

ИЛЬЯ ПИСКУЛИН

ИСТОРИЯ

ИП

ИСТОРИЯ ВЗЛЕТОВ И ПАДЕНИЙ ОДНОГО
РОССИЙСКОГО ИНДИВИДУАЛЬНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

БОМБОРА

ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2022

УДК 334.72
ББК 65.9(2)09
П34

Пискулин, Илья.
П34 История ИП : история взлетов и падений одного российского индивидуального предпринимателя / Илья Пискулин. — Москва : Эксмо, 2022. — 392 с.
ISBN 978-5-04-154773-8

В 2009 году в возрасте 22 лет открыл собственное маркетинговое агентство. С 2009 по 2017 год провел главный семинар по маркетингу в России, владел четырьмя ресторанами, закрывал и заново открывал свое агентство, устраивался на работу и был уволен, пережил несколько банкротств, остановку сердца и серьезную драму в личной жизни. В 2018 году с партнерами основал девелоперскую компанию «Создатели», которая на момент издания книги владеет земельным фондом на 206 тыс. м² жилья. В 2019 году «Создатели» стали брендом №1 в РФ по версии Ассоциации профессионалов рынка недвижимости (Рера).

В 2021 году Илья официально признан Персоной года на рынке недвижимости в РФ по версии престижной федеральной премии Urban Awards. Его компания DeVision — один из лидеров СНГ по проектированию, брендингу и консалтингу для девелоперов, а форум недвижимости «Движение» — самое посещаемое частное событие для застройщиков в СНГ. Ах да... есть еще ресторан. Впрочем, подробнее о нем вы узнаете в книге.

**УДК 334.72
ББК 65.9(2)09**

ISBN 978-5-04-154773-8

© Текст. Илья Пискулин, 2021
© Фото. Герман Совенко
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

Наставление	7
Глава 0. История неформального лидера	8
Глава 1. Освойте навык переговоров. 2002–2007 гг.	11
Глава 2. Крутой — не значит крутой бизнесмен. 2004–2007 гг.	17
Глава 3. Чтобы создать бизнес, для начала научитесь просто работать. 2007 г.	22
Глава 4. Станьте в чем-то лучшим. Разделяйте и властвуйте! 2008–2009 гг.	27
Глава 5. Вера сильнее денег. 2009 г.	35
Глава 6. Договор важнее договоренностей. 2010 г.	39
Глава 7. Никогда не работайте с плохими людьми. 2010 г.	44
Глава 8. Никогда не работайте с плохими продуктами. 2010 г.	49
Глава 9. Про ребят с темами. Если кто-то на чем-то зарабатывает деньги, то он никогда этого не скрывает. 2010 г.	53
Глава 10. Берегите здоровье. 2010 г.	57
Глава 11. Время героизма. 2010 г.	64
Глава 12. Благополучие — повод для осторожности. 2011 г.	68
Глава 13. Не ищите темы, идите по стратегии. 2011 г.	71
Глава 14. Конкурсы предпринимателей ни о чем не говорят. 2011 г.	77
Глава 15. То, что прописано в договоре, — это не всегда единственное, что вы должны сделать. 2011 г.	81
Глава 16. Будьте аккуратны, когда платите сотрудникам непривычно большие деньги. Любой может уйти в любой момент. 2011 г.	88
Глава 17. Расширяйте круг общения и наводите кипиш. 2011 г.	92

Глава 18. Когда наступает пора расширяться — нанимайте людей. 2012 г.	100
Глава 19. Будьте аккуратны, договариваясь с конкурентами. 2012 г.	103
Глава 20. Заранее определите свою информационную политику и сформируйте личный бренд. 2012 г.	105
Глава 21. Не переставайте учиться. 2012 г.	110
Глава 22. Вы должны нравиться и с вами должно быть комфортно. 2012 г.	116
Глава 23. Когда вы достигнете благосостояния — цените то, что имеете. 2012–2014 гг.	124
Глава 24. Если вам кажется, что в каких-то отраслях деньги даются легко, — вы ошибаетесь. 2014–2015 гг.	135
Глава 25. Не умничайте, а делайте то, что нужно. Иначе — умрете. 2015 г.	141
Глава 26. Финансовая модель. 2015 г.	146
Глава 27. Вы должны любить минусы бизнеса. 2015 г.	148
Глава 28. Будьте готовы к предательству и самому плохому отношению. 2015 г.	151
Глава 29. Не работайте с родственниками. 2015 г.	154
Глава 30. Не все инвестиции и перемены одинаково полезны. 2016 г.	157
Глава 31. Про воровство и другие вещи, которые вы даже представить себе не сможете. 2015 г.	159
Глава 32. Черный лебедь все равно приплывет. 2015 г.	162
Глава 33. Если вы что-то боготворите — это значит, что вы не знаете всей правды. 2015 г.	166
Глава 34. Цените свою команду и доверяйте ей. 2015 г.	173
Глава 35. Не участвуйте в общественных организациях. 2015 г.	177
Глава 36. Если вы предприниматель — не устраивайтесь на работу и не берите к себе предпринимателей. 2015–2016 гг.	180
Глава 37. Не верьте в себя, верьте в идеи. 2016 г.	189
Глава 38. Делайте проекты по средствам. 2016 г.	191
Глава 39. Не делайте проекты, которые не ради денег. 2016 г.	194
Глава 40. Управляйте вашим бизнесом и уделяйте ему внимание. 2016 г.	196
Глава 41. Успех не продается. 2016 г.	201

Глава 42. Не стоит что-то недооценивать. Всегда возможен идеальный шторм. 2016 г.	207
Глава 43. Если можете обойтись без инвестора — обходитесь. Если не можете — ищите партнера. 2016–2017 гг.	210
Глава 44. Не собирайте урожай, который не посеяли. 2017 г.	217
Глава 45. Если у вас кризис — признайтесь в этом. 2017 г.	224
Глава 46. Делайте все, что можете, как бы абсурдно и забавно это ни было. Не жалейте себя. 2017 г.	227
Глава 47. Не работайте с деструктивными людьми. 2017 г.	231
Глава 48. Не берите на себя много. Не все зависит от вас. 2017 г.	237
Глава 49. Всегда есть вероятность, что вам придется решать вопрос юридически. 2017 г.	241
Глава 50. Никто не может поступать идеально, когда есть долги. Не корите себя. 2017 г.	243
Глава 51. Вас невозможно не заметить, если вы по-настоящему хороши. 2017 г.	245
Глава 52. Делайте только следующий шаг. Иногда это первый шаг или шаг назад. 2017 г.	250
Глава 53. Если вас стыдят, то вы все делаете верно. 2017 г.	256
Глава 54. Не сожалейте ни о чем. Все имеет причины и следствия. 2017 г.	259
Глава 55. Найдите себе хорошую вторую половинку. 2016–2017 гг.	261
Глава 56. Найдите хобби, и оно сделает вас эффективнее. 2017 г.	275
Глава 57. Никто, кроме вас, ничего не сделает в этой жизни. Ни тренер, ни бизнес-тренер. 2018 г.	280
Глава 58. Формируйте видение, бренд, стратегию, ценности и все то, что должно быть у федеральной компании. В этом вам поможет насмотренность. 2018 г.	288
Глава 59. Избавляйтесь от любых предубеждений. 2018 г.	295
Глава 60. В больших корпорациях работают обычные люди. 2018 г.	301
Глава 61. Ответственность. 2018 г.	304
Глава 62. Специализируйтесь. 2018 г.	311
Глава 63. Знайте, что вас мотивирует, и не стесняйтесь этого. 2018 г.	313
Глава 64. Вы должны быть готовы. 2018 г.	316
Глава 65. Сфокусируйтесь. 2018–2021 гг.	319

Глава 66. Важнее денег сегодняшнего дня только деньги завтрашнего дня. 2018–2021 гг.	324
Глава 67. Вам всегда должно быть кому позвонить. 2018–2021 гг.	327
Глава 68. Всегда подписывайте договор. 2019 г.	330
Глава 69. Сделайте так, чтобы вас считали одним из лучших. Это не так сложно. 2018–2021 гг.	333
Глава 70. Работает все. 2018–2021 гг.	337
Глава 71. Вам никто не поможет, кроме вас самих. 2018–2019 гг.	339
Глава 72. Без удачи никуда. 2020 г.	344
Глава 73. Не считайте чужие деньги. 2018–2021 гг.	350
Глава 74. Не создавайте себе конкурентов. 2017–2021 гг.	353
Глава 75. Иногда нужно просто еще немного подождать. 2019 г.	360
Глава 76. Ансофф был ПРУВ. 2019 г.	363
Глава 77. Наймите сильных людей. 2018–2021 гг.	370
Глава 78. В начале было не слово. 2021 г.	374
Глава 79. Привлеките сильных партнеров и сами будьте сильным партнером. 2018–2021 гг.	376
Глава 80. Победа! 2021 г.	386
P. S.	387
Заключение, которое важно прочитать.	388

НАСТАВЛЕНИЕ

Переживи крик.
Переживи смех.
Переживи стих.
Переживи всех.

И. Бродский

Привет. Меня зовут Илья Пискулин. Для вас — просто ИП. Это моя история. Прежде чем вы начнете ее читать, хочу вас кое о чем попросить. Просьба будет очень простой и одновременно сложной. Вы должны будете прочитать книгу полностью до того, как решите что-то изменить в своей жизни. Дайте прямо сейчас слово мне и себе, что дочитаете до конца, как бы сильно ни захотелось бежать и что-то делать сразу после прочтения главы.

Это важно, потому что только обладание всей системой знаний целиком способно подтолкнуть вас к сбалансированным решениям.

В этой книге есть главы, которые противоречат друг другу, и эта полярированность должна будет уберечь вас от поспешных действий.

Я прошу ознакомиться с книгой полностью, потому что осознаю всю ответственность перед вами, вашими семьями и сотрудниками. Хочется, чтобы после прочтения последней страницы ваша жизнь стала лучше.

Со своей стороны обещаю, что не утаю ничего и отдам вам все, что знаю о бизнесе, без остатка.

Удачи и успехов, Предприниматель!

ГЛАВА 0

ИСТОРИЯ НЕФОРМАЛЬНОГО ЛИДЕРА

История, с которой начну книгу, произошла за много лет до того, как я стал тем руководителем и предпринимателем, который хотя бы в теории может называть себя пригодным для бизнеса и управления.

Мой предпринимательский путь начался не как у тех многих, которые в школе выменивали какие-то фантики на деньги. Ничего такого со мной не происходило. Я рос в состоятельной семье и считал, что родители уже заработали на много лет вперед и что работать вряд ли придется. Единственное, о чем я думал на переменах, — это как деньги потратить, но не заработать. Я был таким сладеньким ребенком, которого всегда окружали заботой и вниманием и который никогда не боролся за свое существование. Даже в школьной социальной иерархии иногда это выживание я себе покупал. Всего пару раз, но так как панически боялся драк, то когда чувствовал, что мог получить от кого-то по голове, предлагал деньги. Пятьдесят рублей много меняли в среде школьников в 1999 году. В какой-то момент некоторые ребята поняли мой подход к жизни и стали намеренно создавать ситуации, в которых предлагали «порешать» вопрос за полтинник. Я соглашался, так как полтинников у меня хватало.

Не сказать, что я был из тех ребят, кого били на переменах, а они старались не отвечать. Вместе с несколькими парнями я считался кем-то вроде классной элиты, которая характеризуется только тем, что громче всех кричит на переменах, наглее ведет себя с преподавателями и девочками, а также ярче одевается и раньше начинает пить пиво и курить сигареты. Побивали меня лишь изредка ребята из класса «Б», в который я часто захаживал из-за понравившейся девчонки. Были они многократно сильнее, чем и пользовались. В остальном я считался тем, кого школьные психологи называли «неформальный лидер».

Каждый месяц родители давали мне деньги, которые называли «дотацией». Суть была такова, что я должен был разово получать фиксированную сумму и распределять ее на весь месяц самостоятельно. Этого не происходи-

ло. Я тратил деньги, и мне давали еще. Наверное, это была самая большая, а быть может, единственная ошибка родителей в моем воспитании. Если бы после самой первой растраты «дотации» мне не дали ни копейки и заставили жить до конца месяца без денег, я вырос бы другим человеком. Но все случилось, как случилось. Родители очень заботились обо мне, берегли и баловали всеми возможными способами, избавляя от ответственности и тягот современного мира.

Сейчас я четко осознаю, что у меня не было никаких предпринимательских задатков и еще меньше было задатков руководителя. Их в зародыше убивала сытость, в которой я жил благодаря родительским успехам и опеке. Это важно сказать, потому что вы должны знать, что если и вы такой же бесталаный в плане бизнеса человек или маменькин сынок, каким был я, то это еще не значит, что у вас нет шанса.

Всю свою юность я считал, что мне не нужно будет работать, что жизнь предрешена. Было стойкое ощущение, что когда я вырасту, то сменю родителей и возглавлю их компанию. Ну или они помогут мне открыть свой бизнес, и я не познаю все тяготы стартаперского выживания. Из всех возможных вариантов мне нравился именно ресторанный бизнес. Казалось, очень клево, когда все готовят, разносят, а ты сидишь и ничего не делаешь. Папа периодически подогревал мои мысли словами о том, что наступит день и мы откроем какую-нибудь «кофеенку».

Как-то раз после школы мы с одноклассниками пили пиво у моего приятеля, и ребята сказали: «Будет круто, если, когда мы вырастем, пойдем работать к тебе», — и я тогда ответил, что уже думал о таком сценарии. Это был седьмой класс, чтобы вам была понятна степень запущенности моего мышления.

В этой книге я буду много говорить о том, о чем думал и переживал на самом деле. Иногда вам может показаться, что я не в себе, в какие-то моменты вы можете даже подумать: «Он — сумасшедший». Но давайте будем честны друг с другом: в этом мире хватает книг о том, как в теории должен думать и поступать предприниматель, и совсем нет литературы, помогающей понять, что вы со своими самыми сложными эмоциями, которые испытываете в критических ситуациях, — нормальный человек. Если вы были на дне — вы поймете меня. Если нет — эта книга подготовит вас к тому, к чему не готовят в бизнес-школах.

В мире много предпринимательских историй, сверкающих, как олимпийские медали, но очень мало настоящих историй, в которых в полной мере, детально показаны их обратные стороны.

Эту книгу я задумал именно такой. Честной.

Я не из тех предпринимателей, которые могут вам что-то продать, поэтому не буду стремиться идеализировать себя, свои достижения, мысли или эмоции. Я — обычный человек, каких много, и в моей заурядности сила этой книги.

Все, чего хочу, — чтобы вы знали, что, как бы тяжело вам ни было, у вас есть шанс на успех. Чтобы обычные предприниматели, чьи истории не по-

хожи на описанные в других книгах, благодаря этой рукописи знали, что их судьбы ничем не хуже. Вы тоже можете быть героем книги. Стоит присмотреться к себе, а потом написать.

Мой бизнес — это не история всемирно известной сети кофеен или производителя обуви, которую носят чемпионы. Моя история — это прежде всего рассказ обычного предпринимателя, коих в нашей стране миллионы, который за двенадцать с лишним лет пережил десятки взлетов и такое же количество падений. Первичное название этой книги «Из грязи в князи и назад, и так много раз подряд», и оно, пожалуй, в полной мере отражает все, что вы проживете со мной на этих страницах.

Хорошего прочтения! В путь!

ГЛАВА 1

ОСВОЙТЕ НАВЫК ПЕРЕГОВОРОВ

2002–2007 гг.

Все началось, когда мы с другом окончили школу и должны были поступить в университет. Мой товарищ, которого, как и меня, причисляли к «неформальным лидерам», нашел объявление о наборе стажеров-журналистов в «Комсомольскую правду».

Наш первый рабочий день начался ровно в 9 утра на планерке. Что такое «планерка», я не знал до работы в газете. Нам поставили первую в нашей жизни рабочую задачу. От нее мне до сих пор не по себе. Нужно было к вечеру принести статью о детях, которые днем ранее утонули в реке. Необходимо было взять интервью у родителей погибших, работников скорой, МЧС и многих других инстанций. Естественно, к нам приставили опытного журналиста, которого звали Калиль. Мы тогда посмеивались над Калилем, потому что он, прямо скажем, не выглядел так, как в нашем представлении должен был выглядеть крутой журналист. Тем не менее мы были поражены его смелостью и чуткостью. Он нашел слова для родителей, чтобы попасть в квартиру и взять интервью, смог получить комментарии от всех инстанций. Через три или четыре часа после начала работы статья была готова.

Материалы наши были попроще, чем статья об утонувших детях. Мы писали о том, во сколько школьнику обходится наряд на выпускной, о мероприятиях в День города, о спартакиаде журналистов и прочих не очень серьезных вещах.

Нашим шефом был Виктор Алексеевич Егоров. Человек с огромной бордой, очень своенравный, всегда говорил то, что думал, и был крайне равнодушен к политическим вопросам. Я могу его назвать Журналистом с большой буквы: он легко печатал в газете все что угодно. Через пятнадцать лет, кстати, он пошел вместе с якутским шаманом в Москву изгонять Путина, но, как мы знаем, ничего из этого не вышло.

Если честно, я не могу понять, почему Виктор Алексеевич разрешал нам печататься, но он всякий раз пропускал тексты и очень в нас верил. Эта вера вселила ощущение, что мы можем нечто большее.

Примерно через два месяца после начала работы в «Комсомолке» я начал вынашивать идеи разных изданий. Каждую идею я проверял на калькуляторе — лучшем друге, который помогал мечтать. Всякий расчет приводил меня в восторг, потому что показывал, каким богатым могу стать, если реализую задумку.

Вскоре мой товарищ ушел из газеты и стал работать в одном из тюменских журналов. Когда мы позже как-то раз переписывались, он сказал, что у него есть идея для бизнеса, которая описывалась всего одним словом: «Глянец». Идея глянца была мне не очень близка, да и само направление казалось дорогим, поэтому я не отреагировал. Друг же так и не конвертировал то слово в дело, хотя несколько раз порывался.

Ровно через год после начала работы в «Комсомолке» и нескольких сотен дней жизни с калькулятором, в возрасте 18 лет, у меня появилось четкое видение проекта, и я решил перейти к делу — издать студенческую газету. Ее еще не существовало, но уже были готовы название, концепция, и я мог предметно рассказывать о ней часами.

Суть проекта была проста: я хотел сделать издание для студентов всего региона. Тираж планировался около 10 000 экземпляров. В качестве рекламодателей я видел клубы, магазины молодежной одежды, мобильных операторов и многих других, кто выбрал студентов своей аудиторией. Я был студентом, и мне казалось, что все мечтают о том, чтобы привлечь нас в качестве клиентов.

Первым делом я решил, что нужно найти дизайнера для создания логотипа и макета первой полосы газеты. Сделал это, сидя дома у того своего товарища, с которым начинали работать в «Комсомолке».

Помню реакцию друга, когда тот увидел, как я с его компьютера просматриваю резюме верстальщиков газет на городском сайте. Он сказал: «Только не говори, что ты собрался издавать газету». Мне показалось, что в нем говорила зависть. Вряд ли друг был противником газет как явления. Я это почувствовал и поэтому больше с ним о работе над этим проектом не делился. В следующий раз о газете он услышал, только когда мы ее презентовали городу — 1 сентября 2006 года.

Начался проект с того, что я попросил денег. Рассказал про газету маме с папой, показал расчет на калькуляторе, который стал мой первым бизнес-планом. Родители меня поддерживали во всем и даже не стали выдвигать каких-то условий. «Студенческая газета так студенческая газета», — сказал папа.

Я обозначил, на что понадобятся средства. Главные расходы были связаны с дизайнерским трубным монитором. Родители ни с чем не спорили и сказали, что дадут офисную мебель, а также будут содержать администратора. Бухгалтером должна была стать моя двоюродная сестра. Их поддержка казалась мне такой естественной. Я ведь так все и представлял: они помогут

мне открыть какой-то бизнес. Это, конечно, не ресторан, как планировалось, но издание — тоже неплохо.

Название компании придумывали всей семьей и выбрали крайне забавное имя — ООО «Рекламно-издательское агентство “Два Пи Эр”». Расшифровывалось оно как Два Пискулиных (я и папа) и Рита (мама).

Наша газета называлась «Факультет». Название было снято с одноименного сериала на музыкальном канале, который тогда был очень популярен среди молодежи. Начало названия мы написали на английском «Fuck», а дизайнер сделал эффект, будто слово зачеркнули и написали нормально.

Я арендовал офис, наполнил его мебелью, поставил три компьютера: для себя, администратора и дизайнера. У нас появился еще один сотрудник — мой одноклассник Максим Шляпников, который позвонил за месяц до запуска проекта и спросил, нет ли у меня какой-нибудь работы. Когда я рассказал о газете, он очень проникся идеей, и мы договорились, что через пару недель встретимся обсудить развитие проекта. Это была первая встреча, на которой я уже был настоящим директором, ведущим работу со своим первым подчиненным, который делился наработками. Макс пересказывал идею за идеей, а я упорно не смотрел ему в глаза. Не знаю, зачем так делал, казалось, что я выглядел круто. К счастью, Макса мои глупости не обижали, и мы начали работать.

Типография, когда увидела первый запланированный тираж, заявила, что для такого количества я должен получить бумагу из Росохранкультуры. Я знал о необходимости согласований, но ничего в этом направлении не делал, и тональность собеседника из типографии ясно дала понять, что я слегка недооцениваю этот момент. Изучив все детали получения согласований от Росохранкультуры, я обнаружил, что мы даже в теории не сможем выпустить первый номер к 1 сентября. Помню, как испытал бурю эмоций от злости на себя до неверия в тщетность приготовления к триумфальному старту. Я не понимал, что нужно предпринять, и потому решил обратиться в инстанцию, которая всегда до этой минуты все мои сложности брала на себя. Я пошел к родителям.

Мама и папа выслушали меня и сказали, что не могут ничем помочь, и вопрос придется решать самому. Отец посоветовал купить коробку хороших конфет и попросить помощи у сотрудников этого самого злополучного органа. Долгое время я не мог собраться и злился на папу. В голове не выстраивалась картинка того, как я зайду в кабинет, улыбнусь, заговорю, достану подарок. Было ощущение, что я открою дверь и просто онемею. Несколько дней терзаясь и теряя время, я вдруг вспомнил одну ситуацию в школе.

После 9 класса я поступал в гимназию Тюменского государственного университета, для чего требовалось закончить год без троек. Я почти справился, оставалось сдать на «отлично» геометрию, чтобы получить четверку за год. Я подготовился, насколько позволяли способности. С билетом не повезло, но я ответил, как мне показалось, хорошо. Это подтвердил и учитель, который вышел пообщаться со мной через несколько минут после сдачи. Однако он заявил, что «хорошо» — это не «отлично», а значит четверку за год я получить не смогу.

В тот момент я испытал тотальное разочарование и опустошение. Семья приложила огромные усилия, чтобы я смог поступить в гимназию, и вот так бесславно все должно было закончиться. Не зная, что делать, я позвонил отцу в надежде, что он как-то решит вопрос с отметкой, но тот посоветовал идти к преподавателю и договариваться. Я не мог в это поверить: в понимании 14-летнего, «договариваться» означало дать взятку учителям.

Я встал напротив класса и принялся ждать. Когда в коридоре появился математик и на секунду замешкался, все во мне сжалось. Десятки мыслей пронесли в голове: казалось, что он разочарован моей успеваемостью и будет только рад испортить мне жизнь. «Сейчас или никогда», — подумал я, сделал шаг и заговорил. Я ничего не предлагал, просто просил не лишать меня возможности попасть в гимназию. Преподаватель внимательно выслушал, оставил подождать в коридоре, а через пять минут выглянул из кабинета, подозвал и сказал: «Илюха, организуй нам пиццу, газировку какую-нибудь».

Я не мог поверить своему счастью. Зафиксировав все, что нужно было сделать, я пулей побежал из школы в единственную на тот момент пиццерию в центре города. Денег у меня не оказалось, поэтому по пути я подходил к каждому знакомому и просил займа под 100% дневных. То есть я просил деньги сегодня и обещал завтра отдать в два раза больше. С одним из встреченных схема сработала, я получил финансирование, накрыл комиссии стол, и та лояльно отнеслась к моей экзаменационной защите. Я получил отметку «хорошо» за год и поступил в гимназию ТюмГУ.

Переживая необходимость похода в Росохранкультуру и вспомнив тот экзамен по геометрии, я понял, что уже все это проходил. Тогда мне стало легче. Я будто бы сразу понял, как себя вести и что говорить. Появилось ощущение, что все это не так уж невозможно.

На следующий день я стоял на пороге кабинета, в котором должна была решиться судьба моего еще не появившегося на свет издания. Немного порепетировав про себя речь, я постучал, толкнул дверь и вошел: несколько женщин смотрели на меня, 18-летнего парня с пакетом в руках, из которого виднелись конфеты и шампанское. Я подумал: «Как же дать взятку одной сотруднице в присутствии остальных?». Назад дороги не было, поэтому я громко на весь кабинет рассказал о ситуации, в которой оказался со своим изданием. Я говорил, что хочу издать «Факультет» к 1 сентября, объяснил, почему это важно, и протянул пакет.

Все сотрудницы улыбались. Выслушав меня, они переглянулись, и одна из них сказала, что поможет. В этом не было никакой махинации, просто ей это ничего не стоило. Мне нужно было лишь попросить, что я и сделал. Через несколько дней мы получили нужную бумагу, и все преграды для издания исчезли.

Мама и папа поздравляли меня с этой победой. Они очень радовались и говорили, что с их точки зрения я вставал на предпринимательскую тропинку, потому что главное, что предстоит постоянно делать предпринимателю — это все время с кем-то договариваться.

Сейчас, после многих лет предпринимательства, могу подтвердить — именно переговорный навык является главным для любого предпринимателя. Его

недостаточно для того, чтобы стать бизнесменом, потому что договориться с целым рынком невозможно, как нельзя этого сделать и с сотней сотрудников большого предприятия. Но переговоров часто достаточно, чтобы стать небольшим предпринимателем или заработать денег.

Предприниматель должен «предпринимать», и иногда первое, что предпринять нужно, — это договориться. Стартовая рентабельность вашего бизнеса — это результат переговоров. Например, когда вы договариваетесь с первыми сотрудниками о небольшой зарплате или убеждаете арендодателя уступить в стоимости аренды, или клиенты верят вам на слово и поручают фронт работ при том, что у вас еще даже юридического лица нет. Этой стартовой рентабельности очень сложно достичь, слепо соглашаясь на первые поступающие условия и предложения, в которых учтены чьи угодно интересы, только не ваши.

Навыки переговоров и общения — это то, что нужно вырабатывать каждому, кто хочет быть предпринимателем. Многие считают, что школа и университет морально устарели. Кто-то переводит детей на домашнее обучение, кто-то на подготовку в мини-группах. Я не поддерживаю эту тенденцию, потому что успех зависит не только от знаний, но и от эффективности социальных взаимодействий.

Деньги, прибыль, успех, признание, проблемы или же их отсутствие — это обратная связь общества по отношению к человеку. Какую обратную связь нам дадут на домашнем обучении? Наши родители принимают нас такими, какие мы есть — договориться с ними не то же самое, что прийти к консенсусу с кем-то посторонним.

Обучаясь дома, мы привыкаем слышать слово «молодец». Какого же потом удивление, когда мы вырастаем и узнаем, что совсем не молодцы и что одних только знаний для успеха недостаточно. Знания нужно уметь продавать, ради дела нужно уметь кооперироваться. То есть одной только идеи газеты или представления о том, как она должна работать, недостаточно, чтобы та появилась.

Если вы хотите быть предпринимателем, вам стоит выбирать такие способы времяпрепровождения, в которых придется учиться много взаимодействовать с другими людьми. Я не знаю ни одного боксера, который научился бы боксировать, занимаясь индивидуально, как и не знаю человека, который научился бы общаться на иностранном языке, занимаясь один или с репетитором. Знать грамматику, читать, переводить и даже говорить — да, но научиться общаться можно только попав в среду.

Люди все чаще избегают социальных взаимодействий. Родители забирают детей из школ, а взрослые выбирают удаленный формат работы. Мотивация многих начинающих предпринимателей — не работать на дядю, не иметь начальников, не общаться с коллегами, выбирать клиентов по душе. Они не в бизнес идут, а бегут от людей. Им кажется, что они создадут сайт, настроят интернет-маркетинг, а потом будут делать ноготки на дому, избегая общения. Все это — утопия и несовместимо с бизнесом.

Немногим удалось разбогатеть и даже просто заработать в одиночестве. Даже закоренелому фрилансеру приходится общаться с клиентами, подрядчи-