

1.4. Верить себе, верить в свою мечту, вера в то, что получится, несмотря на мнение окружающих.

**Поведенческий признак:** наличие собственных гипотез о пути в будущее, о мечте, пути к успеху и вера в себя. Огромная вера в себя, несмотря на сомнения окружающих, где вера в себя является более важным, чем сомнения всех вокруг.

Достаточно часто предпринимателю говорят, что у него не получится, что он не сможет, что он ошибается. Безусловно, может и ошибается, а может быть и нет. Предприниматель должен уметь слушать себя, свою интуицию, поступать исходя из своей веры. Вера лежит в основе всего.

**Когда вам кто-то дает советы, подумайте о двух вещах:**

- берет ли советчик на себя ответственность за последствия своего совета в вашей жизни?  
- вам нравится жизненный путь и качество жизни того, кто дает вам советы? Когда человек дает вам совет, он берет его исходя из траектории своей жизни. Если он никогда не занимался бизнесом и избегает риск, то он будет советовать найти обычную работу, если советчик всю жизнь занимался бизнесом, то он будет советовать исходя из ценностей предпринимателя. Но что подходит именно вам? Верьте тому что чувствуете, совпадает ваше внутреннее желание с путем советчика, или нет.

Никто не возьмёт ответственность за ваш собственный путь, поэтому единственный объективный советчик, который у вас есть, это вы.

Много лет назад после банкротства (апрель 2014 года, потеряв московскую квартиру и оказавшись в коммуналке, и в целом в ужасном состоянии (репутации нет, перспектив нет), я пришел в храм Илии Пророка в Обыденском переулке, хотел исповедоваться (до этого исповедовался на Сретенке). Я любил в этот храм заходить, особенно привлекала меня всегда Чудотворная икона Божией Матери «Нечаянная Радость» - очень сильная икона. Так вот. Подхожу я к исповедующему священнику (Протоиерей Николай Скурат) попытался исповедоваться, он кратко выслушав мои попытки рассказа истории моего банкротства (то что я в тупике, то что не с кем вести бизнес), он посоветовал мне следующее (очень хорошо помню эту беседу):

«Не гоняйся за журавлем, иди на обычную работу. Сколько тебе лет? Жены нет?» - мне тогда было 29, жены не было - "непорядок, надо найти девушку" - я возражал что я в коммуналке, надо условия создать - "к исповеди вы не готовы, смеряться надо, просите Господа о терпении, идите на обычную работу, не пытайтесь поймать журавля" - ну и так далее, меня отец Николай жестко словом отстегал, говорил что мне не нужно пытаться заниматься бизнесом и как мне показалось даже осудил что я неправильно живу.

Я был возмущен, и выйдя из храма, я вернулся обратно, сел перед иконой Божией Матери «Нечаянная Радость» и рассказал о несправедливости, попросил «дать людей, с которыми можно вести бизнес». Спустя недели две, совершенно случайным образом я встретил цепочку людей, с которыми «Поймал своего журавля», один из этих людей до сих пор является моим основным партнером.

Несмотря на существующее положение дел и ситуацию, предприниматель действует, по направлению к своим целям.

**Большинство предпринимателей, которых я рассматривал, в вопросе веры в себя проявляли, чуть ли не сумасшествие, они верили в то, что по мнению экспертов просто не могло происходить. Вот как вспоминает начало строительства Крокус Сити Араз Агаларов:**

**Агаларов Араз; Канал: Мир 24 [02] 10:32** «Когда мы начинали это строить, концертный зал или крокус сити мол, где бренды. Сейчас у нас там, вы знаете, и Шанель, есть и другие известные марки, для того времени чтобы Шанель открылась на кольцевой, вы понимаете это нереально. А компании, которые тогда занимались сдачей помещений в аренду, что за идея люксовый брендовый мол построить на кольцевой. То есть вообще не входило ни в какую логику. Любой бред, который я придумаю, он будет реализован. Ничего нельзя бросать на полпути».

**Также, Федор Овчинников, создатель ДОДО ПИЦЦЫ, рассказывал как не верили ему:**

**Овчинников Федор; Канал: amoCRM [RU] [79] 07:40** «Знаете, когда я в 2011 году, в Сыктывкаре, не имея денег говорил своим знакомым, о том что мы построим федеральную сеть, на меня смотрели как на сумасшедшего. Когда в 2013 году я ходил к инвестиционным фондам, и говорил им о том, что мы построим глобальную компанию, люди смеялись, потому что они сами в это не верили. Для того чтобы выполнить большую цель надо сначала самому поверить что это реально. Но одной веры недостаточно. Вы знаете что путь на Эверест усыпан трупами альпинистов. Для того чтобы взойти на большую гору нужно одновременно иметь большую цель и при этом быть готовым преодолевать постоянные, ежедневные трудности, каждый день. У тебя должно быть терпение, ты должен понимать, что для этого нужно время. Как говорил Уолорен Баффит "Для выполнения какой-то целей нужно время, девять женщин не родят за месяц».

**Михаил Кучмент, который начинал в кризисный экономический период свои гипермаркеты «Hoff», тоже рассказывал как и ему не верили:**

**Кучмент Михаил; Канал: Forbes [58] 20:09** «Вообще за нас очень многие люди искренне переживали и вообще все крутили пальцем у виска и говорили, что мы сумасшедшие, что мы в самый кризис начинаем торговать мебелью и так далее то что там рынок упал процентов на 30 на 40»

**Кучмент Михаил; Канал: МАРИЯ ПРО [59] 13:39** «Очень сложно было, к нам было очень пристальное внимание. Вы помните, что произошло в 98ом году, разразился кризис. Из-за резкой девальвации рубля и вообще было очень

страшно потому, что было непонятно что. Да и, честно говоря, все крутили пальцем у виска показывали на нас, и говорили они сумасшедшие, отговаривали, нас все отговаривали, и в нас никто не верил, и вот и поэтому здесь наложился вот такой стресс, кризис». Было страшно.

**Олегу Тинькову тоже «смеялись в лицо» эксперты, когда он стартовал свой банк:**

**Тиньков Олег; Канал: Карьерный Клуб ЭкФака СПбГУ [130] 09:50 «Нужно верить в свою мечту.** Когда я семь лет назад сказал, что не нужны отделения, а нужен банк, нужен сервис, мало кто верил и все надо мной издевались, все смеялись, ну банкиры и прочие, прочие и до сих пор смеются, что меня очень радует, я назвал цифру, пусть смеются, мы уже давно смеемся над ними, смехопанорама. Никто в это не верил, это не повлияло, но я в это верил, я до сих пор верю, мы будем вторые после Сбера, со Сбером курировать невозможно, с государственной организацией. Мне было совершенно очевидно, что для того чтобы осуществлять финансовые какие-то свои нужды, платежи, кредит, автокредит, ипотека, то есть все свои финансовые нужды, не нужно никуда идти, нужно открыть телефон, это и есть банковское отделение, это банк. То есть это для меня настолько очевидно, непонятно почему это неочевидно моим коллегам банкирам. Я в это верил, я туда шел, прошло шесть лет, и мы начали всех побеждать. Это только начало вопроса, через пять лет люди окончательно поймут, что им не нужно ходить в отделения. Зачем они туда ходят? Мне это непонятно. У тебя в телефоне твой банк. Все оплатил, все получил, послал так сказать все, перевернулся что нужно сделать кредитку получил, автокредит получил ипотеку получил. Это ты меня было очевидно, в это верил. Мы это сделали. Если ты веришь в свою идею, веришь в свое дело, делай свое дело и продолжай работать, потому что, против здравого смысла ничего нет. Здравый смысл подсказывает, что через несколько пять лет банковских отделений вообще не будет. **Верьте в свою мечту, и все у вас получится».**

**Отлично высказался на эту же тему глава компаний ПИК, Сергей Гордеев:**

**Гордеев Сергей; Канал: Бизнес-секреты [31] 30:00 «Отстаивать свои интересы, верить в себя, делать то что хочешь, не делать то что хотят другие. Делать свой бизнес тот, который ты хочешь, то в который ты веришь, и не тот который моден сейчас, потому что то сейчас уже модно, то уже заканчивается, а то что будет модно завтра, это то что сейчас никто не понимает, никто не верит, предугадывать тренд».**

**И еще раз обращаю внимание, все вышеприведённые ораторы рассказывали о предугадывании тренда, предугадывали тренд и начинали верить в успешную реализацию дела, связанного с этим трендом.**

**Если вы верите в своею дело, то не надо верить никому. И даже маркетологам не нужно верить:**

**Трубников Андрей; Канал: РБК [137] 08:45 «Мы очень серьезно подходили к созданию товара, потому что, ну например, лицо бабушки мы полтора года рисовали, только лицо бабушки. Мы его перерисовывали сто раз. Она будто немецкое было слишком, то интеллигентности в нем не было, то еще что-то. Вот так вот перерисовывали, перерисовывали. Я ставил портрет бабушки в ванной комнате и ходил так вокруг него, мне казалось что эта бабушка на меня как то подозрительно смотрит, какой-то злой взгляд такой, я сказал, обязательно перерисуй ей глаза, потому что она какая-то злая и вот она как будто за мной следит. И он там как-то рисовал, делал доброй, то морщинок слишком много, то слишком мало морщинок. Надо было достичь такого идеального варианта. Потому что я считал что от лица этой бабушки все будет зависеть».**

10:01 «Мы эту бабушку стали показывать всяким дистрибьюторам, маркетологам и они все сказали что это полное \*\*\*\*\*, потому что нельзя продавать косметику для женщин с лицом старухи. Они сказали это вообще против всех принципов, потому что, ну как крем для лица или что-то там какая-то бабушка. Молодая девушка она не хочет стать бабушкой, поэтому так не пойдет этот бренд, они сказали что мы не будем покупать. **И многие компании в Москве отказались закупать, я говорю, вы хоть возьмите попробовать.** Они говорят, да нет, зачем нам это нужно. Я уже тоже был в печали».

**Так вот, главное поверить в свою мечту, поверить в себя, и начать делать:**

**Галицкий Сергей; Канал: skolkovoschool [24] 71:20 «Важно понять что индивидуален путь каждого бизнесмена, кто хочет заниматься бизнесом, я хотел бы чтобы вы не слушали никаких советов не моих не других. То есть вот, если вы хотите добиться успеха это только ваш путь и только прислушиваться к себе, пусть лучше не получится у вас, но это будет ваше. Не пробуйте этот синдром отличника который считает что если он прочитает все книги, он станет умный. Все ерунда. То есть мое мнение, еще раз говорю, я не претендую, вернее претендую но внутри своих друзей агрессивно высказались, а здесь нет, и это ваше решение. Не надо никого слушать, вы должны получить образование. Вы должны были закончить учиться и прекратить это делать до конца жизни, дальнейшая учеба должна быть ваша жизнь. Вы должны себя слушать и только так можно чего-то добиться, но это мое мнение, я могу ошибаться».**

**Если вы верите в свою мечту и дело, то можно поставить на карту все, как это сделал Евгений Чичваркин:**

**Чичваркин Евгений; Канал: FEDORIV VLOG [149] 16:10 «На этой стройке я потерял всё. Все деньги вложены сюда, а все яйца в одну корзину. Все чего говорят в бизнес школе никогда не делать. Мы все сделали. Не имейте бизнеса с другом, а у меня всю жизнь был бизнес с моим лучшим другом, мы продали бизнес перестали быть партнерами, а здесь мы опять снова партнеры. Не работайте с близкими людьми /обнимается с женой/. Получился самый лучший ресторан в Лондоне. Лучший завтрак в Лондоне, лучшая винная карта в мире, точно самый лучший сервис».**