

УДК 159.9:65  
ББК 88.4  
М80

**Мороз Ю.Л.**

М80 Бизнес. Пособие для гениев / Юрий Мороз. — Москва : Издательство АСТ, 2019. — 256 с. — (Звезда соцсети. Подарочное издание).

ISBN 978-5-17-117658-7

Вы когда-нибудь задумывались над тем, почему не всем в жизни удается добиться успеха? Почему одним «везет» в бизнесе, а другим нет? И в везении ли вообще дело?

Юрий Мороз — бизнесмен, коуч, писатель — в своей книге анализирует основы успеха и приходит к выводу, что успех — результат неустанной работы мысли. Человек может и должен развивать себя, чтобы выйти из рядов обывателей и перейти на высшие ступени интеллектуального развития, став предпринимателем или Мастером.

**УДК 159.9:65  
ББК 88.4**

ISBN 978-5-17-117658-7

© Юрий Мороз, текст, 2019  
© ООО «Издательство АСТ», 2019

*Не было еще гения без  
некоторой доли безумия.*

Сенека.

*Успех бывает часто единственной  
видимой разницей между  
гением и безумием.*

П. Буаст

*Слабоумие — это расстройство мышления,  
в результате которого у человека  
снижается способность понимать связь  
между окружающими явлениями,  
утрачивается способность отделять  
главное от второстепенного,  
утрачивается критика к своим  
высказываниям, поведению.*

«Нервные и психические болезни»

М., «Медицина», 1966 г.



## ПОЗВОНИ ПАПЕ

Эта книга была написана летом 1997 года, прекрасным летом 1997 года. В Волгограде. Как сейчас помню, я каждый день примерно до обеда писал книгу, а после обеда мы с другом шли на Волгу, переезжали на пароходике на другую сторону и купались там до вечера.

Возможно, это имеет отношение к теме предисловия, эти две недели я пытался снова жить вместе со своей первой женой!

Но что-то не заладилось. Сейчас я уже знаю что, а тогда я только начал разбираться в вопросе женщин и семейной жизни.

Почему, собственно, заголовок предисловия «Позвони папе»? У меня самого четверо сыновей. И после написания этой книги прошло много лет, и, в частности, почти 20 лет я занимался обучением предпринимательской деятельности.

И вот к чему я пришёл за эти годы. Оказывается, в предпринимательской деятельно-

сти и вообще в качестве мышления практически все зависит от отца. Вряд ли вы будете спорить с тем, что женщины более эмоциональны и менее логичны. А многие даже говорят о влиянии гормонов на женские решения.

Предпринимательская деятельность требует жёсткого строгого расчёта — эмоции тут могут только повредить.

Сейчас часто говорят об эмоциональном интеллекте, но не многие знают, что это означает учёт чужих эмоций. Что нужно разбираться в чужих эмоциях, понимать их, но не поддаваться им самому.

Так вот именно отец может научить, особенно сына, — безупречно логически мыслить. А без логики нельзя добиться успеха в любом деле.

Дом без логики не построишь, электропроводку без логики не проведёшь, и водоснабжение без логики не сделаешь. Без логики не рассчитаешь доставку материалов и оплату рабочим.

Разумеется, без логики можно обмениваться мнениями, рассуждать на любые темы, но только до тех пор, пока не нужно что-то сделать. Сделать ничего без логики нельзя. А вы-

сказывать своё мнение в соцсетях или болтая за чашечкой кофе можно и при полном отсутствии логики.

Вернёмся к предпринимательству.

## С КЕМ ТРУДНЕЕ?

Я обнаружил, что труднее всего мне было с теми учениками, у которых плохие отношения с отцами. Они, сами того не осознавая, ставили эмоции или обиды, или что-то подобное, выше логики. Они брали пример с матерей.

После того как они по моей просьбе восстанавливали отношения с отцами, дела у них шли в гору. Более того, выяснялось, что их отцы почти никогда не говорили о своих достижениях или преодолении трудностей. Скромничали.

А матери много плохого говорили об отцах, даже о тех, с кем они живут до сих пор. Увы, такова жестокая статистика.

В результате разговоров сыновей с отцами выяснялось много дезинформации и несправедливой критики в адрес отцов. А отцы, оказывается, были очень скромными и мало рассказывали, пока им не задавали вопросы о том, как много они делали для детей и их матери.

Мужчины вообще редко жалуются на несправедливость по отношению к себе. Но ее, оказывается, было много.

Достаточно расспросить отцов. Как все на самом деле было. Сами они не расскажут. Пока сыновья не спросят.

Еще раз повторю, мужчины сами редко говорят о несправедливости по отношению к ним. Это не принято. Такова мужская культура. Но несправедливости этой бывает много. И прежде чем оценивать поступки отцов, сыновьям лучше бы узнать, как это было на самом деле. Узнать с обеих сторон.

Именно поэтому я озаглавил предисловие «Позвони папе».

Тем более, как я теперь понимаю, через много лет после написания этой книги — это очень мужская книга. Книга для мужчин.

Повторю. Прочитав книгу, пожалуйста, позвоните отцу! Надеюсь, я объяснил, почему это надо сделать. И как я писал выше, у меня четверо сыновей, и я тоже скромничал и почти не рассказывал своим сыновьям, какой я молодец. А зря!

Предлагаю всем отцам рассказывать о себе, о своей жизни. Не для себя, а для них, для детей.

Не каждому мальчишке встретится в жизни человек, который скажет: «Позвони отцу, расспроси его, как все было на самом деле!»

Даже в суде судья спрашивает обе точки зрения, прежде чем принять решение и оценить, кто прав и кто виноват.

И в жизни я рекомендую детям, особенно сыновьям, прежде чем оценивать своего отца, спросить его о том, как все было, и потратить на это хотя бы несколько дней, но лучше несколько недель! Это будет очень полезно и очень поучительно.

Конечно, о том, какой молодец отец, должны были рассказать матери. Но в наше время они это делают редко. Увы — скорее говорят наоборот. Особенно при том количестве разводов, которое сейчас. А многие ли женщины могут говорить хорошее о бывшем муже? О его достоинствах?

А разводов сейчас 60 процентов. Вместе с гражданскими браками — 80 процентов! И еще раз повторю: многих ли бывших жен вы знаете, которые хорошо говорят о бывших мужьях? И что они говорят об отце детям? А страдают от этого больше всего дети. Особенно сыновья.

Дело в том, хотят ли это матери или нет, но сыновья отождествляют себя с отцами, и если



отец плохой, то и сын плохой. Так смотрят на вещи сыновья. Хотят ли этого матери или нет.

Отсюда множество мужчин, неуверенных в себе, не считающих себя достойными... Помните лозунг для женщин: «Я этого достойна»?

Вряд ли меня поймут большинство женщин. Вряд ли они со мной согласятся. Но это сейчас неважно.

Я это пишу для сыновей и о их отношении к отцу. Если сыновья узнают правду об отце — это очень поможет им психологически. Поможет поверить в себя.

После написания этой книги я сделал Школу предпринимательства. Первое название — Школа своего Дела (ШСД).

В дистанционном курсе, который прошли многие десятки тысяч людей, есть рекомендация — встречаться с предпринимателями и спрашивать у них, как они достигли успеха. Просить рассказать, как все было на самом деле.

Очень многие люди благодарили меня за эту рекомендацию и говорили, что они узнали много полезного как о секретах успеха, так и об ошибках, которые совершали предприниматели.

Так вот, беседа с отцом намного полезнее и важнее!

Чтобы показать пример многим отцам, стоит не скромничать и рассказать о себе.

Сейчас у меня уже более 30-летний опыт предпринимательской деятельности. Можно сказать, ветеран.:)

Кооператив (тогда можно было открывать только кооперативы) я открыл в 1988 году.

Издано 12 книг. А неизданного материала хватит и на сотню новых книг. Создал собственную самую крупную в России Школу предпринимательства. У меня была рассылка тиражом более 2 млн подписчиков. На трех крупнейших серверах рассылок в России.

Сейчас я пишу это предисловие на Маке, а начинал я с советского компьютера «Агат». Был тогда такой аналог Эппла-2.

Так как на этом эппловском аналоге программы эппловские не шли, потом пришлось еще и текстовый редактор написать. На ассемблере. И другие программы. Это в 1988 году! Тогда компьютер стоил как автомобиль!

Но я уйду в воспоминания сейчас. Интересное время было. Напоминает рассказы Джека Лондона о Клондайке.

Но вернусь к этой книге. И вот почти через десять лет предпринимательской деятельности я написал эту книгу. Почему я это написал?

Сейчас вам покажется это странным, но тогда большинство людей негативно и даже со страхом относились к предпринимательской деятельности. Я всем своим знакомым и родственникам рекомендовал заняться бизнесом. И практически все сомневались, боялись, опасались и прочее.

Я часами, и многими часами, рассказывал и объяснял. Но они продолжали сомневаться. Тогда я решил написать книгу. Это было маленькое изобретение для меня. Или рацпредложение.

Написать одну книгу и просто давать её прочитывать. Колоссальная экономия времени. Вы скажете — подумаешь, изобретение. Да ничего особенного. Известное давно.

Но вы сами написали книгу? То-то и оно. Знать и сделать — разные вещи.

Сначала я в университетской типографии напечатал 100 экземпляров. Раздал их знакомым. И что вы думаете?

НИ-ЧЕ-ГО! Они ничего не отвечали на вопрос, как книга. Просто молчали.

Может, книга плохая или я сильно опередил свое время — не знаю. Вы, надеюсь, не промолчите и напишете мне отзывы о книге в соцсетях? Если напишете хорошо — мне будет приятно. Если напишете плохо — постараюсь воспринять это как конструктивную критику. Если смогу.:)

Книга давно написана. Очень давно. Вы это учитывайте, пожалуйста.:)

Насколько давно написана? Ну, например, меня называют первым инфобизнесменом. Свой дистанционный курс по предпринимательству я сделал чуть позже, после написания этой книги.

Я понял, что надо заниматься подготовкой кадров. Почему я это понял?

В один прекрасный день я обвел внутренним взором сотрудников в своем офисе и понял, что уровень сотрудников не тот.

В тот момент я обладал совокупным доступным мне капиталом около 50 миллиардов рублей. Это не так много. При том курсе это было меньше 10 миллионов долларов.

И вот я понял, что с этими сотрудниками я могу потерять эти деньги, а не приумножить. Нужны сотрудники другого уровня. И поэтому я занялся подготовкой кадров.