

ПРИНЦИП ОДИНОКОЙ МУХИ В ПУСТОЙ КОМНАТЕ



ПОНИМАНИЕ БИЗНЕС-ЗАДАЧ
ИЗНУТРИ



УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ,
СОТРУДНИКАМИ И КОМАНДАМИ



ДИАЛОГ С ЗАКАЗЧИКОМ
НА РАВНЫХ



СИЛЬНАЯ ПОЗИЦИЯ
ПРИ ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ



МЕНЬШЕ ШУМА.
БОЛЬШЕ СУТИ.

Михаил Круглов

**Принцип одинокой
мухи в пустой комнате**

«Автор»

2026

Круглов М.

Принцип одинокой мухи в пустой комнате / М. Круглов —
«Автор», 2026

В этой книге рассматривается принцип понимания бизнес задач изнутри, принципы работы руководителя. Как управлять процессами, сотрудниками или целыми командами. Как вести диалог с заказчиком, который продаёт ему его же идею. Каким образом держать сильную позицию при плохой игре в бизнес.

© Круглов М., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	5
Конец ознакомительного фрагмента.	6

Михаил Круглов

Принцип одинокой мухи в пустой комнате

Введение

Вы когда-нибудь смотрели, как муха бьётся в закрытое окно? Стекло чистое, солнце с той стороны, свобода вот же она — а муха долбится в одну и ту же точку, отлетает, разворачивается и опять туда. А в метре открыта форточка. Просто муха про неё не знает: карту ей никто не выдал.

Вот я восемь лет назад — ровно эта муха.

Начинал обычным работягой. Руки, задачи, чужие правила — делай, что сказали, получи своё, иди домой. А потом из этого работяги полезли зачем-то сразу пятеро: предприниматель, руководитель, маркетолог, юрист и бухгалтер (последний во мне до сих пор тихо плачет по ночам). Как одно превратилось в другое за каких-то восемь лет — про это книга.

Никто ведь не приходит и не выдаёт методичку: всё, с сегодняшнего дня ты руководитель, распишись. Просто в один прекрасный день ты один на один с задачей, которую вчера решал за тебя кто-то другой, — а сегодня расхлёбывать тебе, и спросить не у кого. Разбираешься на ходу или идёшь ко дну. Комната-то пустая. Кроме тебя и этого чёртова стекла — никого.

Меглин в «Метод» роняет фразу, которую я потом выстрадал буквально: «надо свои шишки набивать — чужие не болят». Ну так вот, набил. Каждую по несколько раз, для верности. Здесь будут мои танцы на граблях без прикрас: сделки, из которых надо было бежать, «выгодные» партнёрства, деньги, которых я больше не увижу, и решения, за которые сейчас стыдно.

Только книга не про то, как больно. Она про то, как из мухи, которая упёрлась в стекло прямо перед носом, дораста до того, кто смотрит на комнату сверху — и спокойно идёт к форточке. Как оставаться красавчиком, когда весь расклад против тебя. Как научиться говорить «нет» там, где до дрожи хочется угодить, и «да» там, где страшно до икоты. Когда затормозить, а когда поднажать — с заказчиком, с партнёром, а чаще всего с самим собой.

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.