

Оглавление

Пояснение к дискуссионной версии	2
Открытия и уникальность данной работы	3
Оглавление	5
Введение.....	9
Несколько слов об исследовании, из которого родилась эта книга	10
Путь предпринимателя	11
Краткое описание 68 профессиональных деформаций предпринимателя	14
1. Глава первая. Формирующие убеждение, ценности и мотивация.	28
1.1. Талант предпринимателя. Отношение к предпринимательству. Предпринимательство, это врожденный талант или приобретенные качества?	28
1.2. Предпринимателю не нужна мотивация. Дух предпринимательства и предпринимательское мышление. Предприниматель прорастет сквозь асфальт. Предпринимателю идеи не нужны.	32
1.3. Убеждения, как точка опоры. Личность предпринимателя. Наличие внутренних ценностей. Предприниматель как мужчина (наличие качеств, которые можно назвать качествами настоящего мужчины).	34
1.4. Верить себе, верить в свою мечту, вера в то, что получится, несмотря на мнение окружающих.	36
1.5. Честолюбие и страсть, амбиции, жажда собственной значимости, состояние «Я великий».	38
1.6. Самореализация – служить своему делу. Саморазвитие. Бизнес не работа, бизнес как образ жизни. Свобода выбора, свобода воли и предпринимательство как стиль жизни.	40
1.7. Усиливать сильные стороны, заниматься своим. У каждого свой бизнес. Человек места.	42
1.8. Улучшатель мира – все вокруг делать лучше.	43
1.9. Бесконечный поиск «дырок», поиск возможностей и ниш, несогласие с тем как живешь и готовность к удаче.	44
1.10. Перфекционизм и одержимость в стремлении к идеалу.....	45
1.11. Компания как ребенок, самоиндификация с делом и его продажа, «жалей, но продавай». ...	46
1.12. Инвестирование – поведенческие стратегии, связанные с инвестированием. Любой предприниматель инвестор, он инвестирует свое время, деньги и свои компетенции.	48
2. МЕЧТА – это идеализированная цель, все начинается с мечты! Мечта предпринимателя и талант визионера. Жажда менять.	50
2.1. Талант визионера, видение будущего, фанатичная убежденность в достижимости и реальности картинки «идеального будущего». Лидер это тот, кто бежит в тумане и точно знает, что в нем есть дорога. Страшно не сделать образ из своей головы.	50
2.2. Одержимость мечтой, жажда познания. Верить в свою мечту. Познание себя и людей. Мечта о миллиарде на развалинах.....	52
2.3. Бизнес это творчество, создание нового, невозможность скопировать. Правил нет. Требование к креативности. Воплощение в творчестве. Двух одинаковых бизнесов не бывает.....	52
2.4. Исследователь, путь с нуля, жажда создавать, исследователь, авантюризм, проверить себя на что способен.	53
2.5. Потребность жить иначе, быть открытым к изменениям. Жажда менять, жажда строить с нуля. Неуспокоенность тем, что есть сейчас. Наличие внутреннего дятла.....	54

3. Цель.....	56
3.1. Завышение целей — чем выше цель, тем выше пригнёшь. Чтобы построить великую компанию, нужны великие цели.....	56
3.2. Функция профессионального заказчика. Предприниматель досконально знает свою сферу деятельности. Отсутствия права на незнание. Знать самому. Контроль. Важно почувствовать потребительский опыт на кончиках пальцев.	57
3.4. Фокусировка и дисциплина. Фанатичная преданность делу, тотальная одержимость делом. Бизнес как удовольствие. Где наш фокус, там и растёт.	59
3.5. Дилетанты часто создают уникальный бизнес, просто действуй, делай как чувствуешь. Знать самому.	61
3.6. Кто ты? Твое личное Универсальное Торговое Предложение.	64
4. Решения. Принципы принятия решений и поиска информации. Если ты не знаешь, что ты будешь делать, ты ничего не будешь делать.	64
4.1. Нонконформизм. Непослушание. Фанатичное следование внутренним ценностям. Коты не умеют ходить стадом. Ты прав, умение смотреть под другим углом. Неформальное поведение. Неумение подчинять - это с детства. Свобода важнее стабильности.....	64
4.2. Умение брать на себя ответственность за ВСЁ, за себя, за сотрудников. Спрашивать с себя, надо тупа работать. Ты причина всего.	66
4.3. Бизнес делают первые лица. Миллиард ты можешь заработать только сам.	66
4.4. Заниженный страх ошибки и масштабов. Атрофированное (крайне низкое) чувство страха.	67
4.5. Принимать решения в условиях неопределенности. Бегущий в тумане. Постоянная потребность выхода из зоны комфорта – в зоне комфорта некомфортно.....	68
4.6. Умение жить в непрерывном режиме принятия решений, риска, стресса и условиях перманентного кризиса, где предприниматель профессиональный заказчик. ЗАКАЗЫВАЕМ ВСЕ! ..	69
4.7. Бизнес это арифметика. Все считать! Все превращать в KPI! Тотально считаем всё.	70
5. ЛЮДИ. Окружение предпринимателя. Социум, команда, окружение, потребители, семья. СНАЧАЛА ПРОДАЙ СЕБЕ!	71
5.1. Фанатичное служение интересам потребителя. Деньги приносят люди. Служить людям, думать о людях. Нести радость и счастье людям. Способность воплощаться в своего потребителя.	71
5.2. Мы не зарабатываем деньги, мы создаем ценности, а деньги приносят люди, которые меняют свои деньги на наши ценности.	74
5.3. Богатые покупают у богатых, бедные у бедных. Наш продукт носитель наших ценностей.	75
5.4. Жизнь — это история про людей. Любить людей, любить дружить и общаться с людьми. Управление эмоциями и эмоциональный интеллект.	76
5.5. Потребность в эффективном окружении, новых людях, как источнике получения нового опыта и знаний.	77
5.6. Создатели компании формируют ДНК-бизнеса, создавая компанию из людей своих ценностей. «Ты (предприниматель, лидер) и есть источник, носитель корпоративной культуры.....	79
5.7. Команда. Выращивать своих. Не увольнять. Толерантность к людям. Создавать своих. Выращивать людей.	80
5.8. Стремление к гармонии отношений с поставщиками и партнерами. *Гармония отношений – поставщики. Партнерство – отношение к партнерству, поставщики. Гармоничные решения*	82
5.9. Бизнес и дружба с бизнес с партнерами (соучредителями, партнерами в бизнесе).....	84
5.10. Партнеры - единомышленники.....	85

5.11. Репутация для предпринимателя очень критична. Личный бренд. Слово может быть неисполненным всего один раз.	86
5.12. Русские самые крутые. О русском предпринимательстве, России, государстве. Мобилизационное сознание.	87
5.13. Отношение к государству	89
6. Действие. Нет действия, нет результата.	90
6.1. Гибкость, реактивность и изменение себя. Быстрое, молниеносное принятие и внедрение решений. Умение менять стилистику работы в зависимости от жизненного цикла компании.	90
6.2. Действие побеждает страх. Брать и делать! Не питать. Страх это наша точка роста.	91
6.3. Тестировать надо все и как можно больше. Итерационность попыток, не сдаваться, сразу никогда не получается, нужно продолжать бить в цель. Серийность предпринимателя. У каждого свой бизнес.	93
6.4. Великие предприниматели воруют и улучшают. Зырять и тырить. Вдохновлённость и наблюдение. Посредственные предприниматели копируют, воруют и заимствуют. Великие предприниматели наблюдают, вдохновляются и улучшают».	95
6.5. Гипертрофированное трудолюбие, дисциплина, планирование, тайм менеджмент, самоорганизация, труд.	96
6.6. Маркетинг. Упаковывать всё. Маркетинг основа бизнеса. Нацеленность на «упаковку» всего. Создание ценности, философии, идеологии.	97
6.7. За качество должно быть стыдно, задача сделать хорошо. Качество через доверие, право на ошибку для сотрудников.	99
6.8. Экспансия единственный шанс на выживание. Размножаться и захватывать территорию.	100
7. Результат и его оценка. Выжить, это главное достижение предпринимателя.	103
7.1. Ошибок нет - отсутствие понятия "ошибка". Ошибка это, всего лишь, результат, который нас не устраивает, относительно наших ожиданий (тест, калибровка). Неудача, банкротства, убыток, это оплата за обучение без отрыва от производства.	103
7.2. Деньги, как объективный критерий эффективности и инструмент, неэмоциональное отношение к потере денег, к деньгам и материальным благам.	105
7.3. Неэмоциональное отношение к потере денег, к деньгам и материальным благам.	107
7.4. Зарабатывать деньги, это обязанность предпринимателя!	107
8. После результата. Цели достигаются, проекты закрываются, продукты умирают. Что дальше?	107
8.1. Ступор после закрытия целей. Использование перекрёстных целей.	107
8.2. Гладиатор должен умирать на арене. Возраст предпринимателя и бизнес. Время ограничено.	109
8.3. Отдых как способ переключаться. Предприниматель отдыхает через приключение на новые задачи. Невозможно выключить свою голову. Отношение к семье и ощущение счастья. Женщины. Счастье в чем? Счастье не в деньгах.	111
8.4. Отношение к деньгам. Быть богатым это ответственность. Больше одной бутылки не выпьешь.	112
8.5. Наследие и наследство. Главное наследие - оставить лучше мир.	115
9. Холодное дыхание краха. Крах неизбежен. Ты все равно все потеряешь.	116
9.1. Кризис неизбежен. Готовность к слабым сигналам. Звериное чутье. Интуиция. Кризис это не только угроза, но еще и возможность. Кризис освежает. Любой конец — это начало нового.	117

9.2. Никогда не сдаваться. Путь воина. Фанатизм в пути. Важно уметь дожать и прокрутить. Пахота и преодоление.	119
9.3. Умение фиксировать убытки, не бояться отрезать малоэффективные действия и сегменты. ..	120
>> Поддыхает лошадь? Пристрели и иди дальше. Предприниматель всегда готов идти дальше.	120
9.4. Находить информацию, определять критерии поиска нужной информации. Быстро адаптироваться к изменению внешней среды, изменение себя. Неутомляемый голод на знания, постоянный поиск нового.....	122
9.5. Страсть к риску, страсть к борьбе, готовность к конкуренции. Умение договариваться.....	123
9.6. Денег всегда мало.	124
9.7. При выходе из операционного управления потеря контроля над бизнесом. Тотальная детализация процессов. Широкая компетентность. Управление изменениями и постоянное изменение компетенций.....	125
9.8. Внешняя или внутренняя природа кризисов.....	126
10. Предприниматель, бизнесмен, ремесленник. Предприниматель понятие и сущность.....	126
11. Стартаперы. Грабли, которые всегда с тобой	127
12. Нет, Илона Маска в родном отечестве?	138
Использованные источники	140
ОБ АВТОРЕ Виталий Коньков vkonkov.ru	148