

Роман Новиков – предприниматель, бизнес-новатор, антикризисный ментор, специалист в области продвижения брендов на международные рынки.

Президент и учредитель компании DEHolding, автор многофункциональной маркетинговой модели MLF (Multilevel franchising – многоуровневый франчайзинг). MLF — это уникальная модульная концепция бизнеса, которая сочетает в себе три направления: сетевой маркетинг, интернет-маркетинг, франчайзинг.

Основатель и руководитель Академии «Rasource», создатель уникальной системы обучения, реализованной в Международной Академии универсальных знаний.

«Rasource» — это образовательная платформа, соединившая передачу живых знаний с возможностью одновременного практического применения полученных навыков на рабочей площадке международной компании DEHolding.

Предисловие

ДЛЯ ЧЕГО ВАМ ЭТА КНИГА?

Сейчас вы держите эту книгу в руках и наверняка думаете: «Ну вот, еще одна настольная поваренная книга от супер-профессионала со стандартными советами и рекомендациями, как создавать счастливую жизнь». Да, согласен, книг о счастливой и успешной жизни написано предостаточно. И они в основном об успехе: как создать «правильную жизнь», действуя по инструкции. Иногда даже складывается впечатление, что жизнь успешного человека — это такая «дольче вита», состоящая из удач и сплошных приятных эмоций. Хотя это не так. И второй момент: подавляющее количество книг написано иностранными авторами, и их рецепты не всегда применимы к реалиям нашей страны, нашему законодательству, налоговой системе, да и национальным особенностям, наконец. Мой бизнес присутствует в разных странах, и я вижу, что в каждой из них есть своя специфика, поэтому уверен, что огромное значение имеет то, откуда сам автор и на какую почву пытается посеять «разумное, доброе, вечное».

Я не преследую цели научить вас варить кашу из топора, и вообще эта книга не относится к многочисленной армии «поваренных». Здесь нет алгоритмов «делай то-то — и будет тебе счастье», но поднимается тема, которую в большинстве учебников по «успешной жизни» стеснительно обходят стороной, — это кризисы. Без них не обходится ни одно дело, и, кстати, для жизни они — явление неизбежное и закономерное. К любому успеху ты идешь через потери, но проживаешь необходимые уроки и в результате получаешь свой уникальный опыт.

Я хочу поделиться с вами собственной историей, чтобы вы понимали, что кризис — далеко не всегда предвестник апокалипсиса. Кризис — это задача, которую необходимо решить, и часто — точка отсчета очередного рывка и взлета.

КАК СОЗДАВАЛАСЬ ЭТА КНИГА

Я довольно часто выступаю на тренингах и конференциях, к которым, естественно, готовлюсь, составляя подробный план. Но процесс создания книги оказался совершенно не похож на хорошо знакомую «бумажную» работу. И вовсе не потому, что в книге гораздо больше букв — просто избранная тема постоянно заставляла возвращаться в прежние жесткие ситуации, заново переживать их, волноваться, тревожиться — как будто я опять должен решать сложные задачи, выходить из конфликтов, выбирать пути. Признаюсь, некоторые вынужденные путешествия на машине времени вызвали даже внутренний протест — настолько не хотелось еще раз погрузиться в тяжелые воспоминания.

В написании этой книги мне помог продюсер Александр Державин. У него есть прекрасная способность запускать и катализировать творческие процессы в людях. Благодаря ему я познакомился с рядом интересных личностей, которые также сыграли важную роль в подготовке этой книги.

Еще хочу упомянуть литературного редактора Аллу Гоян, по моему мнению, настоящего мастера слова. Она делилась профессиональными советами, как превратить мои тексты и мысли в литературу, придать им художественную форму, добиться красоты слога.

А упаковать смыслы и подать их в качестве четких и ясных выводов мне помогла Галина Алексейцева — мой единомышленник, друг и деловой партнер.

Когда я уже начал писать книгу, в мою жизнь пришел близкий мне по духу человек — Олег Ерёмченко. Этот человек, посвятивший многие годы изучению ведической философии, внес неоценимый вклад в мое личностное развитие и помог сформулировать правило: «Пойми себя. Когда ты понимаешь, что с тобой происходит в кризисе и зачем это происходит — в тот самый момент приходит энергия и ресурс для разрешения этой задачи».

Ну и, конечно, эта книга бы не состоялась без моей главной вдохновительницы — Татьяны Коноплёвой, женщины-легенды, которая кардинально изменила не только мою жизнь, но и жизнь многих людей, которым посчастливилось с ней встретиться.

И, я думаю, вы знаете, что за каждым успешным Мужчиной стоит Женщина. Так было испокон веков. Женщина, которая всегда в меня верила, помогала и вдохновляла, а главное, благословляла меня на духовные подвиги и социальное развитие — моя Мама. Без нее мой успех в жизни был бы недостижим. Благословение Матери — это высшее Благо, которое может получить ребенок — Мужчина.

Я убежден, что в одиночку создать что-то большое, значительное человек никогда не сможет — только в команде, в синергии. Именно такая синергия образовалась у нас в работе над книгой. На её страницах, в этом удивительном зеркале, одновременно отражающем прошлое, настоящее и будущее, благодаря новому для меня способу видения и нашим глубоким командным творческим размышлениям из пережитого личного опыта начали проявляться правила жизни, правила преодоления кризисов.

В основе книги лежит автобиографический материал, но некоторые имена в повествовании вымышленные.

Часть I

АВТОБИОГРАФИЯ: ОТ СПЕКУЛЯНТА К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ



Многое кажется невозможным,
пока ты этого не сделаешь.

Нельсон Мандела

Глава 1

СТАРШИЙ МУЖЧИНА В СЕМЬЕ

Начало моей истории — это рассказ о юноше из семьи, которой коснулась нищета. Родился и вырос я в небольшом городе, численность населения которого сопоставима с количеством жителей одного московского микрорайона. Детство мое совпало с периодом разрушения СССР, и было время, когда иметь мешок картошки считалось необыкновенной удачей. В маленьких городах прогрессировал бандитизм, из-за этого в нашей семье случилась страшнейшая потеря — убили отца. Для меня лично, как для мальчика, это была настоящая трагедия. Мы остались с мамой одни. Были еще старенькие дедушка с бабушкой, нуждавшиеся в помощи, защите и заботе. Мама работала в школе, и её небольшой зарплаты катастрофически не хватало на всю семью.

Правда, от школы нам перепало немножко «благотворительности» — из столовой мама приносила еду, не доеденную учениками, и это нас действительно спасало.

Самое сильное желание, которое у меня было на тот момент, — хоть раз испытать, что чувствует человек, когда ему покупают новую обувь. Я все время что-то за кем-то донашивал. Как и всем мальчишкам, мне хотелось нравиться девочкам, быть своим в компании, потому я и мечтал носить новые современные вещи. Именно тогда я понял, что мое самое главное желание: создать возможность ни в чем себе не отказывать. Это источник мотивации, сопровождающей меня по жизни, — чтобы было изобилие, чтобы я ни в чем не нуждался.

Осознание мужской ответственности спустилось на меня в очень раннем возрасте, в момент похорон отца. Вы знаете, я прямо физически почувствовал, что теперь я в ответе за всех своих. И включился: начал искать возможности добыть для семьи дополнительные деньги.

Глава 2

ВСЁ В ШОКОЛАДЕ ПОДТАЯВШАЯ КОММЕРЦИЯ

Лучший способ взяться за что-то — перестать говорить и начать делать.

Уолт Дисней

Автобиография: от спекулянта к предпринимателю

Мой первый опыт коммерции иначе как спекуляцией в то время не назывался. Спекуляцией презрительно именовали все, что укладывалось в схему купли-продажи. Люди не понимали нюансов и не видели различий между спекулянтом, за бесценнок прихватывавшим вещи на предприятии, где работал или имел блат, и сбывавшим их здесь же, за углом, и человеком, который изучил спрос, вложил свои деньги, поехал в другой город и привез то, в чем люди в его городе нуждались, но не могли найти. Чувствуете разницу? В одном случае прибыль добывается из воздуха, в другом в ее формирование инвестируются средства, знания, умение понять спрос и правильно организовать поиск. Но тогда в сознании граждан, так и оставшемся советским, было четкое понимание: продаешь — стало быть, спекулянт. Мне кажется, даже Афанасий Никитин, знаменитый русский купец, живи он во времена Союза, наверняка сочинял бы свои «Хождения за три моря» в камере — отсидевшая срок за спекуляцию.

И вот я в свои неполные тринадцать лет подался в спекулянты. Заняв денег (около 50 долларов по тому курсу), я один поехал в областной центр. Ехал без ясной цели, но в голове вертелась схема: найти какой-то продукт, привезти это нечто в свой маленький город и продать подороже. Состояние при этом было, как будто внутренний голос подгонял меня: «Двигайся, двигайся!» Этот голос, призывающий идти вперед, до сих пор во мне звучит, а впервые я его услышал именно тогда — когда пришла ответственность. Возможно, это сработал инстинкт самосохранения?

Намного позже я узнал, что происходившее со мной называется в психологии «синдром достигатора». В его основе всегда лежат обделенность, нужда и сильное желание выбраться из нее. Достигатору критически необходимо постоянно двигаться, грести из трясины. Как той

Чтобы ваш бизнес не «растаял», всегда продумывайте, в каких условиях вы будете транспортировать и хранить продукт.

сказочной лягушке, упавшей в молоко и не утонувшей только благодаря тому, что она безостановочно била лапками и сбила-таки спасительный кусочек масла — опору.

Я нашел настоящую невидаль для нашего маленького города: шоколадные конфеты «Птичье молоко». Да не просто конфеты, а в красивых подарочных коробках. Думаю, я их купил скорее потому, что мне понравилась упаковка. Я, счастливый, привез 15 коробок конфет в свой город, где жара тогда стояла невероятная. На базаре, где я встал, чтобы пристроить свой товар, меня и настиг первый кризис предпринимателя, из которого я извлек свой первый урок: Урок 1 (стр. 13).

А этого-то я как раз и не сделал! Шоколад таял, а я чувствовал, что это тает мой бизнес и моя прибыль. Подходя, люди на рынке смотрели не на конфеты, а на меня — в попытке понять, что тут делает этот пацан. Я бодро отвечал: «Конфеты продаю самые свежие!» И их покупали. Конечно, не из-за того, что конфеты были классные: они были оплывшими, бесформенными и даже на вид не очень вкусными. Но никто мне ничего не говорил, и товар никто не вернул обратно. Покупали, вероятно, потому, что им было меня жаль. Все коробки я продать не смог, но мне на помощь пришла моя мама, мой Ангел-хранитель всегда и во всем. В итоге прибыль из своей спекуляции я извлек, хоть она и оказалась меньше, чем я планировал

Прибыль я извлек, а еще извлек второй урок: Урок 2 (стр. 14).

Вообще, все свои начальные уроки я получал на собственном опыте, собственных ошибках и шишках, так как прочитать об основах и законах бизнеса было попросту негде — литература на интересующую меня тему тогда только-только начинала проникать в нашу страну. «Сладкий бизнес» был моим первым и самым ярким опытом —

я поймал его вкус. Мне очень понравился результат, хоть богатства сделка и не принесла. Я понял, что коммерция — это моя история.

Я наблюдал за людьми, за рынком — и учился. Видел, как меняется жизнь, как сталкиваются приоритеты. Кто у нас в начале 90-х выходил торговать на рынок? В основном — бабушки с каким-то бакалейно-галантерейным репертуаром. У них можно было купить «Сникерс» и даже польские жвачки — мечту школьника. Через два-три года расклад изменился: то, чем еще недавно занимались спекулянты, стали называть малым предпринимательством. Сами спекулянты стали коммерсантами, и число их выросло за счет тех, кто имел небольшие зарплаты или вообще был безработным.

Моя любимая учительница химии — прекрасный преподаватель, признанный лучшим учителем года в городе, как-то открыто выступила в школе: «Я не хочу быть нищей, я — человек, женщина, и хочу жить достойно». Она оставила работу и ушла на рынок. Вся школа её обвиняла в предательстве профессии учителя. А она стала успешным коммерсантом: открыла несколько торговых точек, затем купила несколько квартир в городе и, по нашим меркам, несусветно разбогатела. Минуло несколько лет после её «бегства» — и все, кто её осуждал, в попытке выжить сами пошли на рынок. Все меняется...

Тогда, продав конфеты, бродя по рынку и общаясь с бабушками, торговавшими творогом, сметаной и ряженкой, я видел, как в будущем стану организовывать большие ярмарки, масштабные фестивали, где все будут представлять свою продукцию. Себя же я представлял негоциантом, на больших кораблях перевозящим товары.

Эти мечты вдохновляли. И знаете, что сделал мальчик с первыми заработанными деньгами? Он купил на них кни-

2
Прежде чем запустить продукт или услугу, необходимо всегда просчитывать все риски, понимать, с чем ты имеешь дело и будет ли твоё предложение востребовано.

гу «Основы бизнеса». Ни автора, ни переводчика в ней указано не было. Она была невероятно толстой — толще, чем Библия. И такой тяжелой, что ей можно было при желании запросто кого-нибудь зашибить. Мне казалось, что я купил самую магическую книгу того времени, и я с ней не расстался — вплоть до того, что таскал ее в школу с седьмого по девятый класс.

Вначале это сердило учителей. Нет, вообще-то они относились ко мне по-доброму. Во-первых, я учился в школе, где работала мама, а ее очень уважали. Но не только мамин авторитет влиял на их мнение. Хотя я и считался хулиганом, но учился хорошо. Домашние задания успевал выучить на переменках, и потому всегда был готов к опросу. Вот за эту скорость, да плюс еще за юношескую проворность, активность, контактность меня, пожалуй, и любили педагоги.

Но вернемся к моему убойному фолианту. Злились учителя, надо сказать, справедливо, ведь носил я его вместо учебников, иначе было бы не поднять школьную сумку.

Самое смешное, что прочитал я из этой книги ровно две главы. И на этом остановился, так как мне вообще не был понятен язык, которым она написана. Если провести параллель, то изложение было похоже на технический перевод через онлайн-переводчик. Она была написана так коряво, что мой молодой мозг отказывался воспринимать смысл текста. Но две главы, которые были осилены, я перечитывал десять раз и упорно везде таскал книгу с собой. Мне казалось, что если я хотя бы буду носить ее, то у меня сами собой появятся силы для того, чтобы стать очень успешным.

В итоге мой классный руководитель, учительница физики, смирилась:

— Ладно, Новиков, ходи уже со своей книгой, можешь даже читать ее на уроке. Но, пожалуйста, выполняй все домашние задания.

Из этого первого учебника я почерпнул самые главные базовые формулировки, благодаря чему у меня в голове появился фундамент знаний о бизнесе.