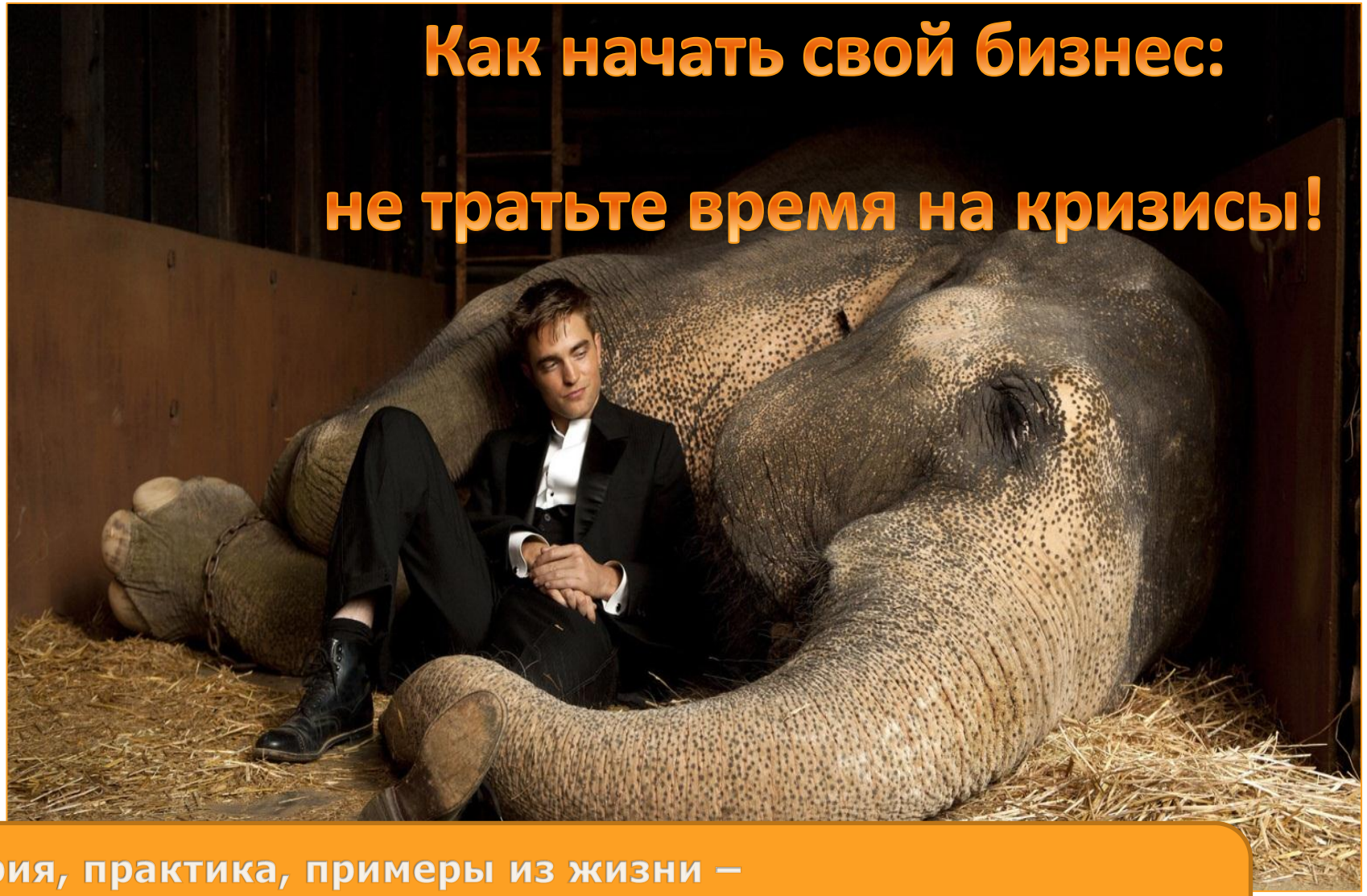
Как начать свой бизнес:

не тратьте время на кризисы!



Теория, практика, примеры из жизни –
по материалам работы Мастерской «Норд-Антикризис».
Константин Дыкин, Москва, 2013 г.

❖ На картинке – актер Роберт Паттинсон, сцена из фильма «Воды слонам»

Предисловие

Эта мини-книга предназначена как для тех, кто только собирается открыть свой бизнес, так и для тех, кто уже делает самые первые шаги в бизнесе. Особенно рекомендуется к прочтению тем, кто ощущает, что находится в кризисе, или приближается к нему.

Это не учебник бизнеса и не учебник антикризисного управления. Здесь вы не найдете скучных, сухих и заумных рассуждений о гражданском кодексе, банках и кредитах, порядке регистрации ИП и ООО, или арендных ставках на офисную недвижимость.

Но то, что содержится в этой книге - гарант антикризисной устойчивости лично вас и вашего растущего бизнеса. В этой книге собраны наблюдения и советы, которые оказались наиболее полезны и эффективны для начинающих бизнесменов, в личной консультативной практике директора Мастерской "Норд-Антикризис" Константина Дыкина, в 2013 году.

- *В этой книге - советы, которыми пользуются, и которые приводят к успеху.*
- *В этой книге - наблюдения, которые позволяют увидеть ранее скрытые закономерности, и укрепляют уверенность в собственных силах.*
- *В этой книге - мысли, которые раскрывают новые возможности вашего бизнеса, и формируют вашу собственную антикризисную "подушку безопасности".*

Эта книга о том, как решать нерешающиеся задачи,

исполняя свои самые заветные желания.

Мини-книгу можно читать с любой главы, и даже с любой страницы. Можно читать с начала до конца, а можно - с конца и до начала. Можно просто смотреть картинки со слонами и обдумывать выделенные фразы. Можно и нужно отрываться от чтения - и записывать возникающие идеи и планы, звонить и договариваться о встречах и бизнес-контактах, или просто отправиться на прогулку по осеннему/зимнему/весеннему/летнему городу/деревне/лесу/чистому полю, наслаждаясь тем, что мы еще живы, а значит выход из любой, даже самой кризисной ситуации - есть!

Наши контакты:

+7-903-003-02-63 (моб. Москва),

nord-anticrisis@yandex.ru,

http://nord-anticrisis.ru

Оглавление

Предисловие 2

ОСТОРОЖНО: СЛОНЫ! 5

Ваше главное конкурентное преимущество 5

Едим слоника по частям 6

А как это – следовать своей мечте в бизнесе? 7

Сказка-быль о том, как это бывает 9

Разбираем мечту на части 12

ПРОСТО БИЗНЕС 15

Бизнес на салфетках 15

О бизнесе, на пальцах 16

Что делать сначала, а что потом 18

Первые деньги 19

Большой слоник и маленький чек 20

А ЗАЧЕМ НАМ КРИЗИСЫ? НАМ КРИЗИСЫ НЕ НУЖНЫ! 23

Творец или Жертва? 23

Ловушки для вашего времени и сил 25

Выход есть всегда 28

И ЕЩЕ 30

ОСТОРОЖНО: СЛОНЫ!

Ваше главное конкурентное преимущество

Каждый бизнес обладает теми или иными конкурентными преимуществами. На начальном этапе (вообще-то – и не только на начальном!) ваше ГЛАВНОЕ! конкурентное преимущество –

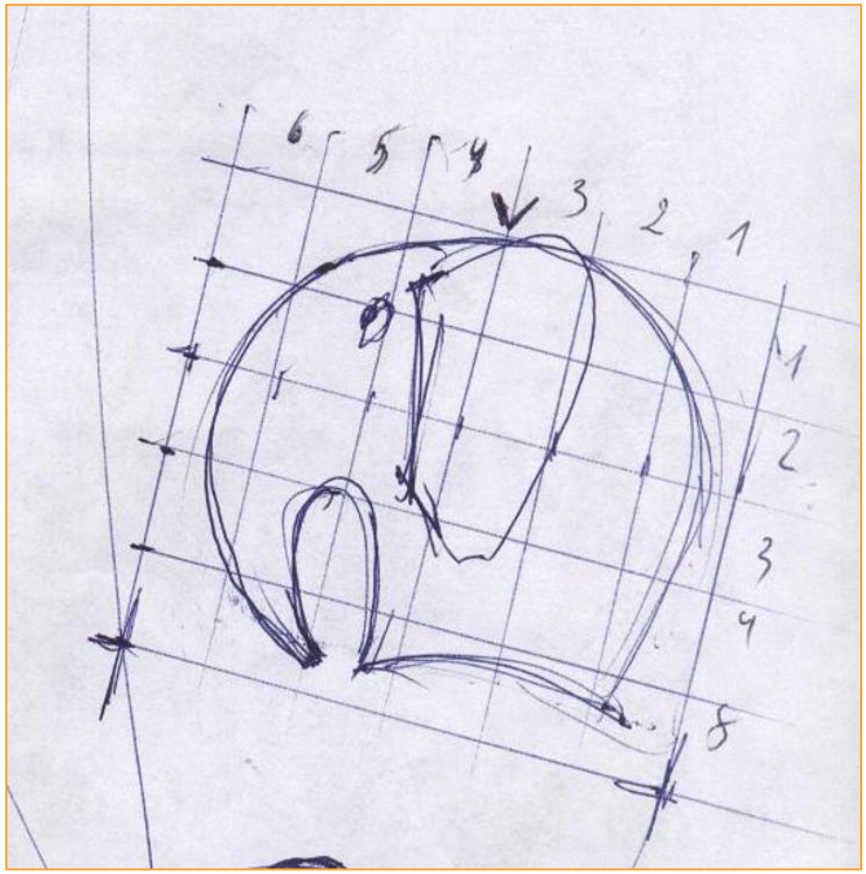
ВАШЕ ВООДУШЕВЛЕНИЕ, ВНУТРЕННИЙ ДРАЙВ, СИЛА, ЗАЛОЖЕННАЯ В ВАШЕЙ ЗАВЕТНОЙ МЕЧТЕ, ЧУВСТВО РАДОСТИ И ПОЛЕТА в выбранном вами деле!

Хотя может показаться и неочевидным, на первый, второй и третий взгляд, как можно превратить воодушевляющее вас действие, вашу мечту в коммерчески эффективную бизнес-идею, не отчаивайтесь сразу – просто начните любым способом делать то, что вас хоть как-то воодушевляет. Потом, в результате практики, все выстроится в стройную и прибыльную бизнес-идею. И произойдет это гораздо быстрее, чем некоторые пессимисты ожидают!

Проверено лично.

Да, еще один важный технический момент. Воодушевление не возникает в неподвижности и раздумьях. Воодушевление ВСЕГДА возникает в движении. Даже в очень малом движении воодушевление может возникнуть. Также проверено лично.

Едим слоника по частям



Свободный объем вашего сознания ограничен. Его можно увеличить, но это совсем другая тема. Мы ее немного обсудим в конце книги.

И весь ваш будущий бизнес во всей его красоте и целостности, скорее всего, в имеющееся сейчас ваше свободное сознание не влезает. Поэтому, в том числе, вы еще своим бизнесом и не занимаетесь. Или только-только начинаете его обдумывать. Да и работать (здесь работать = анализировать, принимать решения и их пошагово реализовывать) сразу со всей конструкцией вашего будущего бизнеса целиком будет непросто.

Зачем нам эти неподъемные сложности?

Мы пойдем другим путем. Так как все в этом прекрасном мире состоит из простых, элементарных вещей, мы будем разделять сложные вещи (сложные, тяжелые конструкции) на составляющие - простые и легкие части. И станем обдумывать уже не весь бизнес целиком, а небольшие, посильные части. Те части, которые нам обдумать заведомо по силам.

Применяйте такой подход, - и вам точно будет по силам и решения принять и планы составить. А затем – составленные планы легко реализовать, трезво, без лишнего, ненужного надрыва, спокойно и методично, небольшими порциями, шаг за шагом.

Как, если бы, вы ели большого слона - маааааленькими кусочками!

А как это – следовать своей мечте в бизнесе?

По ощущениям, это похоже на совместный танец Человека и Жизни ☺. Когда часть событий жизни «случается» и «происходит», а часть – вы планируете и совершаете. И в какой-то момент вы уже не можете отличить – что является счастливой случайностью, а что – тщательно подготовленным действием. Грань стирается. Вы больше не воспринимаете Жизнь и Мир как что-то отделенное от вас. Как что-то – злобно настроенное, устраивающее преграды и учиняющее помехи, желающее не дать вам достичь желаемого. Это представление больше не отравляет вашу жизнь. Вы видите, как оно есть, и понимаете: что внутри, то и снаружи… А мир лишь отражает то, что внутри нас всех.

И все же, как следовать мечте в бизнесе?

Можно выделить общие рекомендации:

1. Определить, сначала – в основном, затем – все более и более подробно и детально, в чем состоит ваша мечта.
2. Определить отрасль (общее направление), в которой находится ваша мечта.
3. Имея в голове точное видение общего результата, никогда не настраиваться жестко на конкретный набор действий и событий, которые «обязательно, точно-точно должны произойти», быть готовым широко видеть приходящие возможности и гибко на них реагировать.

4. Затем – каждый день следовать своей мечте. И не задумываться о том, что это невозможно.
5. При этом видеть основное направление своего пути каждый день, каждую минуту. Не пропускать шансы, которые дает судьба!

Потому что реальная жизнь очень богата на изменения и импровизации. Гораздо богаче, чем то, что мы можем себе представить в своих ожиданиях и спланировать в своих планах.

И готовность всегда с благодарностью принять любую возможность реального движения вперед, к своей мечте, не терять главного направления на свою мечту – основное человеческое качество, эффективно приводящее к реализации мечты в реальном мире.

Сказка-быль о том, как это бывает

Один молодой человек, не найдя в своем маленьком родном городке работу после окончания текстильного техникума (других учебных заведений в городке просто не было), приехал попытать счастья в Москву.

Снял на окраине Москвы, в спальном районе, на двоих с приятелем комнату с телефоном. И устроился работать ночным грузчиком на фабрику-кухню, которая находилась через улицу прямо напротив дома. Фабрика-кухня готовила и развозила еду для детских садов и школ Москвы.

В один из рабочих дней после некоего праздника случился аврал – не вышли после праздника на работу несколько водителей и наш герой, волею судьбы, вместе с приятелем на одну ночь стали и грузчиками и водителями, так как водительские права у приятелей были. Начальник заметил толковых ребят и предложил им стать по совместительству и грузчиками и водителями, закрепил за ними по Газели. И стали наши герои и грузить и возить.

Один раз, у фабрики-кухни во время дождя к нашему герою в кабину попросилась бухгалтер школы, которая заключала договора с фабрикой-кухней, и возвращалась к себе в школу, а Газель как раз туда обеды везла. Разговорились, оказалось, сын бухгалтера организовал торговлю инструментом и все время пропадает на работе в офисе. Мама очень переживает – сыночек не накормлен! Вот и попросила бухгалтер завозить некоторое количество обедов в офис к сыну. Естественно, за наличный расчет. Наш герой согласился. Сарафанное радио принесло нашему герою еще несколько заказчиков. И пошло-поехало!

В прямом и переносном смысле.

В какой-то момент стало сложно брать дополнительные обеды для офисов с фабрики-кухни и приятели организовали у себя в комнате производство салатиков и супов с помощью бабушки-пенсионерки и ее соседки, которая им квартиру и сдала. Но в комнате нужно было еще и жить, поэтому уже недели через две наши герои в подвальном помещении этого же дома сделали из подручных материалов относительно приличную кухню. Доставка обедов по объемам то росла, то падала, и было решено еще и во дворе дома сделать летнее кафе на

несколько столиков (самых простых и дешевых из магазина ИКЕА). Для продажи того, что в офисы по каким-то причинам не попало. Не закрывать же кухню из-за того, что у кого-то из постоянных клиентов настала пора отпусков!

Ведь непрерывен производственный процесс на фабрике-кухне, как и в металлургическом литейном производстве.

Лето закончилось, а посетители к кафе привыкли. И тут наш герой решает взять в аренду помещение на первом этаже этого же дома, только с другой стороны дома, с выходом и окнами на достаточно оживленную улицу. И после двухнедельного обустройства появляется очень простое бюджетное кафе (по сути – простая столовая!).

Наш герой не признавал компромиссов и каждый день обедал и ужинал в своем кафе. И соответственно, качество блюд держал на высоком уровне – «как для себя»! А так как «московских» закидонов и «звездной болезни» у него не было, а задача стояла надежно реализовывать все, что кухня приготовила, то и цены были вполне умеренные. А после того, как в кафе отпраздновали свадьбу приятеля нашего героя, а затем – и рождение ребенка, стали появляться заказы на банкеты и проведение праздников.

Кстати, со своей будущей супругой наш герой познакомился «на производстве» - к нему в кафе пришла симпатичная девушка, которая организовывала праздник для своих заказчиков – день рождения ребенка. И являлась собственником и основным сотрудником своего маленького бизнеса по организации праздников. В некотором роде – коллега нашего героя. Естественно, нашлось много общих тем, так и решили пожениться. А невеста и говорит: «Хочу свадьбу праздновать не в столовой, а в ресторане!»

Сказано – сделано! Невеста нашего героя с подругою разрабатывают дизайн и стиль для кафе, в новогодние каникулы делается ремонт и несколько меняется меню в сторону расширения блюд.

То есть собственная свадьба нашего героя превратила скромное кафе в небольшой ресторан!

Получилось симпатично, уютно, массово (потому, что не очень дорого) и вкусно (потому, что домашняя кухня).

Появился стабильный доход.

Найти еще несколько помещений в аренду и пригласить для созданной новой торговой марки известного шеф-повара - в какой-то момент было уже делом техники.

В итоге у молодого человека появилась за два с половиной года сеть из восьми кафе-ресторанчиков. А потом эту сеть купила одна известная торговая марка, и молодой человек уехал с женой и ребенком в Париж учиться в Сорбонне на МБА…

Когда я спросил у нашего героя, знал ли он с момента устройства грузчиком в фабрику-кухню, что его ресторанную сеть перекупит известная торговая марка, и он поедет учиться во Францию, он ответил, что на самом деле, он всю жизнь мечтал о своем ресторане, и каждый день, то смутно, то ярко представлял себе, как это будет…

Разбираем мечту на части

А что же делать в вашем, уважаемый читатель, конкретном случае?

Разобрать свою мечту на части.

И не важно, проглядывается сейчас коммерческая составляющая или есть только неясное ощущение основного направления своего движения. Сейчас это не важно. Главное – иметь мечту и принять решение двигаться к ее воплощению. НАЧИНАЙТЕ УЖЕ ДЕЛАТЬ ПРОСТЫЕ ШАГИ К СВОЕЙ МЕЧТЕ! То простое и несложное, что видите уже сейчас. То, что можно сделать за несколько минут, за час или за половину сегодняшнего дня. Ибо только в этом случае вы сможете использовать свое главнейшее конкурентное преимущество – воодушевление, появляющееся у вас при занятии вашим бизнесом, ПРИ ДВИЖЕНИИ к воплощению вашей мечты!

Для примера, давайте разберем мечту нашего героя из предыдущей главы на простые составляющие части.

Получается:

«Красиво и вкусно кормить людей в уютном месте»

Красиво.
Вкусно.
Кормить.
Людей.
В уютном месте.

Немного изменим список, выделив главное:

Кормить.
Людей.
Вкусно.
Красиво.
В уютном месте.

Что в этом списке является продаваемым продуктом? Продаваемым продуктом является «кормить людей». А «вкусно», «красиво», «в уютном месте» являются дополнительными уточняющими характеристиками продукта.

Давайте разбираться дальше. «Кормить» - это значит наделять едой, снабжать едой, в таком виде, чтобы можно было ее есть прямо сейчас. «Людей» - это значит, что в некотором месте эти люди (не один-два человека, а много) могут собраться и начать кушать предложенную еду. Или получить ее «на вынос».

Разберемся еще подробней. Наделить едой – еду надо откуда-то взять или приготовить для употребления сейчас, на месте. Вот тут и возникают Продавцы/Поставщики из рисунка про бизнес в следующей главе. С ними надо договориться или их надо создать. Договориться – это значит заключить встретиться, обсудить условия и

заключить договор. Создать – это значит оборудовать кухню или использовать готовую, закупить продукты и договориться с работниками (поварами). Каждое действие, которое составляет наполнение слова «кормить» мы уже подробно разобрали и видим, что в каждом этом отдельном действии нет ничего непосильного. Следовательно, спокойно выполняя по порядку описанные простые действия – договориться, закупить, приготовить и т.д. – можно реализовать одну из составляющих своей мечты.

С остальными составляющими поступаем точно также – разбираем до элементарных шагов, выписываем на бумаге или в файле или в ежедневнике, сводим в единый файл, который станет вашим планом, и просто делаем! А при возникновении воодушевления - радуемся каждому действию!

Бизнес на салфетках

Прошу вас помнить, что реализовывать любую вашу бизнес-идею и начать совершать ваши продажи можно начать прямо сейчас и практически без вложений денег. А затем, достигая уровня за уровнем, «прокачать» лоток для продажи кофе с бутербродами на рынке до сети ресторанов быстрого питания. Просто методично достигая уровня за уровнем, разбивая сложные конструкции и ситуации на простые, элементарные части.

Начинайте успешно делать то, что вы можете делать уже сейчас. Ведь не зря говорят, что:

Любая бизнес-империя начинается с мысли о том, где взять простую шариковую ручку и листок бумаги, чтобы разложить на простые шаги план гениального бизнеса!

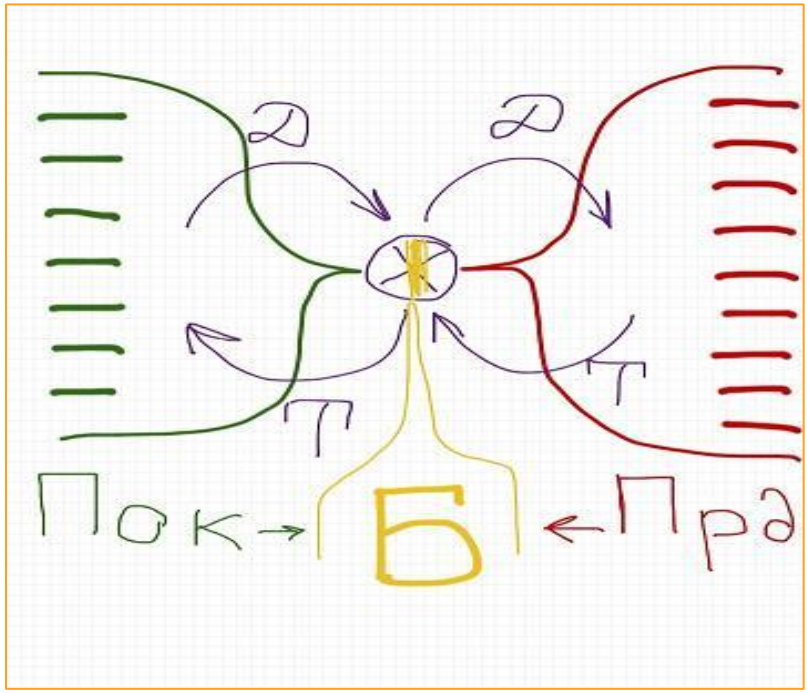
А сколько бизнесов родилось на салфетках в кафе! ☺

И еще одно наблюдение. Начинать бизнес проще и удобней с того, что уже всем знакомо, пользуется устойчивым спросом и стоит недорого. С того, что просто и понятно любому прохожему. С того, полезность чего не надо объяснять и в необходимости чего не нужно убеждать. С того, что можно увидеть и купить мельком, запросто, без долгого обдумывания вашими покупателями гениальности и уникальности предложения. С того, что уже знают, покупают и умеют покупать быстро, почти не задумываясь.

Выбирайте для своего бизнеса что-то обычное, повседневное, всем знакомое, и избегайте, тем самым, многих проблем, которые сопутствуют входу предприятия в отрасль в начале своей деятельности с уникальным продуктом или уникальной услугой.

О бизнесе, на пальцах

Что такое бизнес? Из чего он состоит? (По крайней мере – один из видов бизнеса). Разбираем на кусочки, рисуем на салфетках ☺



Бизнес - это, по своей сути, очень простые отношения трех субъектов. Покупателя, Бизнесмена и Продавца (Поставщика).

Бизнесмен объявляет о своем намерении товар (Т) продать и публикует, рекламирует свое намерение, доносит тем или иным образом это сообщение Покупателям.

И по содержанию – вся его деятельность – это циклически повторяющийся процесс: реклама, привлечение Покупателя и сопровождение сделки купли-продажи с Покупателем. Бизнесмен (Б) получает Деньги (Д) за Товар (Т) и выбирает одного из поставщиков – Продавцов для отгрузки товара или оказания услуги покупателю.

Все остальное, что есть в бизнесе – это дополнительные конструкции, которые позволяют вести бизнес или быстрее, или в большем объеме, или удобней и надежней. Бухгалтерия, отдел кадров, отдел закупок, отдел продаж, склад, транспортный цех и т.д. – это вспомогательные конструкции для обслуживания или оптимизации основной бизнес-идеи.

Наиболее наглядно описываемая идея бизнеса иллюстрируется деятельностью ИП или малого предприятия, где бизнесмен собирает в себе большую часть или целиком все эти дополнительные функции и конструкции. Ярко проявляя при этом основную идею бизнеса – продажа товара или продажа услуги с прибылью.

И получение прибыли в том или ином выражении бизнесменом есть главная цель любого бизнеса.

В частном случае, бывает и так - бизнесмен еще и носитель/разработчик/собственник продаваемой услуги и/или является производителем товара. В таком случае в рассматриваемой схеме продавцом является сам бизнесмен, и он же и является поставщиком.

И начать свой бизнес, например, предлагая некую услугу по ремонту или доставке, можно элементарно только при наличии желания и телефона с компьютером, подключенным к сети Интернет. Все отговорки о том, что так начать бизнес слишком сложно или невозможно – есть всего лишь нежелание посмотреть с другой точки зрения на свою жизнь и изменить ее осознанно.

А также – принимать на себя некоторые риски и смело действовать в направлении реализации своей бизнес-идеи.

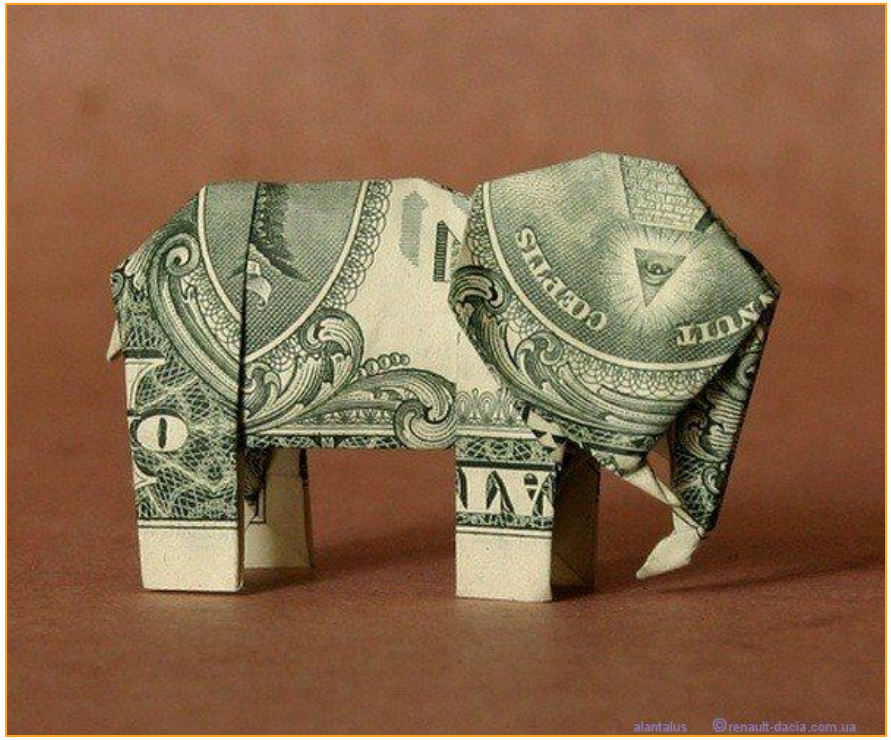
Проверено лично.

Что делать сначала, а что потом

На первом этапе вся суть деятельности начинающего бизнесмена состоит в том, чтобы:

- точно понять, что сейчас является товаром, с которым вы собираетесь свой бизнес начать, и какими особенностями предлагаемый покупателям товар обладает;
- понять, кому сейчас такой товар необходим, организовать доставку информации потенциальным потребителям с предложением о покупке товара (или услуги) и принять от потребителя явно выраженный заказ;
- самое простое – найти поставщика и с ним договориться или произвести самому заказанный товар/услугу;
- сообразить, как организовать физическое движение товара (или предоставление услуги), например, выезд на дом или доставка в офис или к станции метро;
- устроить удобно для потребителя прием денег за отгруженный или предполагающийся к отгрузке товар/услугу.

Первые деньги



И плавно переходим к самому интересному в бизнесе – к получению денег. Кто проходил это, тот знает, насколько это волшебный и мистический акт и какие изменения происходят с бизнесменом, совершившим свою первую продажу!

Так, вот, продолжаем применять фундаментальный принцип. Разбиваем большое на части. Огромные доходы – на маленькие чеки.

Начинать легче всего с маленьких чеков. Набить руку некоторое время на небольших суммах отдельных сделок или продаж. Потренироваться, приноровиться. Добавить себе уверенности в собственной бизнес-идее и увидеть, что сконструированный вами механизм вашего бизнеса работает. Просто работает! Для начала.

Оптимизацию и расширение вы всегда сможете провести позже, в рабочем порядке. Но то, что созданное лично вами начало работать, дышать, двигаться и приносить деньги, первые деньги – это победа! Личная. Ваша.

И вы теперь – Победитель. И – Творец.

И можете все. Можете сделать все, что захотите. По крайней мере, со своим бизнесом – точно.

Большой слоник и маленький чек

Итак - прекрасно, ваш бизнес заработал.

С некоторой регулярностью сделки/продажи с маленькими чеками идут и вы все более-менее наладили.

И вот возникает маленький нюанс. Вам хочется увеличить размер вашей прибыли. Для этого можно увеличить количество продаж (как правило, достигается увеличением количества продавцов и/или мест продаж, а также созданием сети из мест продаж) и/или увеличить размер среднего чека.

И тут, вдруг, вы сталкиваетесь с тем, что вам сложно (или не по силам именно сейчас) увеличить размер среднего чека в текущей ситуации. Здесь возможно присутствие бесконечного множества причин.

Но чаще всего, главных причины – две.

Или вы не видите способ, просто не знаете, как увеличить размер среднего чека.

Или то, что надо сделать для увеличения среднего чека, сейчас и в ближайшем будущем вам не по силам.

Что делать? Или набирать больше сил и ресурсов. Или перейти к другому виду организации бизнеса.

Давайте рассмотрим на примере. Мне очень понравился пример, который приводит бизнес-тренер Сергей Грань для иллюстрации такой ситуации. Он на тренинге приводит пример организации такого бизнеса, как открытие парикмахерской. Размер одной продажи (оказание услуги стрижки, покраски волос и т.д.) – сравнительно небольшой. И количество кресел в помещении парикмахерской не увеличишь до бесконечности… Можно, конечно, сделать ваш бизнес элитным и гипердорогим – а у вас сейчас все для этого есть?

Дааааа…

Вот так, плавно и небольшими шагами, мы подходим с вами к пониманию такой характеристики вашего бизнеса как предельный размер вашего среднего чека. Или просто – предельный размер чека, предельный размер дохода от одной продажи. В приведенном примере с парикмахерской непросто сделать максимальный размер чека хотя бы 10 тысяч рублей. 50000 рублей – практически никогда. 200000 тысяч рублей в обычной ситуации невозможно. А вот в бизнесе по ремонту помещений – запросто! Чек может быть и 5 тысяч рублей и 500 тысяч рублей, а если с дизайном интерьеров - значительно больше.

Или бизнес-тренер. Может начинать хоть с 500 рублей и двигаться практически до бесконечности.

К чему я это все рассказываю?

Я – за максимально возможную осознанность человеком своей жизни.

Вложение собственных ресурсов (времени, сил, денег) в организацию бизнеса с маленьким максимальным чеком и с неограниченным максимальным чеком – практически одинаковы.

При выборе вида бизнеса, которым вы будете заниматься, полезно осознавать, какие максимальные размеры чека в вашем бизнесе будут. И какое количество мест продажи будет в вашем бизнесе. Для того, чтобы видеть горизонт, ориентир развития своего бизнеса. Сразу видеть, еще в начале работы. И выбирать для себя, при желании именно такой вид деятельности, который вам позволит развивать свой бизнес от маленьких чеков к большим.

От получения маленьких доходов – к получению больших доходов.

Творец или Жертва?

Хорошая новость:

Реальных преград вашему бизнесу нет.

ВООБЩЕ – НЕТ!

Проверено.

Плохая новость:

Мусор в вашей голове и социальные установки разного рода, в том числе – полученные в процессе воспитания, не дают вам видеть ваш собственный свободный путь – путь создания и успешного развития вашего бизнеса. Путь перемен вашей жизни к лучшему. Путь вашего раскрытия с созидательной и конструктивной стороны.

Ибо по природе своей – каждый человек, КАЖДЫЙ!, - Творец. Вне зависимости. И каждый сам творит свою жизнь каждый миг, каждый день, каждую секунду. И всегда был, есть и будет – Творцом себя и своей жизни. Так устроен наш мир.

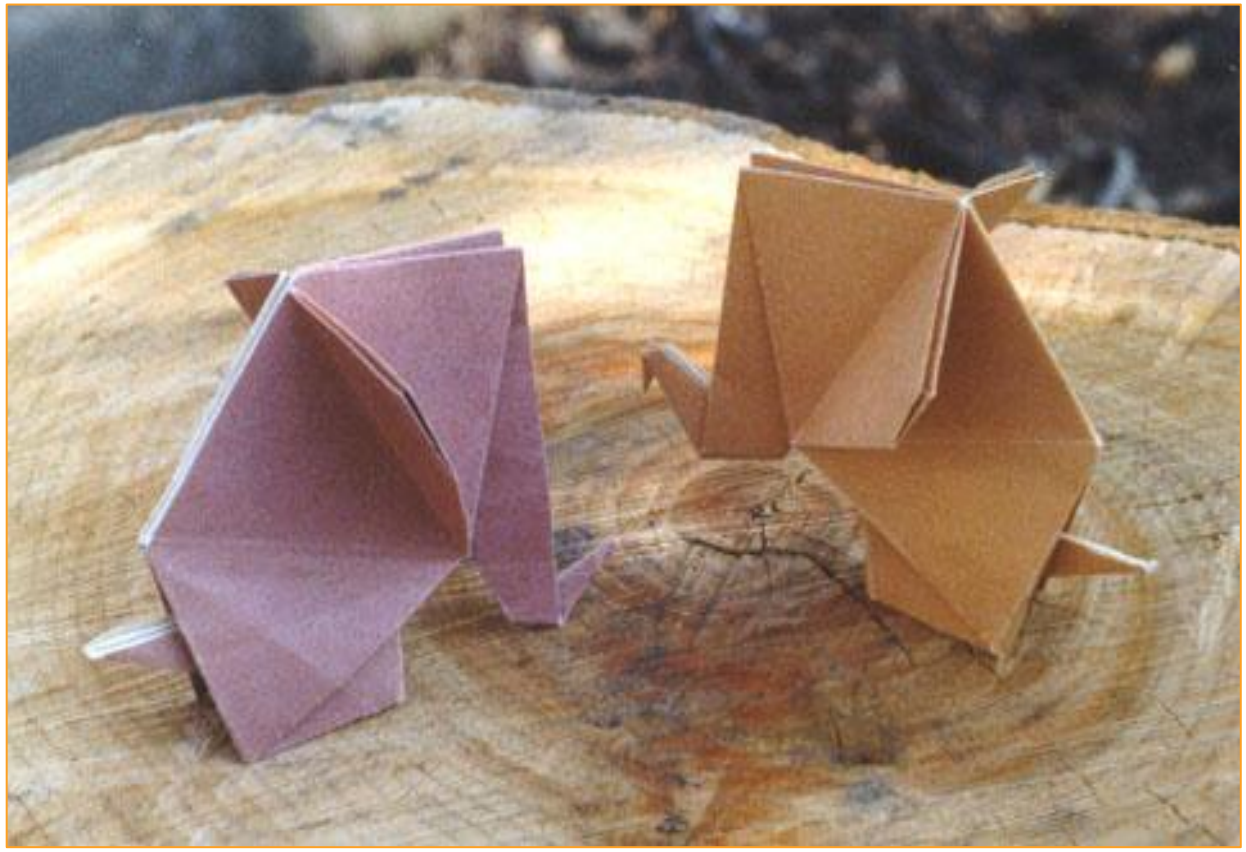
Хотя некоторые люди, являясь каждую секунду Творцами своей жизни, думают, нет – изо всех сил искренне уверены, что они – Жертвы. Жертвы недостаточного внимания родителей, несправедливости учителей, недооценены друзьями и близкими, живут в стране с ужасным инвестиционным климатом и идиотскими законами, и так далее и так далее.

Каждый может легко подставить что-то свое.

Вот так и творят реальные Творцы себя и свою жизнь, как жизнь Жертвы. Жертвы всего, что только можно себе представить. А социум им в этом всячески способствует. Жертвой-то управлять легко и просто! И будет Жертва все делать, как надо.

Кому надо? Вопрос к вам, уважаемый читатель. Если вы искренне думаете, что от вас в вашей жизни мало, что зависит, - вам вся эта книга не акутальна. Если вы, хотя бы только решили, только подумали, что вы – Творец и сами, целиком и полностью несете ответственность за то, кто вы и что вы делаете в своей жизни, - welcome to the club! ☺

Ловушки для вашего времени и сил



Преграды и границы на пути создания и развития вашего бизнеса в реальности отсутствуют. Но мы-то реальность в своем сознании обрабатываем! А в нашем сознании – чего только нет! И фантастические возможности, и ужасные, страшенные чудовища, которые нас ограничивают в движении и развитии, строят нам козни и препятствия, не пускают и хотят пожрать, и наш образ самих себя как крайне неудачливых или успешных бизнесменов, спортсменов, родителей, руководителей и так далее.

А еще – там, у вас внутри, обрывки недоговоренных разговоров, недопрожитые события, недоделанные дела, сериалы из телевизора, радость, счастье, обиды, страхи и прочее и прочее.

Все это прекрасное разнообразие отнимает у нас огромное количество сил на обработку и поддержание своего наличия в нашем сознании… И что более опасно – сбивает наши прицелы, уводит нас дальше и дальше от наших собственных жизненных целей!

Что делать? Очищать свое сознание. Несколько раз в день. А лучше – постоянно. Своеобразная гигиена своего внутреннего мира.

Способов – масса. Общий принцип – не добавлять новый мусор, а старый вычищать по мере сил.

- Не врать себе – это первое и самое главное.
- Стараться не жить в умозрительных иллюзиях и не создавать себе новых.
- Газеты не читать постоянно. Телевизор не смотреть вообще. В компьютерные игрушки не играть больше 3 минут в день. Пустых разговоров не вести. Пустые отношения не длить. То есть не добавлять в сознание мусор.
- И осознанно очищаться от уже накопленного мусора.
- То есть – острые переживания и эмоции выгружать из себя, сливать на внешний носитель.
- Привычки – ловить себя, когда что-то делаешь по привычке, осознавать себя и не давать привычкам управлять вашими движениями неосознанно, автоматически. Жить, постоянно себя спрашивая: а что я сейчас на самом деле делаю? И для чего?
- Обязательно заниматься регулярно любым видом спорта на свежем воздухе.
- Незавершенное – дела, движения, отношения и т.д. – завершить. Вложенную в них свою энергию – себе возвратить. И так далее.

И в какой-то момент, достаточно быстро, даже – неожиданно быстро, вы увидите решения ранее не поддающихся ситуаций, выход из безвыходных положений и почувствуете свой потенциал Творца. Творца себя и своей жизни. По большому секрету – огромный, бесконечный потенциал.

Начальная физика, школьный курс, потенциальная энергия.

И тут ваш выход, как говорят в театре.

Вы решаете, начать вам изменяться и двигаться вам куда-то, использовать свой потенциал, или все-таки продолжать делать по привычке, ежедневно двигаться по привычным схемам, неосознанно и нераскрыто…

Оставаясь в положении и состоянии Жертвы.

Может быть, кто-то не помнит, какое обычно у Жертвы положение и состояние?

Или не осознает?

Выход есть всегда

Если вы почувствовали, что в какой-то ситуации вам не видно выхода и вы не знаете, как действовать дальше, то побейте себя ушами по щекам.

Минут 15-20.

И скажите себе, что преграды и границы в вашем движении в бизнесе появляются только и исключительно для того, чтобы заставить вас изменить свой взгляд на текущую ситуацию и свое отношение к ней. Если вы не видите выхода или не понимаете, как вам сейчас действовать, то это не значит, что выхода из ситуации нет или эффективный способ действия отсутствует. Это значит, что ЛИЧНО ВЫ. ИМЕННО ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС. НЕ ВИДИТЕ ВЫХОДА. И/или ЛИЧНО ВЫ. ИМЕННО ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС. НЕ ЗНАЕТЕ, КАК ДЕЙСТВОВАТЬ.

И очень часто еще и страдаете изо всех сил от сложившейся ситуации, выбранной и созданной лично вами и вашими решениями.

В этом – в осознании того, что все происходящее в вашей жизни выбрано и создано лично вами – и есть понимание ответственности за свою жизнь и свое счастье.

И здесь присутствует либо явное отсутствие В ВАШЕЙ ГОЛОВЕ информации о возможных движениях в подобной ситуации либо развитие ситуации ЛИЧНО ДЛЯ ВАС ТААКОЕ СТРАШНОЕ и неприемлемое, что жуть, кошмар, двигаться туда – ни-ни!

Выход из любой ситуации есть всегда.

А если нет знаний, как вообще можно выйти из создавшейся ситуации – найди знания, найди человека, у которого знания есть, найди сайт в интернет, найди книгу или, в конце концов, пошли мысленно (но от всего исстрадавшегося сердца!) запрос к высшим силам и разреши, позволь себе принять ответ, даже если он и не совпадает с твоими ожиданиями.

Если страшно – разбери на составные конкретные части, а чего точно ты боишься, откуда этот страх у тебя появился и что вообще можно сделать в сложившейся ситуации. Не беги от страха – набросься на него и разберись с ним.

Иначе – готова еще одна Жертва своего страха. Очень часто – самой же Жертвой и выдуманного.

Таким образом, для эффективного осознания больших и сложных конструкций, событий, ситуаций, в небольшом свободном объеме сознания мы применяем фундаментальный принцип разбиения сложного на элементарные, простые составляющие и осознаем, обдумываем их по отдельности легко и весело, а затем уже обдуманное и осознанное соединяем в единое целое. И – готово! Мы справились с чем-то, в начале - очень сложным и неподъемным. Мы понимаем взаимосвязи элементов, ресурсы и способы движения сложной конструкции.

И ЕЩЕ

Если вы чувствуете, что вы начали созревать или созрели для перемен в своей жизни и уже ощущаете хоть как-то основное направление движения, но все время что-то мешает – обратитесь к нам, в Мастерскую «НОРД-АНТИКРИЗИС». Это наша тема. Мы оперативно вместе с вами разберем на посильные элементарные части вашу мечту, вместе увидим и детально рассмотрим препятствия, а также в общих чертах покажем, как и куда вам можно эффективно двигаться уже сейчас.

И даже – где взять недостающие силы или ресурсы для вашего движения, для перемен вашей жизни к лучшему.

Для этого у нас, в Мастерской «НОРД-АНТИКРИЗИС» работает программа экспресс-консультаций. Совсем небольшие деньги и огромная экономия времени! А ваш основной ресурс – это ВАШЕ ВРЕМЯ!

А если ситуация действительно сложная и важная, то мы можем начать вместе с вами ее решать и распутывать. Если это важное дело, которое «не идет» - начнем это дело делать вместе. Проверено. Ведь это наша работа – помогать делать нужные, но «неделающиеся» дела и находить решения «нерешающихся» задач.

Послесловие

Дорогой читатель!

Буду рад, если эта мини-книга окажется для вас полезной и своевременной. Если у вас возникнет желание поделиться своим опытом выхода из кризиса - напишите мне по адресу nord-anticrisis@yandex.ru. Также, если ваш вопрос или проблема не нашли своего решения на страницах этой книги - задайте мне их лично, по тому же адресу nord-anticrisis@yandex.ru

Эту мини-книгу хорошо дополняет практическое руководство "Как самостоятельно выйти из кризиса", в котором подробно описывается универсальная методика самостоятельного выхода из любого кризиса за 7 простых шагов-упражнений, плюс бонус(!): выход из кризиса с помощью путешествий. Вы можете скачать руководство на сайте Мастерской "Норд-Антикризис": http://nord-anticrisis.ru. Также на сайте доступна для свободного скачивания рабочая тетрадь в формате pdf для выхода из кризиса.

Наших бесплатных материалов обычно достаточно, чтобы самостоятельно справиться с кризисной ситуацией, в 75% случаев. Я надеюсь, что с выходом этой бесплатной мини-книги для начинающих бизнесменов, этот процент поднимется до 80%.

Если же вы ознакомились со всеми материалами, и поняли, что ваш случай является особенным, сложным и уникальным, и вам требуется помощь для выхода из кризиса - обращайтесь к нам. Мы работаем с

кризисами любой сложности, используя в работе авторские методики и привлекая лучших экспертов. А тот факт, что мы выкладываем и будем выкладывать в открытый доступ типовые антикризисные решения и алгоритмы - в виде мини-книг и пособий - освобождает наше время для углубленной работы над интересными и уникальными антикризисными проектами.

ВЫХОД ЕСТЬ ВСЕГДА! С нашей помощью - поиск решения вашей проблемы превратится в увлекательный квест, с неожиданной, и неоспоримой победой на всех уровнях!

С уважением и признательностью,

Константин Дыкин,

Директор Мастерской «Норд-Антикризис»,

+7-903-003-02-63 (моб. Москва),

nord-anticrisis@yandex.ru,

http://nord-anticrisis.ru