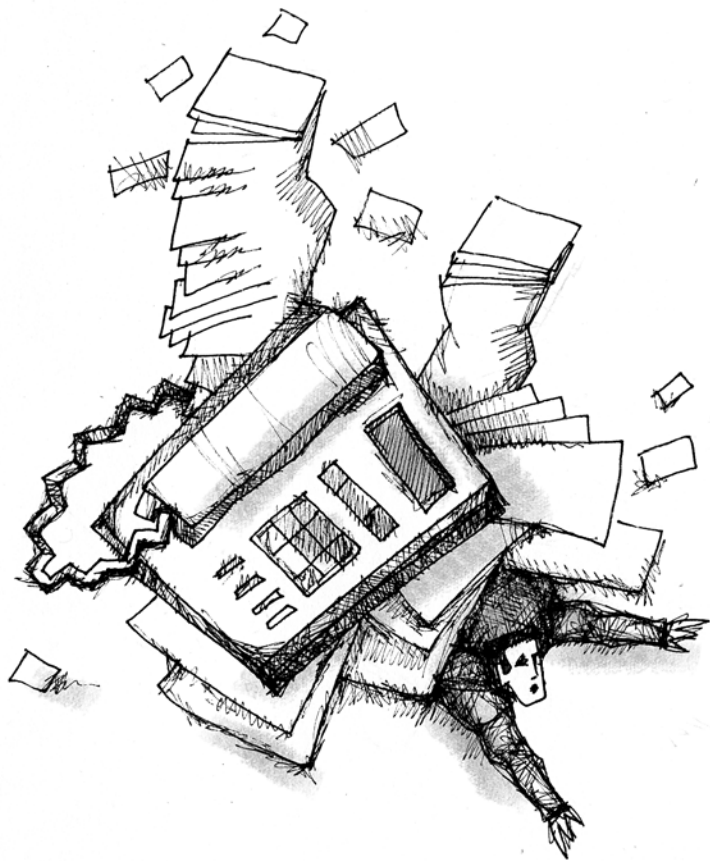


ВЛАДЕЛЕЦ БИЗНЕСА



Начать книгу мы хотим с самого главного — с вас как владельца компании. Удивительно, но, погрязнув в безумном ритме ежедневной жизни своего предприятия, многие забывают, зачем все это начиналось, зачем они строят свой бизнес.

Вспомните, для чего вы его начинали? Чего хотели достичь? Наверняка это были мысли о высоком доходе, свободе, возможности путешествовать или проводить много времени с семьей, заниматься своим хобби... И весь этот lifestyle (стиль жизни) должен был обеспечить тот самый бизнес, который вы тогда и начинали строить.

Если же посмотреть на ситуацию, в которой оказываются 95% бизнесменов (особенно в малом бизнесе) через 3–5 лет после старта, то картина совсем иная. Как правило, владелец бизнеса крутится, как белка в мясорубке, по 10–12 часов в день, зачастую и в выходные, а в отпуске бывает раз в 2–3 года. Плюс к этому, нередко добавляются проблемы с семьей и здоровьем, поскольку большая часть сил, времени и энергии уходит на поддержание на плаву своего предприятия, а не на достижение личных целей.

Если вы относитесь к категории бизнесменов, подумайте прямо сейчас, насколько эта картина похожа на то, что происходит в вашей жизни.

- Сколько времени вы работаете ежедневно?
- Как часто отдыхаете и путешествуете?
- Сколько времени проводите с семьей?
- Успеваете ли заниматься спортом или хобби?

Когда ты в тропическом болоте в окружении крокодилов, очень просто забыть о том, что цель — не отбиться от них, а осушить болото...

На самом деле это очень важный вопрос, волнующий многих бизнесменов: «Когда же я смогу жить счастливо — чтобы

все делалось само, с минимальным участием с моей стороны, и при этом все были довольны?»

В первой части книги мы поговорим именно о самом владельце бизнеса. А также о том, какие стереотипы и правила приняты в обществе и почему они мешают вам достигать своих целей, — и что необходимо сделать, чтобы все-таки изменить ситуацию.

Я всегда доступен для клиентов. Все 24 часа в сутки. — Немедленно скройтесь с глаз долой! (главный секрет личной эффективности бизнесмена)

Вспомните, как часто за последнее время случалось, что вы занимаетесь каким-то важным делом (составляете стратегию развития компании или планируете создание нового продукта) или, возможно, отдыхаете дома с семьей — и вдруг раздастся звонок (или в кабинет заглядывает кто-то из сотрудников). И вам сообщают, что надо решить какой-то срочный вопрос клиента. И вы, матерясь про себя, тут же все бросаете и начинаете срочно его решать. Потому что клиент для вас на первом месте. Бывает такое?

Один из главных секретов, которые мы стали все чаще замечать у очень успешных предпринимателей, — **чем больше вы «прогибаетесь» под клиентов, сотрудников и поставщиков, тем меньше успеваете, тем сильнее буксует ваш бизнес.**

Главный принцип личной эффективности и свободы для владельца компании — жить по своим правилам, а не по правилам клиентов. Вы, лично вы должны стоять в своих приоритетах гораздо выше своих клиентов и сотрудников. Поскольку без вас весь бизнес очень быстро развалится (а в малом бизнесе это происходит молниеносно). Соответственно, крайне необходимо выстраивать методики защиты себя, своего времени, энергии, таланта ваших людей и прочих ресурсов от внешних

воздействий, — в том числе и от клиентов. Чтобы это реализовать, вы должны четко представить себе свое идеальное будущее: каким должен быть ваш бизнес (рабочий день, клиенты, сотрудники и т. д.).

Специально для наших читателей мы подготовили небольшой видеотренинг, посвященный личной эффективности, пройти его совершенно бесплатно вы можете здесь:

<http://4winners.ru/7effskills.html>. (прим. авт.)

Когда главу *IBM* Томаса Уотсона спросили: «Как вы смогли построить такую огромную компанию?», — он ответил: «Сначала я просто представил, каким это все должно быть, как работает такая компания, — а потом просто взял и воплотил».

То же самое необходимо сделать и вам: составить картину своего идеального будущего и начать превращать ее в реальность. Однако чтобы при этом не утонуть в «текучке», крайне важно расставить приоритеты: вы должны заниматься тем, что лучше всего получается у вас лично, а все остальное делегировать сотрудникам или отдавать на аутсорсинг. Но это не будет возможным, пока вы не привыкнете...

Покупать чужое время

Если вы видите, что уже тонете в «текучке», то сделать это надо было еще вчера! Скажем, вам платят 2000 рублей в час, а вы можете купить его за 300 рублей — не бойтесь делать это!

Естественно, ваше время должно быть востребовано. В противном случае сначала прорабатываем продажи (начните с моего бесплатного курса «9 Работающих Способов Увеличить Продажи В Малом Бизнесе» (<http://ultrasales.ru/free-course/>) или с системы «Секретные Технологии Увеличения Продаж И Привлечения Клиентов В Малом Бизнесе» (<http://ultrasales.ru/salesup/>), увеличиваем стоимость своего времени — и на вырученные деньги покупаем чужое.

Настоящее правило успеха: берегите свое время и не бойтесь покупать чужое.

Бизнес — это тяжкий труд. Черт возьми, так пусть он хотя бы приносит удовольствие!

Общаясь с людьми, вы можете часто услышать совет никогда не смешивать удовольствие и бизнес. Есть работа — а есть отдых и удовольствие. И это «две большие разницы». Слышали что-либо подобное? Может быть, даже сами так считаете?

А теперь задумайтесь: вы действительно хотите половину своей сознательной жизни заниматься тем, что не приносит удовольствия? Просто посчитайте: 8 часов сам рабочий день + дорога + сборы. Если вычесть время сна, то получается, что около 50% жизни связано с работой.

И вполне естественно, что отсюда мы черпаем и значительную долю самоуважения, радости и удовлетворенности. Но сознательно отказываясь от этого источника, вы заранее обрекаете себя на кучу проблем. Можно ли назвать успешным и счастливым человека, который полноценно живет лишь половину жизни, а остальную — «отрабатывает»?

Думаете, это редкость? Отнюдь. Вспомните свое окружение — как бизнесменов, так и наемных работников. Сколько из них относятся к работе исключительно как к источнику денег — а отнюдь не сил, энергии и удовлетворения? К сожалению, таких большинство. Многие даже ненавидят то, чем занимаются, при этом оправдывая себя: «У меня нет выбора — мне же надо зарабатывать на жизнь».

Вот сейчас я повкалываю, заработаю денег, а потом буду наслаждаться жизнью...

Еще одно распрстраненное заблуждение: «Сейчас я пожертвую собой — занимаюсь нелюбимым делом, чтобы заработать денег. И вот потом-то, когда заработаю, начнется настоящая жизнь!»

У большинства, увы, почему-то не начинается. Скорее, наоборот, — заканчивается. Дела и проблемы, особенно у бизнес-

менов, растут, как снежный ком. Доходы, хотя тоже обычно растут, не успевают за тратами и увеличивающейся горой дел. Да и с возрастом сил и энергии становится все меньше. И заканчивается все далеко не так радужно, как они рассчитывали.

Так, может, пора сменить подход?

Вместо того чтобы основать предприятие, дабы когда-нибудь, в перспективе начать наслаждаться жизнью — и иметь соответствующую возможность и финансовые ресурсы, — сразу стройте бизнес и делайте деньги на том, что вам нравится.

И самое главное — откуда такое противоречие: либо работа, либо удовольствие? Скорее всего, корни такого взгляда уходят в наше недалекое прошлое, когда большая часть населения страны занималась монотонным механическим трудом.

Сейчас вы всегда можете нанять на выполнение «текучки» человека, у которого хорошо получается с ней справляться и которому нравится такая работа. А себе оставить то, что лучше всего у вас получается — и доставляет удовольствие. Именно такова и должна быть позиция бизнесмена.

Невозможно достичь серьезного успеха, занимаясь нелюбимым делом

Если вы посмотрите на всех самых успешных бизнесменов, то заметите: они всегда занимаются тем бизнесом, который им нравится, — или... продают его. Дело, которое не приносит удовольствия, съедает вашу энергию. И вкладывать себя в него — все равно, что идти в гору с гирями на ногах. А любимая работа, которая хорошо вам удается, наоборот, — придает сил и увеличивает самооценку.

Как вы считаете, кто продвинется дальше — человек, который бежит вверх по идущему вниз эскалатору, или тот, кому с эскалатором по пути?

Пусть бизнес поддерживает вас, а не крадет вашу энергию — тогда вы будете добиваться грандиозных результатов. Именно

так поступаем мы, — вероятно, поэтому у нас получается хорошо выполнять свою работу ☺.

Настоящее правило успеха: при любой возможности сочетайте бизнес и удовольствие!

Я самый лучший работник в своем бизнесе и горжусь этим! — И поэтому уже 5 лет не могу увеличить прибыльность компании

Сейчас мы обращаемся персонально к владельцам предприятий: знаете, какая ключевая проблема у 97% бизнесов? Нет, не отсутствие талантливых сотрудников и не нехватка средств для развития. И не конкуренты, которые давят со всех сторон. И даже не тупые клиенты, которые почему-то не хотят платить тех денег, которых вы заслуживаете.

Проблема в том, что вы (именно вы, владелец компании) подходите к своему бизнесу как к работе.

**Работа — это нечто, над чем вы работаете, делая что-то.
Бизнес — это нечто, над чем вы работаете, создавая что-то.**

Чтобы быть чрезвычайно успешным, надо работать *над* бизнесом — а не *в* бизнесе. Качественно его преобразовывать, постоянно улучшая, подсматривая и пробуя новые идеи, стратегии и тактики роста. Постоянно замерять и контролировать все ключевые показатели управления и роста компании. (Вы ведь это все делаете, не правда ли?)

А вместо этого владельцы парикмахерских продолжают стричь и считать наличность. Хозяева автосервисов — ремонтировать машины и принимать заказы. Владельцы магазинов — продавать и пересчитывать продукцию на складе... Пока их (удачливые) конкуренты занимаются тем, что улучшают свой бизнес и поднимают его на следующий уровень.

Если мы тратим большую часть времени на техническую работу *в* бизнесе — *над* самим бизнесом мы не работаем. На это просто не остается времени.

Возникает интересный парадокс:

Либо работаем мы — либо бизнес.

Поэтому необходимо сделать выбор. Ведь в вашем представлении вы сами со всем справитесь гораздо лучше, чем кто-то другой.

Кого бы вы ни взяли на работу, все равно будет казаться — особенно на первых порах, — что проще все сделать самому, а не объяснять кому-то, как нужно это делать, а потом еще перепроверять и переделывать.

Это общая проблема, с которой сталкиваются все. Поэтому важно понять, что для трансформации бизнеса необходима трансформация владельца.

Из «технаря» в менеджеры

Первый шаг, который необходимо сделать на пути построения успешного бизнеса, — это превратиться из «технаря» в менеджера. То есть выстроить бизнес таким образом, чтобы вся непосредственная работа выполнялась чужими руками. А вы сами управляли бы этим процессом, контролировали и совершенствовали его. Это достаточно сложно сделать, если у вас нет системного подхода к бизнесу.

Следующий шаг — это переход от менеджера к директору, то есть менеджеру менеджеров. На этом уровне вы должны будете выстроить не только системы для «технарей», но также и систему управления «технарями» — и передать ее своим сотрудникам. Таким образом, вы будете чужими руками не только выполнять саму работу, но также и управлять.

Личная свобода владельца бизнеса

Третий шаг, на котором и начинается личная свобода, — владелец бизнеса. У владельца может быть несколько ролей, и ваша задача — выбрать ту, что максимально подходит именно вам.