

Откуда берутся предприниматели? Довольно часто бизнес передаётся по наследству от родителей. В других случаях жизнь сводит вас с людьми, которые сами предлагают вам вступить с ними в долю.

А бывают и такие случаи, когда вам просто на голову сваливается готовый бизнес и ваша обязанность заключается лишь в том, чтобы поддерживать и развивать его.

В жизни бывает всякое.

Но в этой статье мы будем рассматривать такой вариант, когда ваши родители никогда не занимались бизнесом и всегда работали по найму. Соответственно, единственное, чем они могут вам помочь, так это не мешать вам создавать своё дело. И друзей к тому же у вас предприимчивых тоже нет.

И бизнес на голову таким как вы никогда не упадёт.

Эта статья для тех, кто является обычным офисным работником, который работает пять дней в неделю с 9:00 до 18:00, каждый месяц идёт в бухгалтерию получать свою зарплату, раз в год в лучшем случае ездит отдыхать в Египет или Турцию и по ночам втайне от всех мечтает о своём доме, комфортной машине, путешествиях, свободном графике работы и ещё о многих приятных и манящих душу и сознание вещах.

Сразу хочу заметить, что те успешные предприниматели, которым «повезло» получить бизнес по наследству или они оказались вовремя в нужном месте - вовсе не счастливики, которым вы должны завидовать. Эти предприниматели такие же обычные люди, как и мы с вами. Но их отличает единственная вещь – позитивный настрой, правильные убеждения и вера в себя.

А уже их мышление и позитивные мысли притягивают в их жизнь нужные события и людей. Такому мышлению трудно, но возможно научиться практически любому из вас.

Было бы желание. Ведь вы же не думаете, что все обеспеченные люди нажили своё состояние только на воровстве и обмане? Рассуждать подобным образом, по крайней мере, не благоразумно, так как только одними такими мыслями вы уже закрываете себе

путь к успеху и процветанию.

Итак, вы офисный рабочий. Вам всё надоело до чёртиков, и вы давно уже подумываете о создании своего дела. Вы уже обдумали несколько вариантов, может даже неудачно опробовали один из них.

Но от этого суть дела не меняется, вы всё равно продолжаете работать на работе за гроши и мечтать о своём светлом будущем.

Как можно действовать в такой ситуации? Можно предпринять стандартные шаги. То есть проанализировать ситуацию на рынке, подумать, на какой товар или услуги есть спрос.

Посчитать свои финансовые возможности и попробовать что-то с этим сделать. Далее составляется простенький бизнес план, и вы приступаете к его реализации. Вы позитивно настроены и искренне верите, что именно ваш проект попадёт в список тех 2-3% новых предприятий, которые выживают после 3-5 лет борьбы за своё существование.

Остальные 97%, к сожалению, или становятся банкротами, или влечат жалкое существование.

Я не по наслышке знаю большое количество предпринимателей, которые занимаются своим бизнесом лишь потому, что не знают больше, где применить свои способности и зарабатывают при этом на своём деле гроши.

Почему же происходит такая ситуация? Почему большинство фирм и предприятий разоряются в первый же год? Почему большинство довольно оптимистичных и имеющих большую перспективу бизнес проектов не приносят в результате своим хозяевам ни копейки, а только головную боль и разочарование?

А всё очень просто. Такая ситуация происходит во-первых потому, что предприниматели занимаются не своим делом. Они поленились определить своё призвание, свои таланты и способности и начали бизнес в том направлении, к которому у них не лежит душа.

Подробнее об этом вы можете почитать в статье «Создаём своё дело (часть 3). Почему

именно любимое дело».

А во-вторых, такие горе предприниматели рассчитывают перспективность и доходность своего бизнеса, пользуясь только своим логическим мышлением. Но! Логическое мышление может оперировать только теми фактами, которыми оно располагает на данный момент.

Наше сознание не может посмотреть, что будет завтра или послезавтра, как пойдут наши дела, как отреагируют клиенты на наш товар, какой будет спрос и т.д.

И к тому же, если учесть, что до этого у вас не было опыта создания своего дела, вы можете составлять свой бизнес план только на основании своих фантазий, не более того. Даже если вам кажется, что дело беспроектное, то это вам только так кажется. Если бы вы могли пообщаться с людьми, которые уже давно занимаются подобным бизнесом, то они бы вам рассказали наверняка совсем другие истории.

То есть, у вас нет опыта, знаний рынка, знакомств, большого запаса денег. И со всем этим тянущим вниз багажом вы пытаетесь организовать прибыльное дело, используя только своё логическое мышление. Как вы думаете, у вас что-нибудь получится?

Конечно же нет.

Вы просто впустую потратите все свои сбережения, полностью разочаруетесь в возможности создания бизнеса, и в результате вернётесь обратно на наёмную работу. Я думаю, что такой финал вас вовсе не устраивает.

Я предлагаю совершенно другой подход к созданию своего дела. Причём этот метод опробован уже на десятках проектов и полностью доказал свою эффективность. Итак.

1. Распишите на бумаге все свои таланты, способности, знания, умения, которые вы можете так или иначе использовать в бизнесе.
2. В течении 2-3 недель старайтесь каждый день придумывать несколько идей для бизнеса.
3. После этого определите для себя 3-5 идей, которые вы считаете наиболее реальными и осуществимыми. Вы должны верить в их реализацию.
4. Продумайте в голове примерный план реализации каждого проекта. Я подчёркиваю слово «примерный». Не нужно слишком детализировать и продумывать каждый шаг.

Составьте только общий план.

5. Скорее всего, у вас останется 2-3 наиболее подходящих для вас варианта создания

своего дела. Вы сами почувствуете, что это вам интересно и здесь вы можете преуспеть. Самое важное – эти проекты должны быть для вас интересны.

Ваша душа должна петь при одной мысли о таком занятии. Если попытаетесь создать бизнес, который основан только на материальной выгоде, то ваше внутренне Я будет очень активно сопротивляться, и вы создадите тем самым себе кучу проблем.

6. Теперь самый важный момент. Вы определились с 2-3 направлениями создания своего дела. Эти проекты вас вдохновляют.

Вы продумали общие планы по их реализации. А теперь вам осталось совсем ничего. Начинайте понемногу действовать во всех направлениях.

Имеется в виду – узнавать детальную информацию, изучать рынок, общаться с профессионалами в этой сфере. То есть предпринимайте те шаги, которые вы можете без усилий сделать на сегодняшний день.

Когда вы начнёте действовать, вы изъясите своё намерение и готовность к созданию своего дела. Но без опыта и связей вы не можете точно знать, какой проект будет удачным, а какой провалиться. Поэтому вам нужно воспользоваться своей интуицией, которая в отличии от вашего сознания прекрасно знает, какой проект будет успешным и какие шаги в тот или иной момент нужно предпринять.

Ваша задача сказать «Хочу этого и вот этого» и начать действовать.

А как именно ваша цель реализуется, это уже не ваша проблема.

Как будут развиваться события дальше и как понять, какому конкретно проекту в результате уделить всё своё время? Вы должны внимательно наблюдать за внешними обстоятельствами и событиями. Например, вы попытались действовать в определённом направлении, но чувствуете сопротивление пространства.

Не можете найти интересующую вас информацию, не берёт трубку нужный вам человек, постоянно возникают какие-то препятствия.

То есть интуиция подсказывает вам, что здесь вам ждать нечего. Можете не отказываться от этого проекта, но попробовать подойти к нему с другой стороны. В любом случае, будьте гибкими и прислушивайтесь к своим внутренним ощущениям.

Если вы пробуете подойти к реализации определённого бизнес проекта то с одной стороны, то с другой, и везде вас постигает неудача и препятствия, это явный знак, что здесь вам делать нечего.

Но прежде всего вы должны обращать внимание не туда, где у вас возникают препятствия, а наоборот, где у вас всё само собой ладится. В каком то из ваших проектов (возможно и не в одном), вы заметите, что пространство настроено к вам приветливо. Вы с удивлением для себя без усилий находите нужную информацию, появляются возможности и средства для реализации этого проекта, всё как бы само идёт к вам в руки.

Всё проходит гладко и без особых усилий. Ключевая фраза здесь «без особых усилий». Если вам приходится прилагать невероятные усилия, переступать через себя, бороться с встречным ветром, то это определённо не ваше направление.

И чем раньше вы это поймёте, тем больше здоровья и сил сэкономите.

Я вовсе не утверждаю, что вам не придётся попотеть и хорошенько поработать для успешного запуска вашего дела. Но если вы будете двигаться в правильном направлении, то вы будете работать с удовольствием. Любимая работа, даже если вы занимаетесь ею дни напролёт, приносит энергию, а не забирает её.

И напоследок ещё раз повторю ключевые моменты.

1. Определиться с несколькими приятными для души бизнес проектами.
2. Начать совершать небольшие действия, чтобы проверить, в каком направлении Вселенная готова помогать вам.
3. Тот проект, который даётся нам легче всего, начинаем воплощать в жизнь.
4. Постоянно прислушиваемся к себе и находим такие пути развития, где всё делается «без особых усилий».
5. Если встречаем препятствие, не пытаемся его проломить, а принимаем во внимание послание нашей интуиции и немного меняем направление, обходим препятствие.

Основные критерии, которыми вы должны пользоваться во время создания своего дела, следующие: «применение ваших талантов и способностей», «подсказки Вселенной», «интуиция», «без особых усилий», «не бороться с препятствиями», «слушать себя», «делаем то, что приносит удовольствие».

Слушайте себя, прислушивайтесь к своей интуиции, замечайте подсказки Вселенной, и ваш будущий бизнес будет приносить вам не только финансовые дивиденды, но удовольствие и наслаждение.