

Автор: Иванов И.С.

РАЗОРИ СЕБЯ САМ

Цена самоуверенности,
жадности и желания
обыграть рынок.



Илья Иванов

**Разори себя сам.Цена
самоуверенности, жадности
и желания обыграть рынок.**

*<https://litres.ru/74045566>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Эта книга — честный разговор о человеческих иллюзиях, самоуверенности и ловушках мышления, которые превращают выгодную сделку в дорогостоящий урок. Через реальные истории людей, автор показывает, как страх упустить шанс, жадность, гордость и желание подтвердить собственную правоту заставляют игнорировать факты и принимать решения, за которые приходится дорого расплачиваться.

Илья Иванов

Разори себя сам. Цена самоуверенности, жадности и желания обыграть рынок.

Разори себя сам. Цена самоуверенности, жадности и желания обыграть рынок.

Глава 1. Иллюзия выгодной сделки.

Что мешает будущему предпринимателю принимать правильные решения? Страх? Жадность? Неуверенность? Нехватка опыта? Или, быть может, всё это одновременно, сплетённое в тугой узел, который человек не замечает до тех пор, пока не столкнётся с последствиями собственных решений?

Каждый, кто хотя бы однажды задумывался о покупке бизнеса, вступал в борьбу с противником, которого невозможно увидеть. Этот противник не сидит за столом переговоров, не выставляет коммерческих предложений и не пытается обмануть вас напрямую. Он живёт внутри. Его имя — эмоции.

Именно эмоции заставляют человека видеть не то, что есть на самом деле, а то, что ему хочется увидеть. Они превращают предположения в убеждения, желания — в ожида-

ния, а мечты — в якобы очевидные факты. Чем сильнее человек стремится к успеху, тем легче он становится жертвой собственных иллюзий.

Чтобы лучше понять природу этой ошибки, вспомним персонажа из сказки Александра Сергеевича Пушкина — «Сказка о золотой рыбке», где жадная скупая старуха, желала все большего и большего, не понимая что из-за своих желаний она потеряла все.

Представим Анатолия. Однажды ему пришла в голову идея открыть собственную кофейню. Картина будущего выглядела настолько привлекательной, что он почти чувствовал запах свежемолотого кофе и слышал звон чашек за стойкой. Воодушевлённый, он открыл ноутбук и начал изучать информацию. Интернет оказался щедрым на советы. Статьи обещали быстрый старт, видеоблогеры рассказывали истории успеха, а различные сайты наперебой уверяли, что открыть кофейню можно всего за пятьсот тысяч рублей.

Цифра была красивой. А главное — удобной. Она идеально совпадала с тем бюджетом, который Анатолий был готов потратить. Человек всегда охотнее верит в ту информацию, которая подтверждает его желания.

Вооружившись найденными данными, он принялся составлять бизнес-план. Однако по мере того, как строки расходов заполняли таблицу, первоначальный оптимизм начал таять. Аренда помещения. Ремонт. Кофемашина. Холодильное оборудование. Посуда. Закупка сырья. Зарплаты. Нало-

ги. Реклама. Непредвиденные расходы.

Каждая новая цифра словно добавляла камень в рюкзак, который он собирался нести.

В какой-то момент Анатолий откинулся на спинку стула и долго смотрел в монитор. Получалось, что реальный бюджет почти втрое превышал сумму, которую он видел в интернете.

Мечта неожиданно оказалась гораздо дороже, чем выглядела на экране. Но отказаться от неё он не мог.

Тогда появилась новая идея. Если открыть кофейню с нуля слишком дорого, почему бы не купить уже работающий бизнес?

Ведь это казалось идеальным решением: помещение есть, оборудование установлено, клиенты приходят, процессы работают. Остаётся только принять управление и увеличить прибыль. С этой мыслью он начал изучать объявления. И довольно быстро нашёл вариант, который заставил его сердце биться чаще.

«Кофейня. Стоимость — 500 000 рублей. Аренда — 35 000 рублей. Прибыль — 80 000 рублей в месяц».

Анатолий перечитал объявление несколько раз. Затем ещё раз. И ещё.

Чем дольше он смотрел на эти цифры, тем привлекательнее они становились. В его голове уже возникла простая формула:

Пятьсот тысяч вложений.

Восемьдесят тысяч прибыли.

Шесть месяцев окупаемости.

Почти идеальная сделка.

На следующий день он ехал на встречу с продавцом.

По дороге его мысли были заняты не самой кофейней, а будущим. Он представлял новый интерьер, обновлённое меню, очередь посетителей у стойки, и даже сеть заведений, которая когда-нибудь вырастет из этой небольшой точки.

Однако рынок редко интересуется чужими фантазиями. Он предпочитает факты. А факты оказались куда менее вдохновляющими:

Оборудование нуждалось в ремонте.

Часть техники давно потеряла гарантию.

Помещение требовало вложений.

Но главное открытие ожидало впереди. Оказалось, что собственник регулярно работает на точке сам. Он закрывает смены, подменяет сотрудников и фактически выполняет часть обязанностей наравне с персоналом.

— Если нанять полноценный штат и перестать работать самому, прибыль уменьшится? — спросил Анатолий. Продавец улыбнулся.

— Конечно.

Начались расчёты. И чем больше цифр появлялось на листе бумаги, тем сильнее рассеивалась магия объявления. Выяснилось, что значительная часть прибыли существовала только благодаря бесплатному труду самого владельца. Если заменить его наёмным сотрудником, ежемесячная прибыль

сокращалась практически вдвое.

От обещанных восьмидесяти тысяч оставалось около тридцати пяти. Для кого-то это была бы ценная информация. Для Анатолия — разочарование. Потому что он приехал не за реальностью. Он приехал за подтверждением своей мечты.

Самое интересное произошло дальше. Вместо того чтобы пересмотреть ожидания, он начал спорить с фактами. В его сознании уже поселилось убеждение: бизнес стоимостью пятьсот тысяч рублей обязан приносить восемьдесят тысяч прибыли. Не потому, что так работает рынок. А потому, что ему этого хотелось.

Именно в этот момент человек перестаёт анализировать и начинает верить. Но рынок равнодушен к вере. Ему безразличны желания покупателей, их надежды, ожидания и амбиции. Рынок не торгуется с фантазиями. Он признаёт только ценность, риски и цифры. Невозможно приобрести за шапку сухарей то, что стоит шапку изумрудов.

Однако Анатолий этого ещё не понимал. Он продолжал искать. Прошла неделя. Потом месяц. Затем полгода.

Он ездил на просмотры, встречался с продавцами, изучал отчёты, задавал вопросы и постепенно начал чувствовать себя экспертом. С каждым новым просмотром уверенность росла. Теперь ему казалось, что он способен за несколько минут определить все проблемы бизнеса. Он заранее угадывал причины падения выручки, находил ошибки в управле-

нии и давал мысленные советы владельцам.

Ему казалось, что он начинает разбираться в рынке. Но существовала одна проблема. Он путал информацию со знанием.

За эти месяцы Анатолий услышал сотни историй и собрал тысячи отдельных фактов. Однако факты сами по себе ещё не создают понимания. Можно прослушать тысячу рассказов о плавании и всё равно утонуть, впервые оказавшись в воде. То же самое происходит и в бизнесе.

Анатолий не стал профессионалом. Он стал человеком, который слишком долго наблюдал со стороны. Диванным экспертом. Человеком, уверенным, что понимает рынок лучше остальных, хотя на самом деле видел лишь его поверхность.

Именно здесь начинается одна из самых опасных ловушек предпринимательства. Момент, когда уверенность растёт значительно быстрее, чем компетентность. Момент, когда человеку начинает казаться, что он знает достаточно. И именно в этот момент рынок обычно выставляет самый дорогой счёт.

Прошло еще полгода. За это время сменились времена года, в несколько раз подорожал кофе, выросли цены на аренду, а Анатолий всё так же открывал сайты с объявлениями и искал свою идеальную сделку.

Сначала он испытывал любопытство. Потом – воодушевление. Потом – недоумение. А затем, в его душе поселилось

чувство, которое редко признают вслух – обида. Обида на рынок.

Ему всё чаще казалось, что его пытаются обмануть. Почему кофейня, которая приносит восемьдесят тысяч рублей прибыли в месяц, стоит миллион или даже больше? Почему никто не хочет продать её за пятьсот тысяч? Неужели все продавцы настолько жадны? Неужели каждый стремится нажиться на доверчивом покупателе?

Он раздражался, читая новые объявления. Хмурился на встречах. Возвращался домой с тяжёлым ощущением несправедливости. Постепенно весь мир готового бизнеса начал казаться ему сборищем людей, которые почему-то не желали играть по тем правилам, которые он сам придумал.

Но проблема заключалась вовсе не в рынке. Рынок не давал ему обещаний. Не говорил, что хорошую кофейню можно купить за бесценок. Не клялся, что прибыль обязана соответствовать его ожиданиям.

Все эти обещания Анатолий дал себе сам. Он выбрал цифру, которая была ему удобна – пятьсот тысяч рублей, и выбрал прибыль, которая казалась справедливой – восемьдесят тысяч в месяц.

После чего начал искать не бизнес. Он начал искать подтверждение собственной правоты.

А рынок, как известно, не испытывает уважения к чужим желаниям. Ему безразлично, сколько человек мечтал, сколько надеялся и насколько сильно устал ждать. Он существу-

ет по своим законам. Как море не становится спокойнее от того, что кто-то боится волн, так и рынок не снижает цены только потому, что покупателю не хватает денег. Если лодка стоит дороже, чем есть в кармане у рыбака, виновато не море. Так устроен мир.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.