

Исследование 68 профессиональных деформаций предпринимателей

«Мышление на миллиард»

Предприниматель как профессия

Миллиард это история не про деньги Это история про мышление

1000
.000
.000

MilliardnikBook.ru



Исследование мышления:

Предприниматель это кто?

Качества, убеждения, навыки, характер

Методология: Анализ 480 видео-интервью
30 предпринимателей-миллиардеров;

Проект направлен на выявление особенностей предпринимательского мышления, формирующих убеждений, ценностей, мотивации, принципов мышления, наиболее характерных качеств.

Показатели проекта:

- выявлено 760 ресурсных цитат;
- определено 68 групп убеждений;
- цитаты из 156 интервью, стали основой книги
- **68 профессиональных деформаций**



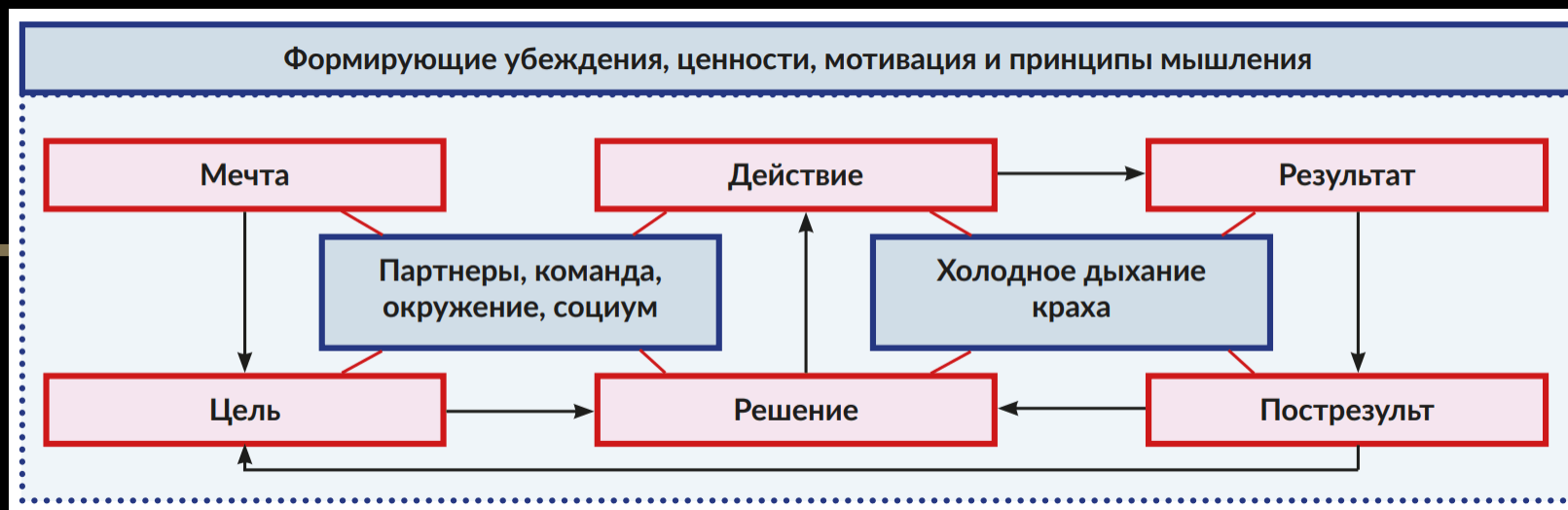
Миллиардники:

Агаларов Араз
Бакальчук Татьяна
Бойко Олег
Бутман Евгений
Варданян Рубен
Галицкий Сергей
Гончаров Михаил
Гордеев Сергей
Грачев Михаил
Ковалев Андрей
Кривенко Андрей
Куснирович Михаил
Кучмент Михаил
Мамут Александр
Мельников Владимир
Ноготков Максим
Овчинников Федор
Пачиков Степан
Покорняк Валерий
Полонский Сергей
Потапенко Дмитрий
Романенко Андрей
Ротенберг Аркадий
Рыбаков Игорь
Тиньков Олег
Трубников Андрей
Усманов Алишер
Филёв Владислав
Фридман Михаил
Чичваркин Евгений

Особенности мышления предпринимателей

Никаких
теоретических
гипотез,

все выводы на
основе
реального
опыта



Четко
выявлено
68
характерных
особенностей
мышления

Мышление предпринимателя можно представить по следующим группам:

- Формирующие убеждения - блок влияет на все процессы в жизни (13);
- Мечта – это идеализированная цель, которая обретает конкретику (6);
- Цель – отношение к цели и задачам (4);
- Решение – принципы принятия решений, отношение к ошибкам (7);

- Партнеры, команда, социум – оказывают влияние на формирование мечты, цели, решений и действия (13).
- Действие – нацеленность на действие, трудолюбие, страхи и качество (8);
- Результат – отношение к результату (2);
- Анализ результата – действия после получения результата (5);
- Холодное дыхание краха – отношение к кризису, рискам и конкуренции (7).

* В скобках указано количество выявленных групп особенностей

1. Формирующие убеждение, ценности и мотивация

Все ли надо быть предпринимателями?
Soft Skills

- 1.1. Талант предпринимателя – большинство предпринимателей начали в детстве;
- 1.2. Предпринимателю не нужна мотивация – долбит внутренний дятел, ты не можешь не делать;
- 1.3. Наличие внутренних ценностей и убеждений, предпр. носитель качеств мужского поведения;
- 1.4. Вера в то что получится, верить себе и свою мечту, несмотря на мнение окружающих;
- 1.5. Честолюбие и страсть, амбиции, жажда собственной значимости, «Я великий»;
- 1.6. Самореализация – служить своему делу. Бизнес не работа, бизнес как образ жизни. Свобода;
- 1.7. Усиливать сильные стороны, заниматься своим. У каждого свой бизнес. Человек места;
- 1.8. Улучшатель мира – все вокруг делать лучше;
- 1.9. Бесконечный поиск «дырок», поиск возможностей и ниш, несогласие с тем, как живешь;
- 1.10. Перфекционизм и одержимость в стремлении к идеалу;
- 1.11. Компания как ребенок, самоиндификация с делом, «жалей, но продавай»;
- 1.12. Любой предприниматель инвестор, он инвестирует свое время, деньги и свои компетенции

2. Мечта предпринимателя и талант визионера

Как мотивировать себя и свой коллектив?

МЕЧТА – это идеализированная цель, все начинается с мечты!

- 2.1. Талант визионера, видение будущего, фанатичная убежденность в достижимости и реальности картинки «идеального будущего». Лидер это тот, кто бежит в тумане, но точно знает, что в нем есть дорога. Страшно не сделать образ из своей головы;
 - 2.2. Одержимость мечтой, жажда познания. Верить в свою мечту. Познание себя и людей. Мечта о миллиарде на развалинах;
 - 2.3. Бизнес это творчество, создание нового, невозможность скопировать. Правил нет. Требование к креативности. Воплощение в творчестве; Двух одинаковых бизнесов не бывает;
 - 2.4. Исследователь, путь с нуля, жажда создавать, авантюризм, проверить себя на что способен;
 - 2.5. Потребность жить иначе, быть открытым к изменениям. Жажда менять, жажда строить с нуля. Неуспокоенность тем, что есть сейчас;
- Ложная цель не мотивирует.

3. Цель – это мечта, обреченная в конкретный план, критерии достижимости и срок

3.1. Завышение целей — чем выше цель, тем выше пригнёшь. Чтобы построить великую компанию, нужны великие цели;

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;

3.3. Лидер как держатель цели. Организатор вечеринки. Лидер ищет нужных людей. Функции лидера.;

3.4. Фокусировка и дисциплина. Фанатичная преданность делу, тотальная одержимость делом. Где наш фокус, там и растёт. Бизнес как удовольствие;

3.5. Дилетанты часто создают уникальный бизнес, просто действуй, делай как чувствуешь;

3.6. Кто ты? Твое личное Универсальное Торговое Предложение.

4. Решения. Если ты не знаешь, что ты будешь делать, ты ничего не будешь делать

- 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;
- 4.2. Умение брать на себя ответственность за ВСЁ, за себя, за сотрудников. Спрашивать с себя, надо тупа работать. Ты причина всего;
- 4.3. Бизнес делают первые лица. Миллиард ты можешь заработать только сам;
- 4.4. Заниженный страх ошибки и масштабов. Атрофированное (крайне низкое) чувство страха;
- 4.5. Принимать решения в условиях неопределенности. Бегущий в тумане. Постоянная потребность выхода из зоны комфорта – в зоне комфорта некомфортно;
- 4.6. Умение жить в непрерывном режиме принятия решений, риска, стресса и условиях перманентного кризиса, где предприниматель профессиональный заказчик. ЗАКАЗЫВАЕМ ВСЕ!;
- 4.7. Бизнес это арифметика. Все считать. Все превращать в KPI! Тотально считаем всё.

5. Окружение предпринимателя. ЛЮДИ. Социум, команда, окружение, потребители, семья СНАЧАЛА ПРОДАЙ СЕБЕ!

Все развитие происходит только в партнерстве с другими людьми

- 5.1. Фанатичное **служение** интересам потребителя. **Деньги приносят люди**. Служить людям, думать о людях. Нести радость и счастье людям. Способность воплощаться в своего потребителя;
- 5.2. Мы не зарабатываем деньги, **мы создаем ценности**, а деньги приносят **люди**, которые **меняют свои деньги на наши ценности**; Жизнь — это история про людей;
- 5.3. Богатые покупают у богатых, бедные у бедных. Наш продукт носитель наших ценностей;
- 5.4-5.5. Потребность в эффективном окружении, общении, людях, **эмоциональный интеллект**;
- 5.6. Создатели компании формируют **ДНК-бизнеса**, создавая компанию из людей своих ценностей. «Ты (предприниматель, лидер) и есть **источник**, носитель **корпоративной культуры**»;
- 5.7. Команда. **Выращивать своих**. Не увольнять. Толерантность к людям;
- 5.8-5.10. Стремление к гармонии отношений с поставщиками и партнерами;
- 5.11. Репутация предпринимателя очень критична. **Слово может быть неисполненным один раз**;
- 5.12. Русские самые крутые (3 мессенджера русскоговорящими). Мобилизационное сознание.

6. Действие.

Нет действия, нет результата

- 6.1. Гибкость, реактивность, изменение себя. Быстрое, молниеносное принятие и внедрение решений. Умение менять стилистику работы в зависимости от жизненного цикла компании;
- 6.2. Действие побеждает страх. Брать и делать! Не пиццать. Страх это наша точка роста;
- 6.3. Тестировать надо все и как можно больше. Итерационность попыток, не сдаваться, сразу никогда не получается, нужно продолжать бить в цель. Серийность предпринимателя;
- 6.4. Вдохновлённость и наблюдение. Посредственные предприниматели копируют, воруют и заимствует. Великие предприниматели наблюдают, вдохновляются и улучшают»;
- 6.5. Гипертрофированное трудолюбие, дисциплина, планирование, самоорганизация;
- 6.6. Упаковывать всё. Маркетинг основа бизнеса. Нацеленность на «упаковку» всего;
- 6.7. За качество должно быть нестыдно, задача сделать хорошо. Качество через доверие, право на ошибку для сотрудников;
- 6.8. Экспансия, единственный шанс на выживание. Размножаться и захватывать территорию⁹
Франшиза и масштабирование.

7. Результат и его оценка. Выжить, и это главное достижение предпринимателя

7.1. Ошибок нет - отсутствие понятия "ошибка". Ошибка это, всего лишь, результат, который нас не устраивает, относительно наших ожиданий (тест, калибровка).

Ошибка как часть трансформации. Не устраивает результат? – проверяем цель, меняем действие. Неудача, банкротство, убыток, это оплата за обучение без отрыва от производства.

7.2. Деньги, как объективный критерий эффективности и инструмент;

7.3. Неэмоциональное отношение к потере денег, к деньгам и материальным благам;

7.4. Зарабатывать деньги это обязанность предпринимателя!

«Прибыль является необходимым условием для существования компании, но цель бизнеса — служение обществу» Коносукэ Мацусита основатель Panasonic

8. После результата. Цели достигаются, проекты закрываются, продукты умирают. Что дальше?

- 8.1. Ступор после закрытия целей, противоядие - использование перекрёстных целей;
- 8.2. Гладиатор должен умирать на арене. Возраст предпринимателя и бизнес. Время ограничено. Самый результативный возраст 35-48 лет;
- 8.3. Отдых как способ переключаться – поменять сфер деятельности. Предприниматель отдыхает через приключение на новые задачи. Невозможно выключить свою голову;
- 8.4. Отношение к деньгам. Быть богатым это ответственность. Больше одной бутылки не выпьешь. Наследство и наследие, главное наследие - оставить лучше мир;
- 8.5. Наследие и наследство. Лучше оставить лучший мир нашим детям, с меньшим количеством денег, чем больше денег плохим миром.

9. Холодное дыхание краха. Крах неизбежен. Ты все равно все потеряешь.

Антикризисное управление

- 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;
- 9.2. Никогда не сдаваться. Путь воина, фанатизм в пути. Важно уметь дожать и прокрутить. Пахота и преодоление;
- 9.3. Умение фиксировать убытки, не бояться отрезать малоэффективные действия и сегменты;
>> Поддыхает лошадь? Пристрели и иди дальше. Предприниматель всегда готов идти дальше.
- 9.4. Находить информацию, определять критерии поиска нужной информации. Быстро адаптироваться к изменению внешней среды / изменение себя. Неутомляемый голод на знания;
- 9.5. Страсть к риску, страсть к борьбе, готовность к конкуренции. Умение договариваться;
- 9.6. Денег всегда мало;
- 9.7. При выходе из операционного управления потеря контроля над бизнесом. Тотальная детализация процессов. Широкая компетентность. Постоянное изменение компетенций.

Информация о проекте

Телеграм: [milliardnikru](https://t.me/milliardnikru)

Контакты по проекту:

- Сайт: milliardnikBook.ru
- Телеграм: t.me/milliardnikru
- Инстаграм: [milliardnikru](https://www.instagram.com/milliardnikru)

Буду очень рад за дискуссию!!!

ИЩУ СОЮЗНИКОВ ПО РАЗВИТИЮ ПРОЕКТА!

Скоро будет книга, присоединяйтесь =>>

Предпринимательство это наука о человеке и его поведении, где мы, предприниматели, познаем себя и людей

Личные контакты *Виталий Коньков*

- Сайт: vkonkov.ru
- Телеграм: t.me/vitaliykonkov
- Электронная почта book@vkonkov.ru

