Трансформатор. Как создать свой бизнес и начать зарабатывать

Автор:
Дмитрий Портнягин

Трансформатор. Как создать свой бизнес и начать зарабатывать

Дмитрий Портнягин

Бизнес. Как это работает в России

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.

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 напряга. 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 зацикливаться 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, пытаясь 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 Тындинский 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 недосягаемым 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 попристальней. 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 это 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 наверх.

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 твоем 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, обустраивать 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, отмечавший 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.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/dmitriy-portnyagin/transformator-kak-sozdat-svoy-biznes-i-nachat-zarabatyvat-kupit

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити