

УДК 65.01
ББК 65.29
Т61

Торсунов, Олег Геннадьевич.

Т61 Ваше дело. Бизнес от миссии до вершины / Олег Торсунов. — Москва : Эксмо, 2019. — 272 с. — (ВЕДЫ: веди меня к счастью).

ISBN 978-5-04-101407-0

Что такое бизнес? Зарабатывание денег и получение сверхприбыли? Безграничная власть и необъятные возможности? «Это ваше ДЕЛО!» — утверждает Олег Торсунов и, опираясь на свой опыт и древние источники мудрости, сопровождает читателя на всем долгом пути от определения цели до самых вершин — создания успешного и полезного людям бизнеса. Какие подводные камни подстерегают начинающего бизнесмена, руководителя и как действовать в условиях кризиса или в других сложных ситуациях? Как избежать ошибок, собирая свою команду? Какие заболевания угрожают предпринимателю и как сохранить здоровье на долгие годы?

На страницах этой книги вы найдете множество примеров и практических советов в области бизнеса. Так что определяем миссию, ставим цели и выбираем средства вместе со специалистом в сфере практик личного роста Олегом Торсуновым.

**УДК 65.01
ББК 65.29**

ISBN 978-5-04-101407-0

© Торсунов О. Г., текст, 2019
© Оформление.
ООО «Издательство «Эксмо», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ 6

ГЛАВА 1. | МАТЕРИАЛЬНОЕ И ДУХОВНОЕ. ЧТО ТАКОЕ БИЗНЕС И ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН

«Чего я, собственно, хочу?»	11
Деньги или грамотно поставленная цель?	14
Миссия, целеустремленность, упрямство	16
Важные правила	21
Развитие бизнеса: эти моменты надо учитывать	25
«За что мне это?!» О возможных неудачах и испытаниях	29

ГЛАВА 2. | БИЗНЕСМЕН И ЛИДЕР: ДВА РАЗНЫХ ЧЕЛОВЕКА?

Распознать потенциал, выявить склонности	38
«Энергетический светофор» и лидерство	42
Лидер планетарного масштаба	46
О созревании и старшинстве	53
Бизнесмен на распутье	59

ГЛАВА 3. | ДЕНЬГИ И ВЛАСТЬ: ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ И ОПАСНЫЕ

Больше власти, еще больше власти!	68
«Сослужи мне службу...»	70
Дайте мне таблетку от жадности!	75
Чужая жизнь — высшая ценность	81
Гнев: смертный грех или небольшая слабость?	84
«Кредит здоровью вредит», или Можно ли брать и давать в долг?	89

ГЛАВА 4. | КАК СОХРАНИТЬ ЗДОРОВЬЕ БИЗНЕСМЕНУ... И НЕ ТОЛЬКО ЕМУ

Движение — жизнь!	98
Уснуть, проснуться, расслабиться	103
Режим и продукты	108
«Я не ем такого!»	114
«Что-то сердце закололо», или Болячки бизнесмена	118
Несколько полезных рекомендаций	125

ГЛАВА 5. | МЫ — КОМАНДА! КАК СОБРАТЬ ХОРОШИЙ КОЛЛЕКТИВ

Процесс пошел	130
В поисках интеллекта... и в борьбе за идею	140
Руководство и наставничество в бизнесе	146
Мотивируйте меня, или Способы оживить работу	156

ГЛАВА 6. | «ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТБОР»

«А казачок-то засланный», или Разрушители коллектива	161
Тогда я вас накажу!	174
Уходя — уходи. Всегда ли нужно удерживать сотрудников?	182

ГЛАВА 7. | ПЕРЕЖИТЬ И УЛУЧШИТЬ. КРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Ну, здравствуй, кризис!	188
Развитие. Цель одна, векторы разные	193
Кризис — это даже хорошо?	201

**ГЛАВА 8. | БИЗНЕС ПО-МУЖСКИ И ПО-ЖЕНСКИ:
НАЙТИ РАЗЛИЧИЯ**

Дети мои, вы уволены!	209
«Энергия любви»... И необходимая строгость	217
АО «Семья»	228

**ГЛАВА 9. | О ЧЕСТНОСТИ
И БЛАГОЧЕСТИИ В БИЗНЕСЕ**

«Закон Божий» для предпринимателя	238
Основы благочестия	242
Предприниматель — вечный ученик	253
Делайте больше, чем обещали!	258

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	267
-------------------	------------

ОТЗЫВЫ О КНИГАХ И ЛЕКЦИЯХ ОЛЕГА ТОРСУНОВА	270
--	------------

ПРЕДИСЛОВИЕ

Однажды после очередной лекции я разговаривал с одним из слушателей. Этот молодой мужчина обращал на себя внимание еще во время общего занятия — он явно выделялся на фоне остальной публики, хотя, надо сказать, люди ко мне приходят очень разные, и меня давно уже сложно чем-либо удивить! Но ему это удалось. Он был вооружен двумя смартфонами, в одном, как признался его обладатель, он включил диктофон, при помощи другого молодой человек время от времени делал снимки зала, слушателей, а также вашего покорного слуги.

Этого ему, видимо, показалось мало — он еще делал какие-то пометки в обычном бумажном блокноте. После лекции молодой человек подошел ко мне и стал выпрашивать мое мнение относительно текущих событий в стране, различных религиозных традиций, духовных практик... Улучив момент, я задал собеседнику (назовем его Анатолием) вопрос о том, чем занимается он сам и что привело его ко мне. Оказалось, что Анатолий начинающий предприниматель и он желает применить мои теории в повседневной жизни и в своей деятельности. А обильное использование им различных гаджетов он объяснил своей природной дотошностью и любовью к анализу информации. Так, Анатолий признался, что фотографировал слушателей, чтобы потом по фотографиям сравнить, какие эмоции люди испытывают, находясь на моих лекциях, и определить, что эти занятия могут дать лично ему!

К чему я упоминаю об этом молодом человеке? Дело в том, что примерно на десятой минуте нашего разговора он, рассказывая о каком-то из своих начинаний, произнес следующее:

— Олег Геннадьевич, но вы-то, как бизнесмен, должны меня понять...

Я чуть не сел там, где стоял. Я? Бизнесмен?!

Не скрою, мне, как, возможно, многим из вас, образ бизнесмена всегда представлялся в нескольких штампованных вариантах. Либо это карикатурный герой анекдотов из 1990-х годов в малиновом пиджаке, с бритой головой и «пальцами веером», либо толстый буржуй с советского плаката, либо холеный гражданин в дорогом костюме, владелец «заводов, газет, пароходов». Я (как мне кажется) ни под один из этих образов не подхожу. Если же отвлечься от визуального образа, то бизнес для меня всегда безоговорочно связывался исключительно с зарабатыванием денег, и бизнесменом я себя не считал.

==
7
==

Но вечером того же дня, когда образ энергичного Анатолия еще не стерся из моей памяти, я решил проверить, а так ли ограничено понятие «бизнес», как, возможно, мне представлялось до сих пор. Первые же открытые страницы словаря поведали вот о чем. Да, в русском языке в основном понятие «бизнес» используется как синоним слова «предпринимательство», а бизнесмен — это в первую очередь тот, кто ведет деятельность, нацеленную на получение прибыли.

Но если обратиться к английскому языку (откуда, собственно, и пришло к нам слово «бизнес»), мы увидим, что там толкование этого термина гораздо более широкое: «business» по-английски — это прежде всего «дело», «занятие». Да, в первую очередь, конечно же, имеются в виду все-таки финансовые дела. Но... мне

нравится думать, что человека, который избрал для себя определенную сферу деятельности, занялся любимым делом — рисованием, шитьем, воспитанием школьников, доставкой почты, добычей нефти, — в любом случае можно в каком-то смысле назвать бизнесменом. Найти свое дело, развивать его, никуда не сворачивать с выбранного пути — согласитесь, эти качества могут быть свойственны не только тем, кто занимается исключительно получением прибыли.

Вряд ли я, конечно, буду когда-нибудь на полном серьезе называть себя бизнесменом. Но сейчас мне хотелось бы представить вам бизнес именно как ДЕЛО, которым вы занимаетесь, дать вам советы на этом непростом пути. Вы можете быть финансовым воротилой, а можете руководить тремя сотрудниками в крошечной фирме. Масштабы здесь не столь важны — важно ваше отношение к тому, чем вы занимаетесь.

И поэтому советы, которые вы найдете в этой книге, будут полезны не только руководителям и предпринимателям.

- Как управлять предприятием в кризис?
- Как наладить отношения в коллективе?
- Как лидеру сохранить здоровье?
- Что такое сферы влияния и квалификация? Есть ли у этих понятий значения, отличные от привычных нам?
- Что такое миссия в бизнесе? И так далее...

К настоящему времени мой опыт, основанный не только на общении с тысячами людей, но и на изучении древних источников мудрости, вполне позволяет составить книгу, в которой вы найдете множество примеров и практических советов в области бизнеса.

Хочу уточнить: я глубоко убежден, что даже такое прозаическое занятие, как получение прибыли и создание, например, торгового предприятия, должно основываться на четком понимании законов природы, законов человеческого взаимодействия и, если хотите, законов кармы. Мы можем все это учитывать или не учитывать — это, как говорится, наши проблемы. Но нам никуда не деться от того, что эти силы и эти непреложные правила будут оказывать на нас воздействие.

Расскажу одну показательную историю.

Несколько лет назад ко мне пришел на консультацию человек, который в смутные девяностые годы занялся алкогольным бизнесом. У него был свой завод по производству спиртной продукции, и он успешно развивался, пока его дружки бандиты под угрозой пистолета не предложили ему все отдать им по-хорошему. Он все отдал и благодаря этому остался жив. Слава богу, квартира у него осталась, и он снова раскрутил свое дело. Но после этих событий он предпринял четыре (четыре!) попытки создать семью. И каждый раз эти попытки заканчивались одинаково: жена... спивалась. Притом что женился он не на любительнице спиртного или беспринципной особе, каждый раз это были вполне приличные девушки. Но буквально за год-другой они теряли человеческий облик — вплоть до того, что их признавали недееспособными и отправляли в соответствующее заведение. Интересно, что сам «герой» моего рассказа не употреблял спиртное и свою продукцию домой не носил, то есть говорить о том, что он споил своих жен, мы не можем...

Этот человек обратился ко мне с единственной целью: узнать, почему его жизнь повернулась таким образом. Совместными усилиями мы пришли к выводу:

видимо, деньги, которые он тогда зарабатывал (дело было не только в «безнравственности» производства спиртного, но и в нечистых методах девяностых годов), обладали такой деструктивной силой, что повлияли на его судьбу и вызвали разрушение его личной жизни.

Я никоим образом не хочу никого напугать, просто хочу напомнить, что все наши действия имеют последствия. И это правило работает всегда и везде, чем бы вы ни занимались; и в бизнесе не в последнюю очередь.

Отчасти эта книга будет посвящена и тому, как снизить значимость негативных влияний в нашей жизни. Не правда ли, насыщенная программа? Так давайте же приступим к изучению законов бизнеса в самом широком его понимании!

==

10

==

Да, кстати: почему же упоминавшийся Анатолий во время нашей встречи назвал меня бизнесменом? Какое значение он вкладывал в это слово? Я забыл спросить его об этом. Но, возможно, когда-нибудь мне еще представится такая возможность?

Ваш Олег Торсунов

ГЛАВА 1

МАТЕРИАЛЬНОЕ И ДУХОВНОЕ. ЧТО ТАКОЕ БИЗНЕС И ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН

Итак, мы договорились, что в этой книге будем называть бизнесом не только то, что непосредственно связано с зарабатыванием денег или созданием крупных корпораций, но и любую полезную деятельность, связанную с производством, руководством коллективом, организацией труда. И это несколько усложняет нашу задачу. Ведь если бы мы называли бизнесом только получение прибыли, ответ на вопрос «Зачем мы занимаемся бизнесом? Чего мы хотим добиться?» был бы совершенно однозначен, и эта книга не имела бы никакого смысла. Бизнес — это возможность, способ зарабатывания денег. Точка.

Но так как мы с вами расширили понятие «бизнес», следовательно, нужно для начала разобраться, **ДЛЯ ЧЕГО** этот самый бизнес нам нужен.

«ЧЕГО Я, СОБСТВЕННО, ХОЧУ?»

Ответ очевиден: бизнес нужен не только для повышения уровня нашего благосостояния, но и для чего-то еще. И здесь необходимо уточнить: сейчас мы разбираемся с целью любого бизнеса в целом, а не с целью, которую мы перед собой ставим при открытии того или иного конкретного предприятия. Например, если мы

желаем открыть магазин сладостей, мы можем сказать себе: «Я хочу радовать детей и их родителей, дарить людям праздник — ну и заодно получить выгоду для себя». Затем мы начинаем выстраивать бизнес-стратегию и план создания конкретного магазина. Если, например, мы хотим открыть фитнес-центр, мы также прежде всего решим для себя вопрос, чем должно стать для нас данное конкретное предприятие и какую выгоду это может нам принести. И это не только деньги, я знаю нескольких людей, которые решили открыть спортзал только потому, что понимали: это в первую очередь мотивирует их самих заниматься спортом...

Но это частные случаи. А я сейчас предлагаю вам ответить на вопрос: какова основная цель ЛЮБОГО бизнеса? Зачем мы это делаем? На какие вопросы нужно ответить самим себе, прежде чем мы возьмемся расписывать планы, набирать персонал и подсчитывать возможные доходы?

12

Начнем с самого важного. Никто не будет спорить, что в определенном смысле бизнес — это сила, это влияние, это возможности. Часто люди именно влияние считают главной целью, когда начинают «свое дело». Но если человек хочет просто денег, власти и влияния, тогда все в его окружении станут врагами. Потому что все хотят денег, власти и влияния. Даже его подчиненные. Таким образом, бизнесмен вынужден действовать в среде, которая глубоко враждебна ему. То есть начинает сражаться со всеми, воевать за свое превосходство. И вот в этом случае собственно бизнес отходит на второй план, и все заканчивается печально.

Иногда на бизнес-тренингах задают вопрос: «Что должно лежать на столе у руководителя?» Ответ — «ноги». То есть все работают, а он наслаждается жизнью. Но это в корне не верно: никогда у хорошего, истинного

руководителя ноги не будут лежать на столе. Потому что в этом мире деятельность руководителя самая сложная. Ему попросту некогда сидеть, положив ноги на стол. Он должен вникать во все процессы, отвечать за происходящее.

Но у неопытного руководителя могут возникнуть сложности с пониманием собственной роли, с пониманием своего места в бизнесе. И самая большая сложность заключается в том, что он порой не знает, чего, собственно, хочет достичь. Денег, власти и влияния? Но мы только что выяснили, что это дорога в никуда. Давайте выясним, что нужно ставить на первое место, организуя собственное дело.

Именно целеустремленность, вера в свою миссию дают нам способность преодолевать препятствия.

==
13
==

Самое интересное, что далеко не всегда мы приобретаем влияние и силу, занимаясь бизнесом. Если человек действительно угоден Богу, он будет обладать влиянием. Удача приходит, когда высшие силы хотят, чтобы у нас все было хорошо. А захотят они этого в том случае, если мы правильно выстраиваем свою жизнь и поведение — заботимся о своем благочестии, помогаем окружающим, стремимся повысить свой духовный и культурный уровень. С точки зрения Вед приобретать возможности и влияние будет легче и правильнее не занимаясь бизнесом, а работая над собой и принося пользу обществу, стараясь возвышать сознание окружающих людей.

Такой путь гораздо более предсказуем и надежен. Конечно, никто не призывает вас отказаться от возможности начать свое дело и посвятить жизнь исключительно аскезам и молитвам, но нужно учитывать вот

что: если ваша мотивация заключается исключительно в желании «заработать бабки», вас, скорее всего, будет ждать неудача. Дело в том, что основой деятельности должна быть потенциальная польза, которую вы приносите людям, она и дает вам деньги.

Начиная свое дело, необходимо учитывать моральную, духовную составляющую. Именно она в первую очередь дает нам возможности, влияние и силу.

ДЕНЬГИ ИЛИ ГРАМОТНО ПОСТАВЛЕННАЯ ЦЕЛЬ?

Денги — не самое главное, и, стремясь исключительно к ним, мы вряд ли чего-либо добьемся. Деньги — это инструмент. А инструмент дается тому, кто умеет правильно им пользоваться. Бог дает больше полномочий тому, кто правильно ведет себя не с точки зрения экономики, а с точки зрения нравственности.

14

Например, вы торгуете углем. Но при этом у вас есть благородная цель — вы не просто хотите получить прибыль, а, например, отчисляете часть денег на благотворительность, содержите престарелых родителей, используете оборудование, которое не наносит вреда природе. И ваша благородная цель притягивает благородных людей. Когда у человека есть такая цель, у него появляется энтузиазм. Вам наверняка известны случаи, когда люди ради высокой цели даже отдавали свою жизнь. Вспомните героя Великой Отечественной войны Александра Матросова, который закрыл своим телом амбразуру вражеского дзота. Он это сделал потому, что у него было благородное сердце, сделал по своему собственному желанию.

Поясню на примере свою мысль о том, что счастье и деньги далеко не всегда взаимосвязаны. Хотя, как вы знаете, есть такая ехидная поговорка: «не в деньгах счастье, а в их количестве!» И все же... Согласитесь:

современное общество очень развито экономически и технически. У нас есть новейшие поезда и самолеты, удобные кухонные приспособления, которые облегчают жизнь хозяйкам и помогают экономить время; у нас есть телефоны с видеокамерами, сложные приборы и компьютеры... Но стали ли люди счастливее? Вы наверняка замечали, что многие с тоской вспоминают «прошлые годы», когда люди были в массе своей менее обеспечены технически и материально, но более внимательны и добры друг к другу. А значит, мы обретаем счастье не тогда, когда обладаем материальными и техническими благами, а тогда, когда ведем честный и добропорядочный образ жизни.

Очень важно понять: смелость, отвага, мужество, энтузиазм — все эти качества, необходимые любому человеку (а бизнесмену — в первую очередь!), возникают тогда, когда у него есть правильная цель. Именно цель «делает» человека. Сначала он ставит перед собой цель, а потом уже она начинает работать на него. Он становится сильной личностью, способной вести за собой людей. Бизнес при этом может быть любым — производство конфет, продажа оборудования для лесопилок или изготовление вязаной одежды для младенцев.

Конечно, слово «любой» здесь не очень уместно — думаю, вы согласитесь, что бизнес бывает безнравственным. Например, в предисловии вы уже познакомились с печальной историей производителя спиртных напитков. Я глубоко убежден, что такие формы бизнеса, как, например, торговля вином и водкой, безнравственны. Особенно в нашей стране, где такое количество пьющих людей, — зачем же усугублять ситуацию? Как этот бизнес может облагородить вас, какие «нравственные преференции» он вам принесет?

Таким образом, любой бизнес нужно выстраивать только после того, как вы сформулируете для себя некую цель. Чего я хочу? К чему стремлюсь? Эта цель может быть общей — например, «я хочу улучшить экологию» или «я хочу помочь нуждающимся». И только после этого нужно решать, каким бизнесом вы будете заниматься. Если цели нет — нет смысла и в том, чтобы начинать свое дело.

Даже если вы не планируете строить завод или открывать сеть магазинов, а, например, просто хотите шить на продажу мягкие игрушки, какую-то моральную цель помимо зарабатывания денег сформулировать для себя необходимо.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА:

— Скажите, пожалуйста, а строительный бизнес подойдет для человека, который имеет какие-то высшие цели в жизни?

ОТВЕТ О. Т.:

— Да, строительство — это очень благородный бизнес. Вы даете людям возможность обрести жилье. Это очень благородно. Например, точно так же мы можем назвать благородным бизнес, связанный с продажей недорогих продуктов первой необходимости. Если вы обеспечиваете людей тем, что необходимо для жизни, это всегда хорошо.

МИССИЯ, ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ, УПРЯМСТВО

Духовная сила, рождающаяся из работы над собой и из уверенности в покровительстве высших сил, приносит человеку удачу. Она придает понимание того, в каком направлении развиваться, и формирует все остальные качества характера.