

А вот почему вы провалились

Ну как успехи? Нет успехов? Что и требовалось доказать. Вы ни черта не сделали.

Вы сами знаете, что могли бы. Вы же понимаете, что если бы взялись, если бы начали копать, то сделали бы. Скорее всего. Да что уж там «скорее всего». У вас бы точно получилось! Но вы так и остались просто читателем.

На самом деле мы это знали.

Это забавный, но в то же время очень печальный феномен. Вы читаете, очень хотите успеха, искренне желаете себе лучшей жизни. Но вы даже не пробуете!

Теперь проанализируем то, что произошло. Точнее то, чего не произошло. Хотя стоп! Быть может, случилось чудо. Ваша душа затрепетала. Вы были полны решимости. Сказали себе: «За дело!» Наверное, даже открыли «Яндекс». И увидели море неопределенности. С какого конца приступить? С чего начать?

И вроде все понятно, но руки будто сковывает. Хочется что-то сделать, но находишься словно в смиренной рубашке.

Вы начали искать товар, но увидели, что рынок так и кишит конкурентами. Захотели продавать часы, поискали в «Яндексе» и с грустью поняли, что эта ниша уже занята. Захотели продавать рубашки, но и там полно конкурентов. Кто же вас пустит такого неопытного, без стартового капитала, без раскрученного сайта, без

склада рубашек с лучшими ценами? Хотя, возможно, вы все-таки выбрали товар, закусили губу, сделали суровое лицо и продолжили двигаться дальше. Но надо создать сайт. Но ведь сайт стоит денег. Чтобы создать сайт, надо быть программистом, а знакомых программистов нет. Или даже есть. Но когда вы стали придумывать сайт, вы захотели сделать его лучше, чем все остальные, найти свою фишку, которая позволит вам отличаться от других. Что-то рисовали, придумывали, а потом, как Гоголь, сожгли рукописи или нервно скомкали листок и выбросили его в мусорную корзину. Это называется муками творчества.

Начиная делать что-то, вы чувствовали, как сами того не замечая погружаетесь в болото. В тягучую вязкую массу. Все чаще уходили на привычный сайт «ВКонтакте», в чтение ленты, в проверку почты, в просмотр телевизора... пока окончательно не потерялись в потоке будничных дел.

Так лучик надежды постепенно растворился и погас в тягучей жиже повседневности. В том состоянии, которое настигает вас, когда вы сидите за рабочим столом в офисе или дома после работы.

Факт остается фактом: вы ни на йоту не приблизились к новой жизни. И подсознание, чтобы не травмировать психику, убаюкало вас и незаметно увело в привычные просторы будней.

То, что произошло с вами, случается с каждым. Не корите себя. Вы просто вернулись в привычное шаблонное состояние, в котором пребываете каждый день. Ваш мозг всячески помогал, он чутко и по полочкам разло-

жил, что данное в предыдущих главах задание всего лишь буйная фантазия. Что так бизнес не делается. Что все равно у вас не будет времени этим заниматься. Есть более важные дела, неотложные задачи. Да и просто уже ночь, хочется спать. Вы сказали себе, что когда-нибудь обязательно вернетесь к этому плану, к этому заданию и все сделаете. Потом... Когда будете лучше разбираться в Интернете или когда найдете время поговорить со своим другом, который занимается сайтами. Баю-бай. Спят усталые зверушки. Спят...

Ну что? Каково? Чувствуете, как что-то колет внутри? Чувствуете раздражение? А на кого вы, собственно, злитесь? И зачем читаете дальше?

Вас колет ваше второе «Я». Альтер-эго, которое каким-то образом привело вас к границам «Бизнес-молодости», которое не перестает мечтать и искренне надеется, что вы все-таки соберете свою волю в кулак и что-то измените.

Жизнь — это борьба двух сущностей: повседневности и неопределенности, комфорта и вызова. Кто побеждает в этой борьбе?

Вы сами знаете.

А теперь маленькая щепотка соли.

Щепотку зовут Леша Швец. Щепотке четырнадцать лет. Четырнадцать, старик, четырнадцать! За прошлый месяц Леша заработал 40 тысяч рублей. Он в восьмом классе. Теперь вспомните себя в четырнадцать лет.

А что бы вы сделали, будь у вас на руках пачка тысячных купюр толщиной в девять миллиметров, заработанных лично?

Леша, кстати, купил iPad. Куда девать остальные деньги, он пока не знает. Но, поверьте, придумает.

Феномен ямы. Почему 98 % бросают свои начинания и почему это хорошо

Для того чтобы запустить свой бизнес, который будет приносить деньги, не нужно лезть в дебри экономических и маркетинговых теорий. Все лежит на поверхности. Но, несмотря на эту простоту, мы скажем одну вещь — и вам придется ее признать. У вас не получится. Вы сольетесь! Вероятность того, что у вас что-то выйдет, ничтожна мала.

И сейчас вам станет ясно, почему.

Хотели ли вы хоть раз в своей жизни начать бегать по утрам? Бегаєте ли вы сейчас по утрам? Бегаєте ли вы по утрам уже больше месяца?

Если вы ответили на все эти три вопроса «Да», то тогда ответьте на четвертый: а не врете ли вы сейчас самому себе?

Если вы ответили «Да» и на этот вопрос, то замените в предыдущих вопросах фразу «бегать по утрам» на «ходить в тренажерный зал» или «жонглировать карасями» и ответьте на них еще раз.

В общем, феномен такой. Когда вы начинаете что-нибудь делать — худеть, набирать мышечную массу, танцевать, учиться общению с девушками, строить бизнес, то в первые дни все будет идти лучше некуда.

Ура! Я сбросил уже два килограмма! У меня болит пресс! Мы вместе уже целую неделю! Караси уже не оставляют следов на потолке! У меня есть визитка генерального директора! Я уже третий день бегаю по утрам!

Любое начинание сопровождается подобным эмоциональным подъемом. И вдруг происходит ЯМА.

Например, вы решили продавать жвачку «Love is...» (кстати, отличный бесплатный совет). Сделали сайт, настроили «Яндекс.Директ», продали целых 10 блоков. Отлично. Но вот беда — уже два дня ваш «Love is...» никто не покупает. Идет 10 кликов, 20 кликов, 100 кликов. Но никто не звонит. Ноль заказов. НОЛЬ. И нервишки уже на пределе.

Или пошли вы по ресторанам города продавать чай пуэр (кстати, тоже замечательная модель). И вот один ресторан вас послал. Сказал: «Какой еще пуэр? Это немодно, сейчас все пьют портвейн “Анапа”». И у вас — бах! Сильная эмоциональная яма. Вы идете договариваться со следующим рестораном. Весь ваш внешний вид говорит: «Только не бейте меня этой прекрасной фарфоровой салфетницей». Опять не получается. И опять нервы на пределе.

Суть в том, что на первом этапе обычно все получается — находятся клиенты, продается товар, идут деньги. Но потом неизбежно наступает яма. Если вы думаете, что у матерых бизнесменов типа Ричарда Брэнсона или Олега Тинькова все дела идут только вверх, то вы

сильно заблуждаетесь. Ямы возникают всегда и у всех. Может произойти что угодно. Например, от вас могут уйти сотрудники со всей клиентской базой. Или все флористы отправятся в трехмесячный запой по случаю Международного дня флориста.

И вот вы сидите в яме — и со всех сторон подкрадываются крамольные мысли. Может быть, все бросить? Может быть, это не мое? А еще друзья и родители постоянно твердят: «Иди на нормальную работу! Хватит заниматься фигней! У дяди Коли из администрации появилась новая должность мойщика карликов». И действительно — все бросаете.

И это очень круто! Потому что 95 % людей на этом этапе безвозвратно сливаются. Это просто отлично! Если бы не было ям, тогда все были бы чемпионами с идеально рельефными прессами, с прибыльными бизнесами и красивыми женщинами. А это плохо.

Именно поэтому умных, богатых и красивых мало. Потому что мало кто переходит даже через первую яму. Кстати, да. Ямы на пути бизнеса будут встречаться постоянно. Но после каждой ямы всегда идет подъем. Как правило, еще больший.

Первая яма всегда самая сложная. Именно на ней сливается большинство начинающих бизнесменов. Но, пройдя ее, вы уже будете готовы к остальным ямам и сможете достойно их преодолеть.

Или не сможете.

Феномен утеса, или Неуловимый Джо

Салун в Техасе. За столом сидят два ковбоя и пьют виски. Вдруг по улице кто-то пронесится на огромной скорости, паля во все стороны из пистолетов. Один ковбой другому:

— Что это было, Билл?

— Это был Неуловимый Джо, Гарри.

— А почему его зовут Неуловимым Джо, Билл?

— Потому что его никто еще не поймал, Гарри.

— А почему его никто еще не поймал, Билл?

— Потому что он нафиг никому не нужен, Гарри.

Не очень смешной анекдот

Жила-была одна девочка. Звали ее, допустим, Катя (хотя никакая она не Катя, а Оля). И эта девочка два месяца гонялась за Неуловимым Джо.

Вернемся к больной для многих теме бега по утрам. Часто бывает, что еле просыпаясь, мы ищем себе оправдание: «Еще пять минуточек полежу» или «Не, сегодня холодно (жарко, пыльно, третья мировая война), но завтра я обязательно побегу». В общем, сливаетесь и не бежите.

Так вот, девочка решила сделать сервис утренних пробежек в коллективе. Она всем звонит, всех будит, и все вместе дружно бегут, делают какую-нибудь разминочку. И платят за это деньги.

Крутая идея? А кто-нибудь так уже делает? Нет. А почему? Потому что это — Неуловимый Джо. Потому что это нафиг никому не нужно. И она не смогла осуществить эту идею.

Как уже говорилось, яма всегда сопровождается подъемом. Резким и быстрым. После определенного подъема следует яма, после этой ямы следует еще больший подъем и так далее. Все просто. Очень важно, чтобы был первоначальный подъем. Чтобы на начальном этапе бизнес начал приносить деньги.

Если же нет первоначального скачка, то развитие идет не по пути ям, а по пути утеса. И с такого пути необходимо отступить. Но очень часто упорство и излишняя целеустремленность играют злую шутку. Проходит время, а дело не приносит никакого результата. Делаешь, делаешь, делаешь... А результата все нет, нет, нет. А в конце утеса всегда обрыв. Чем выше утес, тем больше будет падать с него вниз.

Если обобщить феномен ямы и утеса, то получится следующая картина.

Есть два пути развития по жизни. Первый — это путь эволюционный. Когда вы медленно и постепенно лезете вверх. Идет время, растет опыт. Вот вы пришли помощником кассира, через полгода стали кассиром, старшим кассиром, помощником администратора,

администратором, старшим администратором, потом наконец-то менеджером. И вот вам уже сорок лет! У вас есть «Форд-Фокус» с бежевым салоном, квартира в ипотеку, неплохой гастрит. Вы даже летаете один раз в год в Таиланд! Кому-то весело от этого. А кому-то грустно.

Второй путь — это путь квантовых скачков. Это стремительный рост, сменяющийся небольшим упадком или ямой. Причем каждый новый рывок пропорционально больше, чем все предыдущие, вместе взятые. Что провоцирует рост при такой модели? Происходит смена мышления. Меняются представления о том, что такое хорошо и что такое плохо. Как надо, а как не надо. Как будет работать, а как не будет.

И если вы не поняли, то все это время мы рассматриваем именно второй путь. Если вас устраивает первый, то отложите в сторону эту книгу. Вас ждут куда более важные дела.

А мы пойдем дальше.