

**ОЛЕГ ТОРСУНОВ**

# **ВАШЕ ДЕЛО**



**БИЗНЕС  
ОТ МИССИИ  
ДО ВЕРШИНЫ**

ВЕДЫ: веди меня к счастью

Олег Торсунов

**Ваше дело. Бизнес от  
миссии до вершины**

«ЭКСМО»

2019

УДК 65.01  
ББК 65.29

**Торсунов О. Г.**

Ваше дело. Бизнес от миссии до вершины / О. Г. Торсунов —  
«Эксмо», 2019 — (ВЕДЫ: ведем вас к счастью)

ISBN 978-5-04-101407-0

Что такое бизнес? Зарабатывание денег и получение сверхприбыли? Безграничная власть и необъятные возможности? «Это ваше ДЕЛО!» – утверждает Олег Торсунов и, опираясь на свой опыт и древние источники мудрости, сопровождает читателя на всем долгом пути от определения цели до самых вершин – создания успешного и полезного людям бизнеса. Какие подводные камни подстерегают начинающего бизнесмена, руководителя и как действовать в условиях кризиса или в других сложных ситуациях? Как избежать ошибок, собирая свою команду? Какие заболевания угрожают предпринимателю и как сохранить здоровье на долгие годы? На страницах этой книги вы найдете множество примеров и практических советов в области бизнеса. Так что определяем миссию, ставим цели и выбираем средства вместе со специалистом в сфере практик личного роста Олегом Торсуновым.

УДК 65.01  
ББК 65.29

ISBN 978-5-04-101407-0

© Торсунов О. Г., 2019  
© Эксмо, 2019

# Содержание

Предисловие	6
Глава 1	8
«Чего я, собственно, хочу?»	9
Деньги или грамотно поставленная цель?	11
Миссия, целеустремленность, упрямство	13
Важные правила	15
Развитие бизнеса: эти моменты надо учитывать	17
Конец ознакомительного фрагмента.	19

# **Олег Торсунов**

## **Ваше дело. Бизнес от миссии до вершины**

© Торсунов О. Г., текст, 2019

© ООО «Издательство «Эксмо», 2019.

## Предисловие

Однажды после очередной лекции я разговаривал с одним из слушателей. Этот молодой мужчина обращал на себя внимание еще во время общего занятия – он явно выделялся на фоне остальной публики, хотя, надо сказать, люди ко мне приходят очень разные, и меня давно уже сложно чем-либо удивить! Но ему это удалось. Он был вооружен двумя смартфонами, в одном, как признался его обладатель, он включил диктофон, при помощи другого молодой человек время от времени делал снимки зала, слушателей, а также вашего покорного слуги.

Этого ему, видимо, показалось мало – он еще делал какие-то пометки в обычном бумажном блокноте. После лекции молодой человек подошел ко мне и стал выспрашивать мое мнение относительно текущих событий в стране, различных религиозных традиций, духовных практик... Улучив момент, я задал собеседнику (назовем его Анатолием) вопрос о том, чем занимается он сам и что привело его ко мне. Оказалось, что Анатолий начинающий предприниматель и он желает применить мои теории в повседневной жизни и в своей деятельности. А обильное использование им различных гаджетов он объяснил своей природной дотошностью и любовью к анализу информации. Так, Анатолий признался, что фотографировал слушателей, чтобы потом по фотографиям сравнить, какие эмоции люди испытывают, находясь на моих лекциях, и определить, что эти занятия могут дать лично ему!

К чему я упоминаю об этом молодом человеке? Дело в том, что примерно на десятой минуте нашего разговора он, рассказывая о каком-то из своих начинаний, произнес следующее:

– Олег Геннадьевич, но вы-то, как бизнесмен, должны меня понять...

Я чуть не сел там, где стоял. Я? Бизнесмен?!

Не скрою, мне, как, возможно, многим из вас, образ бизнесмена всегда представлялся в нескольких штампованных вариантах. Либо это карикатурный герой анекдотов из 1990-х годов в малиновом пиджаке, с бритой головой и «пальцами веером», либо толстый буржуй с советского плаката, либо холеный гражданин в дорогом костюме, владелец «заводов, газет, пароходов». Я (как мне кажется) ни под один из этих образов не подхожу. Если же отвлечься от визуального образа, то бизнес для меня всегда безоговорочно связывался исключительно с зарабатыванием денег, и бизнесменом я себя не считал.

Но вечером того же дня, когда образ энергичного Анатолия еще не стерся из моей памяти, я решил проверить, а так ли ограничено понятие «бизнес», как, возможно, мне представлялось до сих пор. Первые же открытые страницы словаря поведали вот о чем. Да, в русском языке в основном понятие «бизнес» используется как синоним слова «предпринимательство», а бизнесмен – это в первую очередь тот, кто ведет деятельность, нацеленную на получение прибыли.

Но если обратиться к английскому языку (откуда, собственно, и пришло к нам слово «бизнес»), мы увидим, что там толкование этого термина гораздо более широкое: «business» по-английски – это прежде всего «дело», «занятие». Да, в первую очередь, конечно же, имеются в виду все-таки финансовые дела. Но... мне нравится думать, что человека, который избрал для себя определенную сферу деятельности, занялся любимым делом – рисованием, шитьем, воспитанием школьников, доставкой почты, добычей нефти, – в любом случае можно в каком-то смысле назвать бизнесменом. Найти свое дело, развивать его, никуда не сворачивать с выбранного пути – согласитесь, эти качества могут быть свойственны не только тем, кто занимается исключительно получением прибыли.

Вряд ли я, конечно, буду когда-нибудь на полном серьезе называть себя бизнесменом. Но сейчас мне хотелось бы представить вам бизнес именно как ДЕЛО, которым вы занимаетесь, дать вам советы на этом непростом пути. Вы можете быть финансовым воротилой, а можете

руководить тремя сотрудниками в крошечной фирме. Масштабы здесь не столь важны – важно ваше отношение к тому, чем вы занимаетесь.

И поэтому советы, которые вы найдете в этой книге, будут полезны не только руководителям и предпринимателям.

- Как управлять предприятием в кризис?
- Как наладить отношения в коллективе?
- Как лидеру сохранить здоровье?
- Что такое сферы влияния и квалификация? Есть ли у этих понятий значения, отличные от привычных нам?
- Что такое миссия в бизнесе? И так далее...

К настоящему времени мой опыт, основанный не только на общении с тысячами людей, но и на изучении древних источников мудрости, вполне позволяет составить книгу, в которой вы найдете множество примеров и практических советов в области бизнеса.

Хочу уточнить: я глубоко убежден, что даже такое прозаическое занятие, как получение прибыли и создание, например, торгового предприятия, должно основываться на четком понимании законов природы, законов человеческого взаимодействия и, если хотите, законов кармы. Мы можем все это учитывать или не учитывать – это, как говорится, наши проблемы. Но нам никуда не деться от того, что эти силы и эти непреложные правила будут оказывать на нас воздействие.

Расскажу одну показательную историю.

Несколько лет назад ко мне пришел на консультацию человек, который в смутные девяностые годы занялся алкогольным бизнесом. У него был свой завод по производству спиртной продукции, и он успешно развивался, пока его дружки бандиты под угрозой пистолета не предложили ему все отдать им по-хорошему. Он все отдал и благодаря этому остался жив. Слава богу, квартира у него осталась, и он снова раскрутил свое дело. Но после этих событий он предпринял четыре (четыре!) попытки создать семью. И каждый раз эти попытки заканчивались одинаково: жена... спивалась. Притом что женился он не на любительнице спиртного или беспринципной особе, каждый раз это были вполне приличные девушки. Но буквально за год-другой они теряли человеческий облик – вплоть до того, что их признавали недееспособными и отправляли в соответствующее заведение. Интересно, что сам «герой» моего рассказа не употреблял спиртное и свою продукцию домой не носил, то есть говорить о том, что он испортил своих жен, мы не можем...

Этот человек обратился ко мне с единственной целью: узнать, почему его жизнь повернулась таким образом. Совместными усилиями мы пришли к выводу: видимо, деньги, которые он тогда зарабатывал (дело было не только в «безнравственности» производства спиртного, но и в нечистых методах девяностых годов), обладали такой деструктивной силой, что повлияли на его судьбу и вызвали разрушение его личной жизни.

Я никоим образом не хочу никого напугать, просто хочу напомнить, что все наши действия имеют последствия. И это правило работает всегда и везде, чем бы вы ни занимались; и в бизнесе не в последнюю очередь.

Отчасти эта книга будет посвящена и тому, как снизить значимость негативных влияний в нашей жизни. Не правда ли, насыщенная программа? Так давайте же приступим к изучению законов бизнеса в самом широком его понимании!

Да, кстати: почему же упоминавшийся Анатолий во время нашей встречи назвал меня бизнесменом? Какое значение он вкладывал в это слово? Я забыл спросить его об этом. Но, возможно, когда-нибудь мне еще представится такая возможность?

***Ваш Олег Торсунов***

## **Глава 1**

# **Материальное и духовное. что такое бизнес и зачем он нужен**

Итак, мы договорились, что в этой книге будем называть бизнесом не только то, что непосредственно связано с зарабатыванием денег или созданием крупных корпораций, но и любую полезную деятельность, связанную с производством, руководством коллективом, организацией труда. И это несколько усложняет нашу задачу. Ведь если бы мы называли бизнесом только получение прибыли, ответ на вопрос «Зачем мы занимаемся бизнесом? Чего мы хотим добиться?» был бы совершенно однозначен, и эта книга не имела бы никакого смысла. Бизнес – это возможность, способ зарабатывания денег. Точка.

Но так как мы с вами расширили понятие «бизнес», следовательно, нужно для начала разобраться, **ДЛЯ ЧЕГО** этот самый бизнес нам нужен.



## «Чего я, собственно, хочу?»

Ответ очевиден: бизнес нужен не только для повышения уровня нашего благосостояния, но и для чего-то еще. И здесь необходимо уточнить: сейчас мы разбираемся с целью любого бизнеса в целом, а не с целью, которую мы перед собой ставим при открытии того или иного конкретного предприятия. Например, если мы желаем открыть магазин сладостей, мы можем сказать себе: «Я хочу радовать детей и их родителей, дарить людям праздник – ну и заодно получить выгоду для себя». Затем мы начинаем выстраивать бизнес-стратегию и план создания конкретного магазина. Если, например, мы хотим открыть фитнес-центр, мы также прежде всего решим для себя вопрос, чем должно стать для нас данное конкретное предприятие и какую выгоду это может нам принести. И это не только деньги, я знаю нескольких людей, которые решили открыть спортзал только потому, что понимали: это в первую очередь мотивирует их самих заниматься спортом...

Но это частные случаи. А я сейчас предлагаю вам ответить на вопрос: какова основная цель ЛЮБОГО бизнеса? Зачем мы это делаем? На какие вопросы нужно ответить самим себе, прежде чем мы возьмемся расписывать планы, набирать персонал и подсчитывать возможные доходы?

Начнем с самого важного. Никто не будет спорить, что в определенном смысле бизнес – это сила, это влияние, это возможности. Часто люди именно влияние считают главной целью, когда начинают «свое дело». Но если человек хочет просто денег, власти и влияния, тогда все в его окружении станут врагами. Потому что все хотят денег, власти и влияния. Даже его подчиненные. Таким образом, бизнесмен вынужден действовать в среде, которая глубоко враждебна ему. То есть начинает сражаться со всеми, воевать за свое превосходство. И вот в этом случае собственно бизнес отходит на второй план, и все заканчивается печально.

Иногда на бизнес-тренингах задают вопрос: «Что должно лежать на столе у руководителя?» Ответ – «ноги». То есть все работают, а он наслаждается жизнью. Но это в корне не верно: никогда у хорошего, истинного руководителя ноги не будут лежать на столе. Потому что в этом мире деятельность руководителя самая сложная. Ему попросту некогда сидеть, положив ноги на стол. Он должен вникать во все процессы, отвечать за происходящее.

Но у неопытного руководителя могут возникнуть сложности с пониманием собственной роли, с пониманием своего места в бизнесе. И самая большая сложность заключается в том, что он порой не знает, чего, собственно, хочет достичь. Денег, власти и влияния? Но мы только что выяснили, что это дорога в никуда. Давайте выясним, что нужно ставить на первое место, организуя собственное дело.

*Именно целеустремленность, вера в свою миссию дают нам способность преодолевать препятствия.*

Самое интересное, что далеко не всегда мы приобретаем влияние и силу, занимаясь бизнесом. Если человек действительно угоден Богу, он будет обладать влиянием. Удача приходит, когда высшие силы хотят, чтобы у нас все было хорошо. А захотят они этого в том случае, если мы правильно выстраиваем свою жизнь и поведение – заботимся о своем благочестии, помогаем окружающим, стремимся повысить свой духовный и культурный уровень. С точки зрения Вед приобретать возможности и влияние будет легче и правильнее не занимаясь бизнесом, а работая над собой и принося пользу обществу, стараясь возвышать сознание окружающих людей.

Такой путь гораздо более предсказуем и надежен. Конечно, никто не призывает вас отказываться от возможности начать свое дело и посвятить жизнь исключительно аскезам и молитвам, но нужно учитывать вот что: если ваша мотивация заключается исключительно в желании

«заработать бабки», вас, скорее всего, будет ждать неудача. Дело в том, что основой деятельности должна быть потенциальная польза, которую вы приносите людям, она и дает вам деньги.

Начиная свое дело, необходимо учитывать моральную, духовную составляющую. Именно она в первую очередь дает нам возможности, влияние и силу.

## Деньги или грамотно поставленная цель?

Деньги – не самое главное, и, стремясь исключительно к ним, мы вряд ли чего-либо добьемся. Деньги – это инструмент. А инструмент дается тому, кто умеет правильно им пользоваться. Бог дает больше полномочий тому, кто правильно ведет себя не с точки зрения экономики, а с точки зрения нравственности.

Например, вы торгуете углем. Но при этом у вас есть благородная цель – вы не просто хотите получить прибыль, а, например, отчислите часть денег на благотворительность, содержите престарелых родителей, используете оборудование, которое не наносит вреда природе. И ваша благородная цель притягивает благородных людей. Когда у человека есть такая цель, у него появляется энтузиазм. Вам наверняка известны случаи, когда люди ради высокой цели даже отдавали свою жизнь. Вспомните героя Великой Отечественной войны Александра Матросова, который закрыл своим телом амбразуру вражеского дзота. Он это сделал потому, что у него было благородное сердце, сделал по своему собственному желанию.

Поясню на примере свою мысль о том, что счастье и деньги далеко не всегда взаимосвязаны. Хотя, как вы знаете, есть такая ехидная поговорка: «не в деньгах счастье, а в их количестве!» И все же... Согласитесь: современное общество очень развито экономически и технически. У нас есть новейшие поезда и самолеты, удобные кухонные приспособления, которые облегчают жизнь хозяйкам и помогают экономить время; у нас есть телефоны с видеорекамерами, сложные приборы и компьютеры... Но стали ли люди счастливее? Вы наверняка замечали, что многие с тоской вспоминают «прошлые годы», когда люди были в массе своей менее обеспечены технически и материально, но более внимательны и добры друг к другу. А значит, мы обретаем счастье не тогда, когда обладаем материальными и техническими благами, а тогда, когда ведем честный и добропорядочный образ жизни.

Очень важно понять: смелость, отвага, мужество, энтузиазм – все эти качества, необходимые любому человеку (а бизнесмену – в первую очередь!), возникают тогда, когда у него есть правильная цель. Именно цель «делает» человека. Сначала он ставит перед собой цель, а потом уже она начинает работать на него. Он становится сильной личностью, способной вести за собой людей. Бизнес при этом может быть любым – производство конфет, продажа оборудования для лесопилок или изготовление вязаной одежды для младенцев.

Конечно, слово «любой» здесь не очень уместно – думаю, вы согласитесь, что бизнес бывает безнравственным. Например, в предисловии вы уже познакомились с печальной историей производителя спиртных напитков. Я глубоко убежден, что такие формы бизнеса, как, например, торговля вином и водкой, безнравственны. Особенно в нашей стране, где такое количество пьющих людей, – зачем же усугублять ситуацию? Как этот бизнес может облагородить вас, какие «нравственные преференции» он вам принесет?

Таким образом, любой бизнес нужно выстраивать только после того, как вы сформулируете для себя некую цель. Чего я хочу? К чему стремлюсь? Эта цель может быть общей – например, «я хочу улучшить экологию» или «я хочу помочь нуждающимся». И только после этого нужно решать, каким бизнесом вы будете заниматься. Если цели нет – нет смысла и в том, чтобы начинать свое дело.

Даже если вы не планируете строить завод или открывать сеть магазинов, а, например, просто хотите шить на продажу мягкие игрушки, какую-то моральную цель помимо зарабатывания денег сформулировать для себя необходимо.

**ВОПРОС ИЗ ЗАЛА:**

– Скажите, пожалуйста, а строительный бизнес подойдет для человека, который имеет какие-то высшие цели в жизни?

**ОТВЕТ О. Т.:**

– Да, строительство – это очень благородный бизнес. Вы даете людям возможность обрести жилье. Это очень благородно. Например, точно так же мы можем назвать благородным бизнес, связанный с продажей недорогих продуктов первой необходимости. Если вы обеспечиваете людей тем, что необходимо для жизни, это всегда хорошо.

## Миссия, целеустремленность, упрямство

Духовная сила, рождающаяся из работы над собой и из уверенности в покровительстве высших сил, приносит человеку удачу. Она придает понимание того, в каком направлении развиваться, и формирует все остальные качества характера.

Закономерность очень простая: «если я развиваю себя сам – я действую по законам своей судьбы». А как же действует судьба? Она диктует: если у нас есть что-то хорошее, заложенное внутри, в нашей душе, то это хорошее принесет нам удачу. Но в каждом человеке есть и что-то плохое. Это «плохое» обязательно принесет трудности. Но человек наделен правом выбора, он сам выбирает, какую сторону своей натуры развивать, в какую сторону склониться. Таким образом, судьба оказывает на нас влияние, но окончательно ее определяем мы сами, выбирая между добром и злом, между «плохим» и «хорошим».

Каждый человек рождается с миссией. Чем она отличается от цели? Миссия – это не то, что мы сами хотим. Это то, чего хочет от нас Бог. Если мы захотим разобраться, каким образом разные религии представляют миссию человека, нам бросится в глаза явное сходство. С точки зрения веры – любой! – миссия человека заключается в том, чтобы делать добро и исполнять дарованные высшими силами заповеди. И в этом случае негативное влияние нашей «темной стороны», негативное влияние судьбы будет снижаться. Когда человек действует в соответствии с миссией, то тогда судьба перестает играть решающую роль в его жизни. На первое место выходят его собственные позитивные силы.

Кстати, что такое целеустремленность? Это тип веры, прежде всего это вера в свою миссию. Почему человек целеустремлен? Потому что он верит в свою миссию. А миссия рождается из веры в Бога. Это Бог дает нам миссию.

В этой связи стоит задуматься еще над одним вопросом. Наверняка каждый из нас слышал фразы «нужные люди» и «беспольные люди». А кто это? С примитивной точки зрения «нужные люди» – это те, общение с которыми может принести нам какую-то выгоду. Например, «нужный человек» может помочь нам устроиться на работу, избежать штрафа за нарушение правил дорожного движения, устроить ребенка в престижный колледж. «Беспольными» же иногда называют людей, которые не имеют отношения к благам материального мира: они не могут ускорить процесс получения каких-то нужных документов; они не могут «по блату» сделать нам за один день загранпаспорт; не могут «отмазать» кого-либо от армии... Но такая точка зрения глубоко безнравственна.

На самом деле беспольные люди – это те, которые живут исключительно для себя. А нужные – это те, которые приносят радость, те, кто знает свою миссию.

Древний источник мудрости – Веды – сравнивает беспольных людей со скалами, которым дождь не приносит пользы: они бесплодны, на камнях ничего не может вырасти даже после дождя, который оживляет землю! А вот плодородная земля и дождь, согласно Ведам, как раз больше всего схожи с человеком, который не является эгоистом, который готов делиться с окружающими тем, что он получил от жизни. Истинно богатый человек – это не тот, кто получил материальные блага и потратил их на себя, а тот, кто нашел способ использовать заработанное не только в своих целях, но и для помощи другим.

Даже семейные проблемы, даже трения между родственниками или утрата семейной нравственности могут принести серьезные проблемы в бизнесе. Здесь нет маловажных моментов! Если нашей жизни сопутствуют негатив, злоба, жадность – рано или поздно все это начнет оказывать влияние и на деловую сферу.

## НЕМНОГО ПРАКТИКИ – В ВИДЕ ДРЕВНЕЙ МУДРОСТИ

В Ведах много интересных сравнений. Например, неверная жена богатого человека сравнивается с молнией. А сам богач – с тучей. Если такая женщина начинает как молния метаться от одного богача к другому в поисках лучшей доли, гонимая жадностью, такие «вспышки» приводят к тому, что «дождь», то есть деньги, начинает проливаться на землю как попало. Получается, что неверная жена богача может не только уменьшить имущество своего супруга, но и принести ущерб всем, с кем контактирует... Поэтому для любого бизнесмена, особенно успешного и богатого, важно иметь крепкий семейный тыл. Проверьте себя: если вы уже бизнесмен, нет ли в вашей семейной жизни чего-то подобного ситуации, описанной Ведами? Если есть, принимайте меры! Впрочем, мы немного забежали вперед. О семье и бизнесе у нас еще будет возможность побеседовать.

А что же делать, если вы не слишком задумывались над тем, какова ваша миссия, какова ваша благородная цель в жизни? Что вы могли бы поставить во главу угла вашей деятельности? Ищите позитивные примеры в биографиях духовных людей. Конечно, вы вряд ли найдете в житиях святых примеры того, как они «занимались бизнесом», но зато там будет множество примеров того, как люди осознавали свою миссию, свое предназначение, какие цели они ставили перед собой. Духовная сила приходит к нам тогда, когда мы настраиваемся на пример какого-то святого человека. Это помогает нам освободиться от плохих качеств характера и приобрести целеустремленность.

Именно целеустремленность, вера в свою миссию дают нам способность преодолевать препятствия. Примеров можно привести множество: скажем, русские былинные богатыри, которые знали, что их миссия – защита Родины. И никакие враги не могли их победить. Или древние мудрецы, которые несли людям слово Божье и взамен получали силу, которая давала им возможность вынести все, даже издевательства их врагов.

И в бизнесе, как и в любой другой деятельности, важны и понимание своей миссии, и целеустремленность. Если человек целеустремлен, он будет идти вперед до последнего.

Важно понимать, что целеустремленность – не синоним упрямства. Если мы неверно поняли свою миссию, свое предназначение, окружающая действительность будет подавать нам сигналы, что мы делаем что-то неправильно. Например, начатое дело будет разваливаться, постоянно будут возникать какие-то трудности: не приехал вовремя грузовик с товаром, замерз урожай, перепутал документы поставщик... Если это превращается в систему, значит, скорее всего, вы в чем-то ошиблись, что-то спланировали неправильно. Если создается впечатление, что весь мир против вас уже в течение длительного времени, значит, вероятно, вы где-то допустили ошибку в выборе своего пути. Если мир постоянно дает понять, что вы свернули «не туда», даже если с нравственной точки зрения вы все делаете верно, то, возможно, нужно попробовать другой путь.

## Важные правила

**Очень важно понимать: любая деятельность должна освещаться любовью.** Необходимо начинать любое дело, в том числе и бизнес, с любовью в сердце, с любовью к людям. Только тогда нас ждет удача.

Да, в бизнесе необходимы решительность, смелость, а иногда и жесткость. Но решительность и смелость не означают ненависть. Решительность и смелость – это высшее проявление разума. А еще любовь и понимание своего долга.

Только духовное образование дает нам возможность понять это и правильно построить свою деятельность.

**Конечно же, для грамотного ведения бизнеса необходимо профессиональное образование.** Возможно, то, о чем вы прочитаете ниже, вам покажется чем-то само собой разумеющимся: мол, и так понятно, что для того, чтобы заниматься бизнесом, нужны определенные знания! Но не все так просто.

Да, если вы хотите создать крупное предприятие, вам необходимо разбираться в тонкостях экономики, в механизмах спроса и предложения, вам нужно иметь представление, «что почем» и во сколько вам, например, обойдется ремонт помещения, в котором вы хотите открыть магазин. Иногда мне говорят: «Да зачем мне эти знания? Я просто найму людей, которые будут во всем этом разбираться за меня! Буду платить им деньги, а они пусть зарабатывают мне прибыль!» Далеко не всегда такой подход приносит хорошие плоды. Например, начнется кризис, и сможете ли вы гарантировать, что ваши сотрудники будут спасать вашу фирму как свою собственную, или вам все же придется вмешаться? Сможете ли вы контролировать процесс, если слабо понимаете его тонкости? Поэтому, если хотите быть крупным предпринимателем, не считайте за труд разобраться в вопросах экономики и производства. То есть если вы выращиваете на продажу картошку – изучайте новые сорта, новые технологии защиты от вредителей, новые варианты сельскохозяйственной техники. Если делаете, к примеру, стеклопакеты, уделяйте время рассмотрению новых видов материалов. Но самое главное – непрерывно обучайтесь! В том числе не только вопросам технологии и производства, но и маркетингу, управлению персоналом, анализу рынка. Ведь вы не обязательно будете производить что-то материальное. Вы можете, например, быть главой туристической компании или организатором праздников. Значит, вам нужно знать, как меняются вкусы потенциальных клиентов, какие направления их интересуют, чем они хотели бы заняться на досуге и что вы можете им предложить.

И, наконец, самое главное. Если вы не разбираетесь в процессе – это значит, что вы не будете честны как минимум сами с собой. А нравственность, миссия, цель без честности невозможны. Поэтому бизнесмен, который не разбирается в выбранном предмете, вряд ли добьется успеха, хотя бы в силу нечестности перед самим собой.

**Еще одно важное правило для любого бизнесмена – необходимо учиться разбираться в людях.** Вам предстоит не просто овладеть базовыми знаниями по психологии, а научиться подходить к людям и их поступкам «с нравственной меркой». Не просто требовать от них чего-то – требовать прежде всего от себя. Не ждите качественной работы от подчиненных, если вы не делаете того, чего требуете от них. Не стоит заявлять, что вы набираете на работу «стопроцентных трезвенников», если сами регулярно совершаете обильные возлияния.

*Начните жить в соответствии с законами нравственности, и к вам будут притягиваться нравственные люди.*

Предвижу еще один вопрос: «Но ведь не каждому дано хорошо разбираться в людях! Например, я человек доверчивый и не сразу могу, например, рассмотреть нечестного работника! Что мне делать? В учебниках по психологии не всегда учат распознавать плохих людей».

Отвечу. Начните жить в соответствии с законами нравственности, и к вам будут притягиваться нравственные люди. Конечно, это произойдет не сразу. На первых порах вполне возможны просчеты, но не нужно терпеть рядом с собой вора, если такой работник ненароком оказался в вашем окружении. Но начинать всегда нужно с себя!

Подбор команды, если, конечно, ваше предприятие не состоит только из вас, очень важен. И поэтому о способах управления коллективом, о том, как подбирать сотрудников и как грамотно руководить ими, мы расскажем на страницах этой книги отдельно.

Вот такая простая формула: сначала – люди, потом – деньги.

## **НЕМНОГО ДУХОВНОЙ ПРАКТИКИ**

Есть такая древняя молитва, которую еще тысячи лет назад использовали люди, желающие очистить свое существование: «Мой всемогущий Господь, я не хочу копить богатства, мне не нужно ни последователей, ни роскоши, ни прекрасных женщин, я хочу посвятить жизнь только одному – преданно служить Тебе». Эта молитва, по большому счету, подходит для всех.

Вы можете возразить: «Ну, для бизнесменов-то она точно не подходит! Здесь открытым текстом говорится, что богатства и роскоши мне не надо!» Ничего подобного. Здесь говорится о том, что на первом месте для человека должны стоять божественные ценности. И тогда Бог сам вознаградит его. Конечно, деньги и власть могут разрушить в человеке духовность, но если он стойко борется с искушениями и может совмещать зарабатывание денег с благородными поступками, то сила его будет невероятна.



## Развитие бизнеса: эти моменты надо учитывать

В последнее время много говорят о необходимости «вкладывать деньги в развитие бизнеса». То есть чем больше вы потратите на украшение помещения, на рекламу, на какие-то особые «фишки», тем быстрее бизнес пойдет в гору. Но это обманчивая уверенность. Далеко не всегда деньги, вложенные «в развитие», приносят дополнительную прибыль. Прежде всего нужно заботиться о качестве работы, о качестве товара и услуг, о том, насколько грамотную команду вы сможете подобрать. Не нужно пытаться развивать бизнес искусственно, он сам будет развиваться, если вы все делаете правильно. Ведь, например, к хорошему врачу люди сами идут лечиться, срабатывает «сарафанное радио»: пациенты рекламируют этого врача друг другу. Такому специалисту не приходится тратить средства на рекламу. Поэтому лучше достичь такого уровня, когда клиенты (покупатели, заказчики) пойдут вам по рекомендации других, и только потом начинать «развивать бизнес». Для начала отработайте все на небольшом количестве людей, на маленьком поле деятельности. Здесь как нельзя более актуален будет девиз «Учиться смирению и не позволять себе слишком много».

Задумайтесь: кто к вам придет, когда денег еще не так много, но есть цель, есть миссия? Люди – немногочисленные, но самые лучшие. Это касается в первую очередь команды, тех, кто будет с вами работать. Они мотивируются целью. Поэтому и важно сначала определить цель, сформулировать ее в своем сердце. Если нет цели, вы не лидер и не бизнесмен. Диалог с таким человеком может выглядеть примерно так:

- Зачем ты живешь, какая цель в твоей жизни? Для чего ты делаешь бизнес?
- Для того, чтобы было бабло.
- Ну ведь «бабло» – это не цель. «Бабло» – это средство.
- Ну, тогда моя цель – дача на Лазурном берегу.
- Но и это не цель.
- Подводная лодка! Две подводные лодки!
- А что потом с ними делать?
- Не знаю.

– Зато я знаю. Цель – прожить жизнь не зря. А это невозможно без любви к людям, без веры и нравственности. Цель – это то, что приносит счастье.

Вы спросите: «Но откуда деньги-то брать?» А кстати, откуда они берутся? Сначала в голову приходит простая формула: деньги – продукт/сервис – деньги – продукт/сервис – деньги – продукт/сервис – деньги. Но ведь, чтобы все это было, кто-то должен работать. И кто же это? Работать будут те, кто вас любит. Только они. А чтобы вас любили, у вас должна быть цель в жизни. Вы должны быть любимым человеком. Человеком не для себя, а для идеи, человеком, у которого есть цель. Почему Суворова любили солдаты? Он жил ради идеи, его целью была защита Родины, прославление России. Лидер – это человек, который живет ради идей. Впрочем, о лидерах у нас тоже будет особый разговор.

Только люди, имеющие цель, живущие ради идеи, ради помощи другим, будут притягивать к себе других. А уже эти люди будут работать и зарабатывать прибыль. Люди сплотятся вокруг вас, если вы хороший человек. Хороший человек – тот, у кого есть высокая цель. Цель – это значит миссия. Миссия означает, что Бог вами доволен. Он уполномочил вас. И снова по кругу: миссия – цель – привлечение людей – дружная и качественная работа. Хорошая команда притягивает деньги. Деньги дают развитие. И все это вместе приносит счастье обществу.

## НЕМНОГО ПРАКТИКИ – ДЛЯ ОБРАЗНОСТИ МЫШЛЕНИЯ

Иногда бывает полезно представить как «хороших», так и «плохих» бизнесменов в образе животных. Например, муравей – позитивный образ, они действуют в команде, работают сообща. У каждого есть своя цель, своя миссия, если хотите.

Того, кто эксплуатирует сотрудников, кто «гребет под себя» деньги, можно сравнить с козлом, который забрел в огород. Сначала он будет счастлив, будет скакать по этому огороду и жевать все, что попало ему на глаза. А потом? Он съел все, что плохо лежало, вызвал недовольство всех окружающих... Что дальше? Так вот, хороший бизнесмен – это не козел. Он создает благо для всех.

Мы всегда должны оставаться людьми. Человек живет для страны, для Родины. Как минимум. А лучше вообще для всего мира жить. Приносить всему миру счастье. А если не можете, то хотя бы для тех, кто для вас работает. Сделайте их счастливыми.

Еще один важный момент. Нужно учитывать, что бизнес грязный развивается быстрее, чем бизнес благостный, приносящий радость и истинную пользу людям. Например, торговля водкой или сигаретами приносит прибыль очень быстро в отличие от полезных продуктов питания или оборудования для инвалидов. И это нужно иметь в виду. Так же как и тот факт, что в любом случае бизнес благостный, не замешанный на алкоголе или других отравляющих продуктах, в итоге будет полезнее вашей душе и всем, кто находится рядом с вами. Делайте так, чтобы ваш бизнес приносил счастье людям.

Очень важны в любом бизнесе связи и взаимоотношения. Далеко не всегда эти взаимоотношения нас радуют – так, государство часто воспринимает бизнесмена как дойную корову. Вообще у бизнесмена возможны два варианта взаимоотношений с властью. Первый – уже упомянутая дойная корова, второй – создание проекта, нужного стране, приносящего пользу обществу.

Если вы делаете нужный проект, к вам сразу меняется отношение. Вам дают возможности. Но как этого добиться?

Прежде всего, развивать свое благочестие. Достигается это добрыми делами, хорошими, бескорыстными поступками, духовными практиками. Также благочестие нарабатывается путем получения знаний, в нашем случае это обучение правильному ведению бизнеса. Благочестие поможет завоевать доверие, оно дает нам силу, очень большую, очень значимую.

Одним словом, лучше быть автором значимого для государства проекта, чем дойной коровой. Потому что в последнем случае вы будете интересны и будете иметь поддержку только до тех пор, пока у вас будут деньги.

Не следует стремиться к невероятно быстрому росту, к тому, чтобы через месяц начать «грести деньги лопатой». Постепенное развитие – залог подъема и долговременного процветания.

## **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.