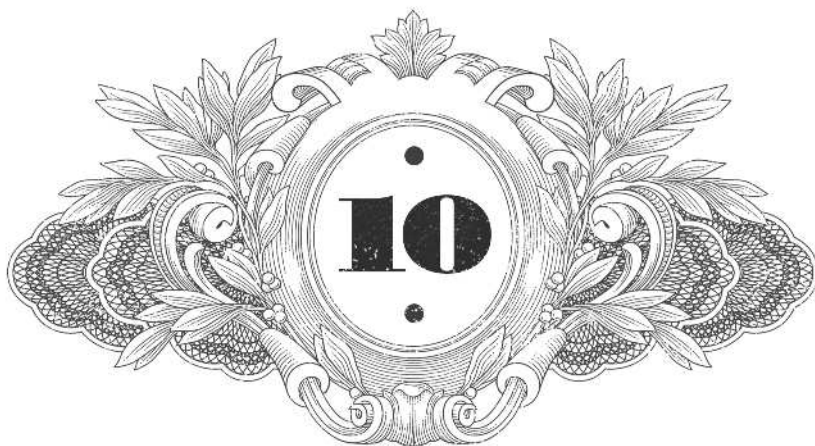


САИДМУРОД ДАВЛАТОВ

КАК СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ НА ТЕРРИТОРИИ СНГ



ШАГОВ К УСПЕШНОЙ ЖИЗНИ

БОМБОРА™

Москва 2021

УДК 658
ББК 65.290-2
Д13

Давлатов, Саидмурод.

Д13 Как стать миллионером на территории СНГ. 10 шагов к успешной жизни / Саидмурод Давлатов. — Москва : Эксмо, 2021. — 272 с.

ISBN 978-5-04-108756-2

Всего 10 шагов отделяют вас от богатой, изобильной жизни! В этой книге Саидмурод Давлатов представляет пошаговую методику открытия и развития успешного бизнеса. Все его слова подкреплены делом, а советы — проверены реальным опытом. За свою жизнь автор участвовал в 67 бизнесах, и многие из них сейчас процветают. Но часть не оправдала себя, о чем честно рассказывает Саидмурод Давлатов. Именно благодаря тому, что речь идет как о позитивном, так и негативном опыте, книга так ценна — ведь лучше учиться на чужих ошибках, чем совершать собственные.

**УДК 658
ББК 65.290-2**

ISBN 978-5-04-108756-2

© Саидмурод Давлатов, текст, 2019
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

СОДЕРЖАНИЕ

От автора	7
Введение.....	10
Подготовьте свой мозг.....	13
Важна ваша настрой	18
Правила эффективного чтения	24
Философия банки соленых огурцов	32
Мой поучительный опыт.....	36

ДЕСЯТЬ ШАГОВ К УСПЕХУ

Шаг первый.....	77
Шаг второй	90
Шаг третий.....	144
Шаг четвертый.....	165
Шаг пятый	205

Шаг шестой	217
Шаг седьмой	225
Шаг восьмой	233
Шаг девятый	248
Шаг десятый	252
Заключение	263

ОТ АВТОРА

Эти десять шагов были определены на основе накопленного мною богатого опыта. Возможно, кто-то сможет быстро усвоить полученные знания и сразу использовать их на практике, а кому-то потребуется время для подготовки почвы, что вполне оправдано, ведь положение дел и конкретные обстоятельства у всех разные. Все, благодаря чему я добился успеха, я вложил в эти десять шагов.

На настоящий момент я имею опыт в 67 видах бизнеса. Где-то я был партнером, где-то инвестором, где-то учредителем, а некоторыми проектами управлял сам. В каких-то направлениях я обанкротился, что-то пришлось закрыть, потому что стало неактуальным, а что-то из того, что удалось раскрутить, мы продали.

Сейчас я обезопасил свой бизнес, разместив его в разных странах, чтобы не зависеть от курса валют и политики властей. Я построил свой бизнес как механизм в часах, где каждый элемент имеет свою функцию, основную или вспомогательную, и заставляет двигаться другой элемент. Очень важно построить бизнес по этой модели или подобной этой.

А пришел я к такому решению, потому что однажды задумался, что если построить бизнес в одной стране, то в результате изменения политики властей или давления чиновников стоимость бизнеса может резко упасть. Я не хочу развивать бизнес двадцать лет и вдруг в один момент все потерять.

Поэтому сейчас у меня бизнес в России, в Кыргызстане, Таджикистане, Казахстане, Узбекистане, США, ОАЭ, Малайзии и Китае. И теперь мы не зависим от курса валют, а несколько лет назад из-за скачков на валютном рынке часто оказывались в тяжелом положении, потому что зарабатывали в рублях, сомах, тенге. Сейчас мы создали баланс финансовых потоков и в целом — в плюсе. И это вносит устойчивость в наш бизнес.

В настоящее время работают 23 бизнес-проекта. Какие-то из них приносят хорошую прибыль, а какие-то пока дают мизерный доход. И это, я считаю, нормально. Но главное, что я приобрел бесценный опыт, которым и решил поделиться с читателями. Я надеюсь, что вы используете знания, содержащиеся в этой книге, на практике и сумеете добиться успеха.

Но хочу уточнить: книга предназначена в первую очередь тем, кто имеет свой небольшой бизнес и мечтает о его расширении, но также будет очень полезна и для тех, кто хочет открыть свой бизнес и жить в достатке, кто считает себя бизнесориентированным человеком, у кого мышление богатого человека, кто хочет прожить свою жизнь с максимальной пользой и проявить все свои способности для достижения поставленных целей.

Тем, кто бизнесом никогда не занимался и не будет заниматься, эти знания не помогут. У меня есть жизненные ценности, кото-

рые запрещают предлагать свои услуги или продукт тем, кому они не принесут польза. Этому правила я стараюсь всегда придерживаться.

А тем, кто занимается бизнесом, эти советы, если их строго выполнять, помогут добиться нужного результата. Буду искренне рад за всех, кто, прочитав книгу, добьется поставленных целей.

Станьте миллионером, вы этого заслуживаете.

ВВЕДЕНИЕ

Финансовая безграмотность — огромная проблема. Люди постоянно вляпываются в опасные ситуации только потому, что как следует не подготовились.

Дональд Трамп

Знания, которые вы получите, прочитав эту книгу, могут помочь вам стать миллионером. Ведь если вы хотите стать врачом, вам надо стажироваться у опытного врача. Если хотите стать технологом, учитесь у высококвалифицированного технолога. Мастерству вождения автомобиля следует учиться у профессионального шофера.

А если хотите стать миллионером, надо учиться у того, кто миллион заработал, а не у тех, кто миллион выиграл в лотерею или получил благодаря своим родственным связям в результате приватизации крупного предприятия. Потому что у последних нет знаний, позволяющих повторить этот успех. И если они потеряют свое богатство, то добиться заново высокого благосостояния уже не смогут.

Я знаю многих людей, которые получили от родителей какие-то активы, успешный бизнес или имели широкие возможности

благодаря своим связям в государственных структурах, но быстро все потеряли.

Вы можете купить компанию, вы можете купить дом, вы можете купить автомобиль, но мозги купить невозможно.

Чужой успех присвоить вы не сможете, присвоить можно чужой костюм, но не ум, благодаря которому успеха добиваются. Сам рынок создает такие условия, при которых успеха добиваются люди с мозгами, со знаниями, которые необходимы для достижения положительного результата.

А случайных людей, не имеющих таких знаний, рынок выталкивает без всяких сожалений. Вы и сами, наверное, замечаете, как тяжело сейчас заниматься бизнесом. И только знания могут помочь вам преодолеть все препятствия на пути к успеху. Эта книга содержит в себе именно те знания, которые необходимы в данный период.

Некоторые бизнесмены уже понимают, что им нужны новые знания, но просто не понимают, где их приобрести. Другие, может быть, не верят в то, что эти знания помогут им добиться желаемого результата.

Но со временем понимание к ним придет. Сама жизнь заставит их. Через ошибки и неправильные решения, которые стоят дорого и которых можно было бы избежать. Как гласит народная мудрость, «умные учатся на своих ошибках, а мудрые — на чужих».

Ведь знания обходятся гораздо дешевле, чем ошибки. И кто поймет этот постулат, будет учиться на тренингах, читать соответствующие книги, работать над собой и, следовательно, сможет быстрее добиться успеха.

ДОРОГОЕ ОБУЧЕНИЕ

Современная притча

Молодого, недавно назначенного менеджера компании IBM руководство вызвало на ковер. Еще бы! Он совершил сделку, вследствие которой фирма потеряла 10 миллионов долларов. Когда сотрудник понял свою ошибку, было уже поздно — деньги уплыли.

Зайдя в кабинет и чувствуя свою вину, он, не дожидаясь того, что ему скажут, произнес:

— Я понимаю, что вы вправе меня уволить, и, признавая свою вину, принимаю ваше решение.

— Уволить? — произнес руководитель. — Мы только что потратили 10 миллионов на ваше обучение и не вправе разбрасываться такими ценными кадрами. Идите работать!

ПОДГОТОВЬТЕ СВОЙ МОЗГ

Формальное образование поможет вам выжить. Самообразование приведет вас к успеху.

Джим Рон

Это как бы тема, которая должна подготовить ваш мозг к восприятию информации. Без этого вы просто сможете пропустить многие вещи, не замечая. Надо уметь учиться. Дело в том, что многие не умеют учиться.

Что же влияет на обучение? Процесс формального обучения длится достаточно долго — одиннадцать лет в средней школе, четыре года в вузе. Благодаря этому процессу люди думают, что учиться — это значит получать определенный набор информации, потому что получение знаний в учебных заведениях обычно сводилось к запоминанию, а затем повторению сказанного учителем и определенных текстов из учебника. И чем точнее пересказывался текст, тем выше ставилась оценка.

Таким образом, ученик выполнял функцию диктофона — запомнить, а затем в точности воспроизвести сказанное на уроке и изложенное в учебнике. При этом диктофон дословно вос-

производит услышанное, но ничего не может сделать с полученной информацией, он ее не использует. Так же поступают и некоторые люди, которые много знают, но воспользоваться знаниями не могут по тем или иным причинам.

Исходя из тех старых стереотипов, мы думаем, что обучение означает передачу набора новой информации или сведений, подтверждающих общеизвестные факты. Например, на земном шаре шесть материков или сколько у нас океанов, сколько лет существовала Римская империя и т. д.

На самом деле запоминание информации не является процессом под названием «учиться», хотя мозг именно так воспринимает это понятие.

Учиться — это значит вносить в свою жизнь изменения.

Например, я до сих пор не знал, как можно больше зарабатывать, а теперь знаю; я не знал, как создавать команду — теперь знаю. Я не знал, как расширить свой бизнес, а теперь знаю; не знал, как вести учет и контроль денежных средств, а теперь знаю.

И я использую эти знания, т. е. больше зарабатываю, создаю новую команду, расширяю бизнес, веду учет и контроль денежных средств. Это очень важный момент — я не умел этого делать, а теперь умею.

Если вы после тренинга по ведению бизнеса не смогли внести позитивные изменения в свой бизнес, значит, вы ничему не научились или, возможно, вы необучаемый человек.

Я провожу много тренингов и вижу, как после обучения кто-то сразу меняет что-то в своей жизни, а кто-то живет по-прежнему, потому что не понял полученных знаний и не использует их для позитивных изменений.

Поэтому самый важный результат обучения — измениться самому, изменить свой характер, стать более рассудительным, более собранным, более мудрым. В Гарвардском университете ученые провели исследование среди студентов и определили, что, прослушав лекции по определенному предмету в течение двух недель, студенты запомнили всего лишь два процента услышанной ими информации. Тогда ученые задумались над тем, как изменить эту статистику восприятия информации.

И решили попробовать читать одну и ту же лекцию по восемь часов в день в течение двух недель. Такое обучение оказалось более эффективным — теперь студенты запомнили 67 процентов услышанной информации. В итоге был сделан вывод, что повторение является одним из способов повышения эффективности обучения.

Но если идти только по этому пути, тогда четырехлетнее обучение в вузе надо будет продлить до 35 лет, а это, конечно, невозможно. Поэтому ученые разработали другие методы повышения эффективности обучения. Эти методы я тоже использую на тренингах. И попытаюсь использовать в этой книге.

Для начала надо подготовить ваш мозг к восприятию информации. Например, если вылить ведро воды в обычный стакан, большая часть жидкости окажется на полу. Так и здесь: если ваш мозг не готов к восприятию, большую часть информации он просто не воспримет, не усвоит.

Чтобы лучше понять этот тезис, можно сравнить ваш мозг с землей, а знания сравнить с семенами, которые, попав в плодородную землю, прорастают. А если земля покрыта асфальтом, бесполезно бросать в нее семена, потому что они все равно не прорастут.

Бесполезно бросать семена и в каменистую, обезвоженную почву, они также не прорастут. Поэтому вам, мой дорогой читатель, надо подготовить свой мозг к восприятию материала, изложенного в этой книге.

Это необходимо сделать, потому что общество, в котором мы живем, закладывает в наше сознание множество негативных стереотипов, негативных представлений. Также на нас давят проблемы, нас душит постоянная нехватка денежных средств, у нас не хватает квалифицированных кадров.

И хотите вы или нет, но вам приходится думать об этом. И вам надо так подготовиться, чтобы у вас не было шансов на поражение. Ваш мозг должен все ясно понимать и видеть, что и как надо делать. Только тогда вы сможете пойти и сделать.

Помните, что все, чего человек не понимает, он отрицает.

ИСТИННАЯ ЦЕЛЬ

СУФИЙСКАЯ ПРИТЧА

Один мудрый человек принял приглашение посетить город, чьи жители заявляли, что интересуются его методами обучения.

Он прибыл туда в сопровождении небольшой группы своих учеников и обратился к собравшимся с краткой речью.

Некоторые сказали:

— Мы не хотим учителя, мы хотим знать, как можно найти свой собственный путь.

Мудрец рассказал басню.

Некоторые сказали:

— Мы не хотим слушать старые истории, мы хотим руководства.

Учитель снова сказал несколько слов на какую-то тему.

Некоторые сказали:

— Это не то, что мы ожидали услышать.

Учитель сделал несколько замечаний.

Некоторые сказали:

— Мы не понимаем, как эти слова согласуются с авторитетными книгами.

Когда группа покинула город, один из учеников сказал:

— Боюсь, мы произвели слабое впечатление, ибо эти люди хотят вести себя в соответствии с уже имеющимися у них представлениями.

Учитель сказал:

— Подумай хорошенько, что было целью этой встречи — наставлять тех, кто не хочет учиться, или продемонстрировать их изобилие тем из вас, кто, возможно, способен учиться.