уровень. В те дни рядом со мной был Антон (школьный друг из Тынды), я рассказал ему о наших планах. Целую ночь мы взвешивали в машине все «за» и «против», обсуждали детали и в девять утра отправились регистрировать компанию. Подали все документы, заплатили пошлину, уставной капитал определили в минимальные 10 тысяч рублей – и стали учредителями.

Я долго думал, как назвать компанию. «Переправа», «Магистраль», «Транзит» – тогда я уже представлял, как наша фирма будет перевозить товары из Китая в Россию, а затем и по всему миру. Я выбрал «Транзит» и добавил к нему слово «Плюс» на случай, если у меня появится еще какой-то вид деятельности, кроме логистики, и я буду заниматься ею в рамках той же компании. В дальнейшем так и вышло. Тогда мы зарегистрировали компанию втроем: я, потому что у меня были клиенты, Юра, потому что владел нужной нам информацией, и Антон, просто потому, что он был моим другом.

Если ты думаешь, что вести бизнес вместе веселее, то я отвечу: это действительно так. Но только на старте.

Прежде чем приглашать в бизнес партнеров, хорошенько подумай и реши: действительно ли они тебе нужны? На мой взгляд, единственным стоящим основанием для их приглашения могут быть инвестиции. Отдавать часть бизнеса за необходимые для его развития финансовые вливания – это нормально. А **отдавать часть бизнеса только за то, чтобы кто-то был рядом с тобой в какой-то момент и принимал участие в обсуждении, – нелепо.** Чуть менее нелепо отдавать часть бизнеса за то, что будущий партнер в чем-то нереально крутой специалист. В таком случае правильнее сначала зарегистрировать фирму, а уж потом пригласить в нее такого партнера. Тогда сразу будет понятно, кто в компании главный и принимает окончательное решение. Если так не сделать, пальму первенства у тебя смогут впоследствии отнять.

Если обойтись без партнеров никак не получится, то в учредителях их желательно иметь всегда нечетное количество. Принимать решения, если вас двое и вы владеете равными частями компании, трудно, и часто это ведет к развалу бизнеса. Договаривайтесь сразу, кто будет принимать окончательное решение и кому компания хотя бы на 1 %, но в большей степени будет принадлежать. Это поможет вам избежать в будущем серьезных проблем. И, как я уже сказал, сначала регистрируйте фирму, а потом зовите компаньонов. Будьте мудрее.

После того как компания была создана, наши друзья долго нас поздравляли. Я стал генеральным директором и сразу предложил снять офис. Из-за того, что у нас была транспортная компания, мы решили найти офис рядом с торговым портом Благовещенска. Мы арендовали помещение примерно за 15 тысяч рублей в месяц и вместе сделали там ремонт – надо сказать, это было замечательное время! Во мне не было страха в тот момент, скорее я жил в предвкушении чудесных перемен. Свою боязнь действия я победил еще в Китае, работая гидом. Там же, кстати, была куплена мебель – правда, бракованная. Склеив ее, мы установили большой

стол, красивое директорское кресло, и, можно сказать, в тот момент исполнилась моя детская мечта. Мечты вообще первичны, а в жизни предпринимателя особенно. Если ты можешь представить картину своего будущего, то это уже большой скачок вперед. Мой друг, Антон Савицкий, научил меня мечтать. Мы часто представляли с ним ту жизнь, которой хотели бы жить – и, надо сказать, представляли профессионально! Так, как другие просто не умеют.

Мечты – это предпоказ твоего будущего, если ты человек действия. Ты можешь не знать точно, чего именно сможешь достичь и какой путь приведет тебя к цели, но уже сейчас улыбаешься, ощущая радость предстоящей победы, и это дает тебе мотивацию двигаться вперед. **Мечтать – здорово.** Если бы я не мечтал, то не достиг бы того, что имею сейчас. И мечтал я именно о такой жизни: быть богатым, знаменитым, свободным и делать только то, что мне нравится. Я мечтал о далеких путешествиях и о банальных походах в лес – когда-то они были моими детскими фантазиями! В детстве я обожаю ходить в лес за грибами и ягодами, а еще – в походы. Как раз по этой причине я сейчас занимаюсь организацией путешествий, походов и экспедиций – мой проект Tourister изначально создан не для бизнеса. Просто я мечтал об этом, да по-другому и нереально собрать своих друзей и путешествовать вместе с ними.

Моей первой мечтой был, как ты уже знаешь, автомобиль. Для меня машина никогда не была просто транспортным средством. Она олицетворяла возможность получить заряд позитивных эмоций, пробирающих до мурашек. А все, что связано с сильными эмоциями, в предпоказе будущего в твоей голове – всегда сбывается. Как ты думаешь, что сейчас в моем гараже? Bentley Bentayga, Mercedes-Benz AMG GT, и скоро к ним прибавится Rolls-Royce WRAITH.

О чем я мечтаю сейчас? Например, о том, как буду управлять яхтой и выходить на ней в океан, как буду добывать пищу в прямом смысле этого слова – занимаясь рыбалкой. Но я не просто мечтаю – *я намереваюсь*. Я уже узнал, как получить лицензию шкипера, чтобы самому управлять яхтой. Надо действовать!

Мне раньше хотелось иметь большое количество друзей, которые стали бы такими же свободными, как и я. Долгое время моими друзьями оставались мои сотрудники, и это было не самое лучшее время. Теперь же у меня появляются иные друзья, с которыми я могу отправиться в любую точку мира в любое время.

Мечты формировали меня, они давали мне энергию, показывали направление движения, и я полностью отдавался им.

Сейчас я все делаю искренне – делаю только то, что люблю.

В детстве я хотел иметь много игрушек – мне снились сны, в которых моя комната была завалена ими. Однажды, приехав от бабушки, я пришел в свою комнату – благодаря отцу, вернувшемуся домой из очередной командировки, комната действительно оказалась полна игрушек! Долгое время я мечтал о компьютере – однако постепенно такие желания уступали место мечтам взрослым и серьезным. Наверное, именно на первом курсе, когда мы с Антоном Савицким начали обдумывать свой первый бизнес, я стал мечтать об успешной жизни и проецировать эти желания в реальность. Одно время я даже видел себя в шоу-бизнесе – нет, мне не хотелось петь или танцевать, мне хотелось жить свободной и красивой жизнью.

Свою будущую жизнь я всегда продумывал комплексно, не заикливаясь только на материальном. Ведь можно быть богатым и больным. Или иметь много денег, но в личной жизни постоянно терпеть крах. Счастливой такую жизнь не назовешь. Умные предприниматели понимают это и выстраивают свою жизнь гармонично, мечтая о лучшем в разных областях своей жизни. Они думают и о здоровье, и о семье. **Быть успешным и счастливым – это больше, чем просто зарабатывать деньги.** Мечтай, визуализируй и представляй себе будущую жизнь во всей ее полноте!

Для меня мечты и цели – не одно и то же. Мечты представляют собой картинки, образы, в которых я вижу отражение своей будущей жизни. Цели же большей частью похожи на конкретные шаги, которые мне необходимо сделать, чтобы достигнуть желаемого. Цели – это

действия. Если я хочу купить шикарный дом за пятьдесят миллионов долларов, то это не цель – это мечта. А вот вывести свой бизнес на новый уровень, увеличить доход до ста миллионов в год, сделать свою компанию ведущей в стране и потом в мире – вот это уже цели, и если они будут достигнуты в обозримом будущем, то приведут меня к заветной мечте.

Когда я мечтаю, то не обязательно наедине с собой. Я могу мечтать как со своей семьей, так и с друзьями. Я начинаю свои мечты с рассказа. Например, собираясь с друзьями, говорю: «А прикинь, когда у нас будут дети, мы начнем все вместе путешествовать, у нас будут шикарные дома поблизости! Где-нибудь, где круглый год лето, мы сможем гулять целыми днями, жарить мясо и круто отдыхать, а наши дети будут дружить». Или так: «А прикинь, ты едешь на шикарной машине с крутой девушкой, с которой познакомился в клубе, и улыбаешься ей, пока она пританцовывает под музыку». Мы мечтаем, и каждый визуализирует что-то свое. Когда мы занимались этим вместе с Антоном Савицким, у нас словно сценарий рождался для будущего фильма. Мы могли грезить часами и рассказывать об этом друг другу – ведь чем больше людей знают о твоих намерениях, тем лучше. Помните про направленную энергию? Рассказывайте о своих мечтах! Как только они появляются, я делюсь ими буквально со всеми.

И да, я мечтал написать книгу. Думал об этом еще на первом курсе университета. Мне казалось, было бы нереально круто держать в руках, дарить своим друзьям, знакомым и будущим партнерам собственную книгу. Когда я жил в Китае, то хотел написать о бизнесе в этой стране. Даже придумал для нее название – «8» (счастливое китайское число, символ богатства и бесконечности). Нашел человека, который мог бы помочь мне в ее создании. Но в тот момент я все же не стал за это браться – не было времени, да и тема казалась слишком узкой. И правильно, что не взялся тогда – ведь сейчас я способен на что-то куда более содержательное. Я почувствовал, когда пришло время для исполнения этой мечты. **Энергия внутри меня выбрала это направление – и слова нашлись, и время нашлось.**

Я продолжаю мечтать! Представляю, как о моей книге начнут много говорить. Ее будут дарить, рекомендовать, у многих появится непреодолимое желание приобрести ее. Уже сейчас я чувствую гордость за свою первую книгу. Она – бестселлер, бьет все рекорды книжных продаж. У меня проходят встречи с читателями и громкие презентации, и я не знаю, о чем еще на них рассказывать, потому что практически обо всем уже рассказал в книге. Для меня книга – это рубеж, после которого я выдохну и начну новую жизнь. Новую историю, которая непременно станет материалом для второго тома. Еще одно десятилетие.

Но вернемся к моему первому бизнесу.

Мы разделили обязанности. Юра позвал своего друга Артема, Антон пригласил другого нашего знакомого, Сергея. Ни у кого из нас не было высшего образования, и мы мало понимали, что такое бизнес вообще. Деньги закончились на этапе ремонта в офисе. Я сделал Юрия ответственным за оформление всех документов, Артем должен был стать его помощником и следить за тем, чтобы отгрузка товаров шла как надо. Антон стал финансовым директором – занимался налоговой, считал расходы и доходы. Сергей отвечал за транспортные дела и заключение договоров с крупными компаниями. Я же стал координировать все эти процессы. Увы, это не сработало...

Первые недели все занимались своими делами, и никто не понимал, как мы движемся: хорошо или плохо. В итоге начались ссоры, заказов было мало, денег еще меньше... А ведь чтобы отправлять грузы, оформлять официальные документы и оплачивать пошлины, нам приходилось вносить свои средства. Главной нашей задачей было найти клиентов в России, которым нужно доставлять грузы из Китая. Мы хотели это делать дешево, качественно и быстрее, чем наши конкуренты.

В итоге мы всей командой постоянно искали деньги. Занимали у родственников, друзей, дальних знакомых, и нам все равно не хватало. Товар, попавший на склад и оперативно не вывезенный оттуда, порождал складские издержки за хранение – это стало отличным стиму-

лом для ускорения сбора денег. Иногда их найти все-таки получалось, но тут же всплывали ошибки в документах, и мы попадали на еще большие суммы... В итоге мы уже занимали, чтобы отдавать долги. И так шло постоянно.

Наверное, я был единственным человеком, который, несмотря ни на что, верил в успех этого дела. **Я считал компанию своим детищем и был настроен только на победу. Остальные просто ждали...** Ждали свою долю, а в итоге получали проблемы и долги. Они молча смотрели на меня, и в глазах их был один и тот же вопрос: «Когда мы начнем зарабатывать?» А я ничего не мог им ответить, потому что сам не знал. Интерес терялся, и люди начали уходить. Я пытался их воодушевить, но тщетно. Подтягивались другие ребята, но тоже ненадолго. В итоге мы остались вдвоем с Антоном. Я взял на работу женщину пятидесяти пяти лет, которая стала первым человеком, официально нанятым нами на работу. Я в нее верил. Катя, на тот момент уже моя девушка, работала маркетологом в торговом центре. Решив развивать маркетинг, я пригласил ее в свою компанию, пообещав платить зарплату как минимум не ниже, чем на предыдущем месте.

Затем пришел штраф. За несданные таможенные декларации – это была ошибка Антона. Я погладил рубашку, надел галстук. Явился в суд и сказал, что молод и допустил ошибку. Добавил, что неточности были только в небольшой части бумаг, остальные документы сдавались как надо и вовремя. Попросил минимальный штраф в размере 250 тысяч рублей. На это люди, сидевшие передо мной, только посмеялись и ничего не сказали – ожидайте, мол. А далее – вердикт о максимальной сумме. Меня обязали через суд выплатить 950 тысяч рублей. Таких денег на тот момент я даже в руках не держал! Это было жестоко... Но именно тогда я понял, что все, детство кончилось, и глупо надеяться на доброту государства: я такой же, как все остальные предприниматели. И, как я ни старался, меня, восемнадцатилетнего парня, только-только начавшего пробовать себя в бизнесе, обязали заплатить полную сумму. Возможно, они надеялись, что я дам им взятку – но на тот момент мне это даже в голову не пришло. Государство и малый бизнес? Государство не хорошо и не плохо влияет на малый бизнес, просто каждый живет своей жизнью, и я понял, что надо рассчитывать только на себя.

После суда я созвонился со старшей сестрой и объяснил ситуацию. Она рекомендовала меня своему знакомому, который умел решать судебные споры. Тот попросил двести тысяч, пообещав разобраться с проблемой. Я решился на это и пошел в обход жестокой системы. Шесть месяцев с момента открытия бизнеса стали девятью кругами ада. В поисках денег я пришел в банк просить кредит: чтобы спасти бизнес, нужно было достать сто пятьдесят тысяч. Я предоставил учредительные документы, опять был при галстукке и в отглаженной рубашке. Мой друг Антон Савицкий ждал снаружи в машине, он думал, что я сразу вынесу деньги. Когда сотрудник банка спросил, на что пойдут средства, я не хотел говорить, что в бизнесе полная задница. Сказал, что в делах все хорошо и кредит беру на ремонт балкона. Было еще несколько вопросов и затем решающий: «Есть ли у вас с собой деньги?» «Какие деньги?» – спрашиваю я. «Ну любые, наличные». Я говорю: «Нет». – «Что – вообще нисколько?» А у меня ни рубля в кармане. И я понял, что разговор окончен. Мне сказали, что перезвонят, и я вышел из банка с угрюмым лицом. Антон спросил: «Ну что?» Я ответил: «Ничего». Друг завел машину, и мы поехали. В машине, кстати, в ту пору всегда горела лампочка пустого бака. Я заправлялся на 50–100 рублей, чтобы просто не встать, и старался ездить медленно, экономя топливо.

В общем, в кредите мне отказали. Это был первый и последний раз, когда я просил деньги у банков. Со временем я сделал для себя определенный вывод: инвестиции нужны не всем. **На старте ты не умеешь обращаться с деньгами и искать серьезного инвестора не нужно.** А перехватить небольшие деньги на время у знакомых и родственников – сам бог велел. Это мотивирует, ведь своих подводить не хочется, и сразу начинаешь думать, как вернуть. Я всегда отдавал вовремя и вел записную книгу – сколько, кому должен и когда надо отдать.

Именно в то время я начал чувствовать цену денег. И их силу. Любой бизнес можно взять напором, и в тот момент, когда мне не дали кредит, я понял, что **нужно рассчитывать только на себя**. Ситуация с судом поставила на сотрудничество с Антоном крест. В свое время он заложил машину, чтобы вложить дополнительные средства в компанию, и теперь требовал их назад. Мы могли продолжить работу и отбить все эти деньги, но вернуть ему вложенные средства здесь и сейчас я не мог. Друг отказался от продолжения работы – лишь просил возвратить деньги, когда я смогу выкрутиться. Я согласился. В итоге остались только я и Евгения Эдуардовна, наш декларант, – женщина пятидесяти пяти лет с проблемами с алкоголем.

Я взялся за дело. Выехал в Китай, стал искать клиентов, чтобы хоть чем-то загрузить машину и оправдать расходы на дорогу. Мы бились с китайцами за каждый мао, не то, что за юань – во время торгов переходили на личности и иногда даже бросали друг в друга стулья. А Евгения Эдуардовна пропала – она запила. Я ездил к ней домой, однажды даже пытался выбить дверь, чтобы добраться до нее – к счастью для Евгении Эдуардовны, дверь оказалась железной. Проходило несколько дней, и она возвращалась – слезно просила прощения и тут же все решала. Мне было ее искренне жаль; к тому же я был невероятно рад, что она вернулась, и мы не потеряем всю нашу прибыль. Однако эти случаи стали повторяться все чаще и чаще. Мне было страшно увольнять ее, казалось, что я просто не найду другого человека. С этим страхом рано или поздно сталкивается почти каждый начинающий предприниматель: ты боишься уволить кого-то и не найти никого взамен. Это чувство нас обманывает: **во Вселенной всего достаточно, хватит на всех**.

Наконец, я взял еще одного человека в помощники своему декларанту – и, хотя и был на иголках, каждый день ожидая проблем, наша компания мало-помалу развивалась. Впрочем, это не значит, что проблемы отступили. Они преследовали нас на всех фронтах. То были заказы, но сотрудники подводили, то все работало слаженно, но случались «косяки» с поставщиками. Я тогда изучал все, что только можно, активно занимался самообразованием и поверил в маркетинг. Понял, что потенциально могу привлечь большое количество клиентов, осталось только решить проблему с сотрудниками. После этого я сделал вывод, что успех бизнеса напрямую зависит от того, смогу ли я набрать в свою команду способных людей.

Самое простое и гениальное правило подбора персонала звучит примерно так: нанимайте только тех, кто разбирается в работе, которую ему предстоит делать, лучше вас. Неважно, кто это – уборщица, логист или маркетолог – они должны дать вам сто очков вперед в знании предмета. Уборщица должна знать такие моющие средства и такие секреты чистки и мойки, о которых ты никогда не слышал, а логист и маркетолог... тут все понятно. Просто замечательно, если этому человеку могут дать рекомендации люди, которым ты доверяешь, – это снизит риск нарваться на некачественного сотрудника на 30 %.

Обязательно проверь человека на «самостоятельность». Тебе ведь не нужен тот, кто будет постоянно снимать с себя ответственность и ждать четких указаний даже по самым мелким вопросам? Тот, кто не задает вопросы, а просто ничего не делает, пока ему не скажут? Думаю – нет. Есть очень простой тест. Задай кандидату такой вопрос: «Как ты представляешь себе свой первый день работы в нашей компании? Что, по-твоему, будет происходить?» И если он ответит: «Ну, мне все покажут и расскажут. Со всеми познакомят и скажут, что делать», – гони его в шею. Такой сотрудник тебе не нужен – это безответственный человек, с которым будет много возни, вечный «ждун», не готовый к интенсивной работе. Тебе нужен кандидат, в ответах которого будет много «Я». Например: «Я со всеми познакомясь, спрошу у руководителя о своих задачах. Выясню, чем заняться в первую очередь...» Так тебе ответит в большинстве случаев *проактивный* сотрудник, которому можно дать задание и забыть – оно либо будет грамотно и вовремя сделано, либо ты заблаговременно узнаешь о проблемах, причем на тебя эти проблемы не вывалят просто так, а сразу предложат несколько вариантов решений. Круто? Пользуйся.

Примерно в это время я вынес для себя еще одну ценную идею: **кто владеет клиентом, тот владеет рынком. Клиенты «лечат все»**. Неважно, какие у тебя проблемы – с деньгами, с сотрудниками, с партнерами, – если у тебя есть клиенты и, соответственно, заказы, если на тебя есть спрос – ты выступишь. Останешься жив и двинешься вперед. А если клиентов нет – все остальное неважно. Ты труп. Поэтому не жалей усилий на хороший сервис, крайне важно, чтобы клиенты к тебе возвращались и рекомендовали тебя другим. На начальном этапе цель не прибыль, а клиенты.

С другой стороны, я часто думал: а зачем мне, собственно, все это нужно? Никакого результата, кроме стресса и отсутствия сна, я тогда не получал. Немалых трудов стоило убедить себя в том, что проблемы эти временны, что результаты не за горами и все получится, стоит лишь немного подождать. Когда постоянно находишься в состоянии ожидания, понимаешь, что единственное, чего тебе действительно не хватает – поддержки – чтобы еще кто-то верил в это дело кроме тебя. Хотя бы один человек. И для меня таким человеком была Катя. Несмотря на то, что в те дни она была больше в роли маркетолога, нежели моей женщины. Многие вообще не воспринимали меня всерьез, но я понимал, что этот стартап – мой шанс. Другого шанса добиться успеха у меня, может, и вовсе не будет. И эти мысли отлично мотивировали.

Как-то в моем кабинете раздался звонок. Это был Алексей Николаев, молодой человек одной моей знакомой, мы несколько раз вместе тусовались в клубах. Насколько я знал, он работал обычным курьером в «СПСР Экспресс» – крупной компании по доставке, вроде DHL. Он спросил, как у меня дела, как бизнес. Я ответил, что все нормально, работаем (я тогда так отвечал всем). И тут он сообщил, что у него есть опыт работы в логистике. Предложил встретиться, обсудить возможное сотрудничество. «Приезжай в офис, – говорю, – потолкуем».

Когда он приехал, мне меньше всего хотелось грузить его своими проблемами. Поэтому я просто повторил, что верю в эту компанию и знаю – все получится. Но добавил, что помощь мне все-таки не помешает. Леша ответил, что как раз уволился из СПСР и готов приступить хоть завтра. Я предложил 15 тысяч в месяц и честно предупредил, что с деньгами могут быть задержки. Он сказал: «Не парься, будем думать». И мы засучили рукава. Кстати, самая ошутимая помощь от Лешки на старте была в использовании его записной книжки. Мы обзванивали его знакомых, чтобы занять немного денег на время. Тогда я, наверное, впервые облегченно выдохнул: у меня появился человек, который может поддержать меня буквально во всем.

Ключ 9

Усиление

Хочешь привлечь в свой бизнес партнера или нового сотрудника?

Так или иначе он должен тебя усиливать: деньгами, связями, опытом или своими компетенциями. Если сейчас у тебя нет ни бизнеса, ни денег, ни даже идей – то таким партнером для кого-то можешь стать ты. Но каким образом ты можешь усилить чей-то бизнес? Подумай, какие тебе стоит наращивать компетенции, какие накапливать связи, какой опыт может быть особенно ценен в будущем? Например, ты можешь стать крутым SMM-щиком. Научись привлекать бешеный трафик. Тогда ты легко сможешь найти предпринимателя на ранней стадии интернет-бизнеса, который возьмет тебя в долю, ведь ему, как воздух, нужны клиенты. А привлекать их в сети – твоя лучшая компетенция.

Сейчас, по прошествии десяти лет активной работы, я могу с уверенностью заявить, что любой проект, за который ни берусь, – я реализую, потому что верю в него. Вера всегда спасала меня, и сейчас я готов взять на себя проект совершенно любого уровня. Я могу войти в список Forbes прямо сейчас – я готов к этому. В те дни, когда я только открыл свой первый бизнес, мне не хватало уверенности в своих знаниях: в голове постоянно крутились предательские мысли о провале и ограничениях. Сейчас они ушли, и я думаю – это главный результат. **Мы не должны себя ограничивать и тормозить.** Мозг всегда будет говорить нам, чтобы мы остановились, чтобы не дать нам сбежать из зоны комфорта в зону неизвестности. Когда ты усилием воли отбросишь эту неуверенность, то сможешь достичь любых запланированных вершин. **Заставляй себя идти к цели и всегда верь в то, что делаешь.**

На тот момент другого мне не оставалось – и вера в то, что я делаю, была для меня превыше всего. Да, у меня тогда многое не получалось, но люди верили в меня, видели, сколько сил я вкладываю в свое дело, и тоже считали, что я всего добьюсь. Я хотел вернуть долги. Я был ответственным, верил в себя – и в итоге это вытянуло меня из сложной ситуации.

Однажды, в тот период моей жизни, когда дела шли совсем плохо, я гулял вечером под дождем и, подойдя к одной арке, находившейся рядом с моим домом, загадал под ней желание. Слова «я очень хочу быть богатым» были произнесены шепотом. Тогда я был уверен, что глупо просить у судьбы что-то просто так, не отдавая ничего взамен, – это не сбудется. И моим обещанием ей было помогать другим людям. Не знаю, исполнили ли мое желание высшие силы или я сам его исполнил, но в тот момент я был бесконечно искренен.

Мне кажется, что каждый может стать предпринимателем. Иногда я встречаю людей, поступки которых совершенно выбивают меня из колеи. Без харизмы, без рвения, без лидерских качеств и знания математики они зарабатывают деньги. Я бы даже на работу их не взял. Но они зарабатывают 100, 200, 300 тысяч рублей и при этом обходятся без особых навыков. Они просто выбрали такой путь и, отбросив сомнения, следуют ему. Сделай первый шаг и не дай себе слиться – и ты придешь к результату. Здесь важно осознанно выбрать направление и не сворачивать. Я глубоко убежден, что **по-настоящему успешные люди – это те, кто готов долго и без остановок идти через зону неизвестности к своей цели.**

Путь предпринимателя – нестандартный путь. Все троечники всегда стоят за хаос как таковой, поэтому часто именно они и становятся предпринимателями. Выкрутиться, договориться, решить для себя, что ставить в приоритеты, показать всем свои лидерские качества – предприниматели определяют себя сами еще со школьной скамьи. А те, кто учится на пятерки, во всем слушает своих родителей, часто потом живут по общему шаблону, толкающему устремляться на обыкновенную работу. Мы же знали, что можем сами добиться всего. Сейчас, спустя годы, те ребята, которые начинали вместе со мной, основали такие же компании и в каком-то смысле стали моими конкурентами.

Антон долгое время не был готов начать свой бизнес и только через несколько лет осознал, что именно ему нужно, – сейчас он развивает собственное дело, и получается у него довольно неплохо. Алексей, еще один участник раннего состава «Транзит-Плюса», после выхода из моего бизнеса долгое время работал в банке, затем сестра устроила его в ресторан, а после помогла открыть небольшой фруктовый магазин. И только потом он вернулся к логистике с Китаем. Сергей пропал, пристрастившись к наркотикам. Он всегда был самым легкомысленным из нас и в итоге не смог в нужный момент остановиться. Так или иначе мы почти все встали на путь предпринимательства, но не все сразу сумели понять, что это именно наша стезя. Многим потребовалось время.

Нужно быть готовым к тому, что твой первый бизнес будет очень шатким. Отнесись к этому с пониманием – как правило, люди все равно начинают зарабатывать, когда ввязываются в эту игру и вкладывают в нее все свои силы. Если ты выбрал путь предпринимателя, ты

не проиграешь никогда. **Проигрыша в бизнесе нет – ты либо делаешь ошибки и получаешь ценный опыт, либо делаешь все правильно и получаешь деньги.** Ты можешь проиграть по деньгам на короткой дистанции, но на длинной все равно выиграешь. А ошибки неизбежны.

Я выбирал нишу, отталкиваясь от боли – на тот момент уже был большой товарооборот между Китаем и Россией, и я понял, что есть боль на рынке логистики – компаний мало, сервис на низком уровне, да и найти эти компании почти невозможно, потому что в интернете их не было. **И если меня сейчас спросить, как выбрать нишу, в которой развиваться и зарабатывать, то я бы посоветовал создавать бизнес, который решает какую-то проблему.** Проблему, которая реально наболела. Не надо создавать очередную фирму с предложениями, которые превалируют над спросом. С такими же услугами, таким же сервисом и подходом, просто с другим названием и местоположением. Ты попадаешь в зону высокой конкуренции, все клиенты там уже распределены, и чем ты будешь зазывать их к себе и насколько эффективно – большой вопрос. Иди туда, где ты нужен, где тебя ждут. Находи такие ниши и работай в них. Это идеальный вариант.

Если найти такую нишу ты никак не можешь и все же собрался открыть компанию в зоне высокой конкуренции, – заранее продумай свое отличие от всех аналогичных компаний. Чем ты лучше? Это «лучше» должно быть очевидно для потенциальных клиентов и, что самое важное, очень ценно для них. Настолько ценно, что они готовы будут бросить компанию, к которой долгое время были лояльны, и уйти к тебе. Причем такой мотивацией для клиентов должна быть не низкая цена твоего товара. Манипуляции с ценой твои конкуренты быстро осият и что-нибудь придумают, ты не удержишься. Найди что-то иное.

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.