

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО БЕЗ ИЛЛЮЗИЙ

Книга 1.

«Предпринимательство без нимба»

Как построить бизнес,
если вы не гений,
не миллионер и не хотите
работать 24/7



ВИННИКОВ АНТОН ОЛЕГОВИЧ



Антон Винников
Книга 1.
**«Предпринимательство
без нимба»**
Серия ««Предпринимательство
без иллюзий»», книга 1

*<https://litres.ru/74541127>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Большинство книг по бизнесу написаны людьми, которые уже прошли путь. Они рисуют карту, по которой якобы можно пройти. Но когда вы идёте вперёд, этой карты у вас нет.

Эта книга — не карта. Это набор инструментов. Она о том, как построить работающий бизнес, если вы не гений, не миллионер и не хотите работать 24/7.

Для начинающих предпринимателей, фрилансеров и тех, кто устал от найма.

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в любой форме без письменного разрешения правообладателя.

Книга отвечает на главный вопрос начинающего предпринимателя: с чего начать, если ты обычный человек — не гений, не миллионер, не готов работать 24/7.

«Большинство книг по бизнесу продают образ предпринимателя-сверхчеловека. Он встаёт в 5 утра, медитирует, никогда не сомневается, всё успевает. Этот образ не имеет отношения к реальности. Реальные предприниматели сомневаются, устают, ошибаются каждый день. Разница не в гениальности, а в системе».

Содержание

О книге	6
Аннотация	7
Введение	8
Глава 1	11
Глава 2	18
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Антон Винников
Книга 1.
«Предпринимательство
без нимба»

Книга 1. «Предпринимательство без нимба»
Винников Антон Олегович

О книге

«Предпринимательство без нимба».

Книга охватывает полный путь начинающего предпринимателя: от определения бизнес-модели до первых денег, от найма первого сотрудника до построения процессов, от ошибок до масштаба.

Особенность книги — отсутствие мотивационных глав. Каждая глава заканчивается блоком «Что делать» — конкретными шагами. В приложениях — чек-листы, шаблоны и вопросы для самопроверки.

Аннотация

Большинство книг по бизнесу написаны людьми, которые уже прошли путь. Они рисуют карту, по которой якобы можно пройти. Но когда вы идёте вперёд, этой карты у вас нет.

Эта книга — не карта. Это набор инструментов. Она о том, как построить работающий бизнес, если вы не гений, не миллионер и не хотите работать 24/7.

Для начинающих предпринимателей, фрилансеров и тех, кто устал от найма.

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в любой форме без письменного разрешения правообладателя.

Книга отвечает на главный вопрос начинающего предпринимателя: с чего начать, если ты обычный человек — не гений, не миллионер, не готов работать 24/7.

«Большинство книг по бизнесу продают образ предпринимателя-сверхчеловека. Он встаёт в 5 утра, медитирует, никогда не сомневается, всё успевает. Этот образ не имеет отношения к реальности. Реальные предприниматели сомневаются, устают, ошибаются каждый день. Разница не в гениальности, а в системе».

Введение

Эта книга написана не для избранных.

Не для тех, кто с детства продавал лимонад соседям, окончил МГУ в двадцать три года и к тридцати стал героем обложек Forbes. Не для тех, у кого папа — владелец завода, а мама — серийный инвестор. Не для тех, кто «рождён для бизнеса», как будто это группа крови.

Она написана для нормального человека.

Для того, кто устал от наёмной работы, но боится уволиться. Кто пробовал запустить «своё дело» и закрылся через полгода. Кто смотрит на успешных предпринимателей в соцсетях и чувствует, что с ним что-то не так: у них получается, у меня — нет. Значит, я недостаточно умный. Недостаточно смелый. Недостаточно голодный.

Это неправда.

Правда в том, что индустрия бизнес-литературы и инфобизнеса последние двадцать лет продаёт вам образ, который не имеет отношения к реальности. Образ предпринимателя-сверхчеловека. Титана. Человека с нимбом. Он встаёт в пять утра, медитирует, читает двадцать книг в месяц, никогда не сомневается, никогда не устаёт, всегда знает, что делать. Он — не вы. И — спойлер — он не существует.

Реальные предприниматели, которых я знаю и наблюдал

за последние годы, выглядят иначе.

Они сомневаются. Они устают. Они ошибаются каждый день. Они не знают, что делать, чаще, чем знают. Они боятся, что не хватит денег на зарплату. Они не могут спать перед сдачей квартального отчёта. Они срываются на близких. Они прокрастинируют. Они покупают ненужные курсы. Они попадают в неприятные истории. Они теряют клиентов, партнёров, друзей. И всё равно продолжают — потому что у них работает не гениальность, а система. Не харизма, а повторяемые действия. Не мотивация, а дисциплина в самых скучных вещах.

Вот о чём эта книга.

Не о том, как стать выдающимся. О том, как стать работающим. Не о «мышлении миллионера». О мышлении ремесленника, который строит дело руками, головой и калькулятором.

Здесь не будет историй успеха в стиле «я начинал с нуля и стал миллиардером». Не будет affirmаций. Не будет «вселенной, которая помогает». Не будет «нужно просто поверить в себя». Всё это — либо ложь, либо маркетинг.

Здесь будут:

— честные цифры;

— конкретные модели, которые можно применить завтра;

— разбор ошибок, которые я видел десятки раз;

— минимальные требования к вам — не «станьте другим человеком», а «используйте то, что уже есть»;

— инструменты, а не вдохновение.

Каждая глава заканчивается блоком «Что делать» — коротким списком действий. Не читайте эту книгу залпом. Читайте по главе, применяйте, возвращайтесь. Иначе это будет ещё одна прочитанная и забытая книга.

Обещание, которое я могу дать: если вы честно выполните всё, что здесь написано, за год вы либо построите работающий бизнес, либо сэкономите годы и деньги, поняв, что бизнес — не ваше. Оба исхода хорошие. Оба лучше, чем сидеть между «хочу» и «боюсь» ещё десять лет.

Начинаем.

Глава 1

Глава 1. Миф о предпринимателе-сверхчеловеке
Откуда взялся нимб?

Никто не рождается с нимбом. Его надевают.

Первые бизнес-бестселлеры двадцатого века писались не о предпринимателях, а о руководителях крупных корпораций — и почти всегда в жанре жития. Наполеон Хилл брал интервью у Эндрю Карнеги и превратил его в полубога. Дейл Карнеги учил «как завоёвывать друзей», но забывал упомянуть, что сам работал в продажах десять лет до этого. Джим Коллинз описал «компании, которые совершили прорыв», но аккуратно обошёл вопрос, сколько таких компаний не совершило прорыв и сколько из описанных им «великих» разорилось через пять лет после выхода книги.

К концу двадцатого века жанр окончательно оформился. Появился устойчивый архетип.

Архетип Титана.

Титан встаёт в 5:00. Принимает ледяной душ. Медитирует двадцать минут. Читает книгу. Пишет дневник. Тренируется. Завтракает «правильно». Работает двенадцать часов. Успевает на ужин с семьёй. Никогда не устаёт. Никогда не ошибается. Всё успевает. Всё контролирует. Всё знает.

Этот образ выгоден. Кому?

Во-первых, инфобизнесу. Если предприниматель —

сверхчеловек, значит, чтобы им стать, нужно пройти обучение. Купить курс. Взять наставника. Пройти марафон. Если бы предпринимательство было ремеслом, как плотницкое дело, никто бы не платил за «мышление плотника» и «плотницкие привычки успешных плотников». А за «мышление миллионера» платят с удовольствием.

Во-вторых, медиа. Титан — это контент. Он красиво выглядит на обложке. Он даёт яркие цитаты. Он создаёт вдохновение. Реальный предприниматель, который вторую неделю не может закрыть сделку и в панике считает деньги до зарплаты, — скучный. Его не показывают.

В-третьих, самим предпринимателям. Не всем, но многим. Публично признать, что ты не знаешь, что делать, что у тебя кассовый разрыв, что партнёр выходит, что ты плачешь в машине перед встречей с инвестором, — значит потерять лицо. А лицо — это капитал. Поэтому все улыбаются в сторис и рассказывают про рост выручки в три раза. А в это время у них минус на расчётном счёте.

Итог: у рынка есть спрос на образ. Этот образ — не реальность. Это продукт.

Что происходит, когда вы верите в миф?

Миф кажется безобидным. На самом деле он ломает карьеру тысячам людей каждый год. Вот как.

Шаг 1. Вы ставите неправильную планку.

Вы решаете начать бизнес. Планка, которую вы себе ста-

вите, взята из мифа: титан. Значит, вы должны быть уверены в себе, знать ответы заранее, не бояться, работать много, не уставать, всё успевать. Это планка, недостижимая по определению.

Шаг 2. Вы начинаете и не дотягиваете.

Проходит месяц. Вы устали. Вы не уверены. Вы не знаете, что делать. Вы ошибаетесь. Вы сравниваете себя с планкой и видите провал.

Шаг 3. Вы делаете неправильный вывод.

Вместо «планка неверная» вы делаете вывод «я не подхожу». Вы закрываете проект. Возвращаетесь на работу. Говорите себе: «Это не моё». Вы теряете не деньги — вы теряете годы, потому что уже не попробуете снова.

Шаг 4. Вы продолжаете смотреть на титанов.

И тайне ненавидите их. Или, что хуже, покупаете у них курс. И попадаете в новый цикл.

Миф не просто вредит — он работает как фильтр, отсеивающий нормальных людей от бизнеса. В бизнесе остаются либо те, кто и так бы справился, либо те, кто научился не обращать внимания на миф, либо те, кто играет в миф на публику, а внутри уже сгорел.

Три кита, на которых держится миф:

Миф о сверхчеловеке строится на трёх утверждениях.

Разберём каждое.

Утверждение 1. Предпринимателю нужна особая уверенность в себе.

Звучит логично. Как идти в неизвестность без уверенности?

Но правда в другом. Уверенность — не входной билет, а результат. Она появляется после того, как вы три раза сделали что-то и получилось, или после того, как вы десять раз сделали что-то и не получилось, но вы выжили. Уверенность — это побочный эффект действия, а не его предпосылка.

Более того: предприниматели, которых я знаю, почти все неуверенные. Они сомневаются. Они боятся. Они не знают. Разница не в отсутствии страха, а в том, что страх не останавливает их надолго. Они боятся и делают. Боятся и звонят клиенту. Боятся и подписывают договор. Боятся и нанимают первого сотрудника.

Уверенность в себе как стартовое условие — миф. Как результат — реальность.

Утверждение 2. Предприниматель работает 24/7.

Есть периоды, когда работаешь много. Запуск, кризис, сдача крупного проекта — да, там могут быть недели по двенадцать-четырнадцать часов. Но это периоды. Если 24/7 становится нормой на годы, это не предпринимательство, это плохо спроектированная система.

Бизнес, который не работает без вас двадцать четыре на семь, — не бизнес. Это самозанятость с высокой само-

эксплуатацией. Настоящее предпринимательство начинается там, где процессы работают без вашего постоянного участия. Иначе вы не предприниматель, вы самый уставший сотрудник своей компании.

Культ переработок выгоден тем, кто продаёт «продуктивность». Он вреден вам — потому что выгорание убивает бизнес медленнее, но вернее, чем ошибка.

Утверждение 3. Предприниматель должен знать ответы заранее.

Нет. Предприниматель — это человек, который действует в условиях, где ответов нет. У него нет карты. Он сам её рисует. Он ошибается, исправляет, снова ошибается. Знание приходит после решения, не до него.

Если бы предпринимательство требовало заранее знать ответы, бизнес был бы невозможен. Потому что будущее неизвестно никому. Разница между предпринимателем и наёмным работником не в знании — в готовности принимать решения при недостатке информации.

Что приходит на место мифа?

Если убрать нимб, что остаётся? Остаётся ремесленник.

Ремесленник — это человек, который:

— делает дело руками и головой;

— учится на практике, а не на курсах;

— знает цену своей работе;

— не ждёт вдохновения, а работает по графику;

— признаёт ошибки сразу, потому что от них зависят деньги;

— уважает клиента, но не унижается перед ним;

— строит не «империю», а работающее дело;

— понимает, что дело может занять годы, а не месяцы;

— не сравнивает себя с другими, а сравнивает себя сегодняшнего с собой вчерашним;

— принимает, что часть дела провалится, и это нормально.

Звучит скромно. На самом деле это описание большинства долгоживущих бизнесов. Тех, которые не попали на обложки, но существуют по десять, двадцать, тридцать лет. Тех, где владелец не летает на частном самолёте, но платит по счетам, содержит семью и не сходит с ума.

Если вы согласны на ремесло — эта книга для вас. Если вы хотите быть титаном — закройте её. Титанов не существует.

Что делать?

1. Выпишите три-пять качеств, которые, по вашему мне-

нию, обязательно нужны предпринимателю. Честно.

2. Напротив каждого напишите: «Это входное условие или результат?»

3. Для каждого «входного условия» задайте вопрос: «Что я могу сделать на этой неделе без этого качества?» Сделайте.

4. Найдите в своём окружении человека, который ведёт небольшой бизнес больше трёх лет. Не успешный, а просто работающий. Поговорите с ним без запроса на совет. Просто послушайте, как у него на самом деле.

5. Перестаньте читать и смотреть контент предпринимателей-миллиардеров на две недели. Замените его на одного практика, который говорит о цифрах, а не о мышлении.

Глава 2

Глава 2. Минимальная жизнеспособная личность

Вы уже достаточно хороши?

Первая мысль, от которой нужно избавиться: «мне нужно сначала стать другим человеком, а потом начинать бизнес».

Это неправда. Точнее, это правда только в одном смысле: вы будете меняться — но в процессе, а не до него. Бизнес меняет человека быстрее, чем любой тренинг. Но только если человек в бизнесе уже находится. Стоять на берегу и «готовиться» можно бесконечно.

Вопрос не «достаточно ли я хорош». Вопрос «какой минимум мне нужен, чтобы начать и не убиться».

Этот минимум я называю минимальной жизнеспособной личностью. Это не «лучшая версия себя». Это рабочая версия. Как минимально жизнеспособный продукт (MVP) в разработке — не финальный продукт, а тот, с которым уже можно выйти к пользователю и получить обратную связь.

Пять компонентов минимальной жизнеспособной личности

1. Способность выдерживать дискомфорт.

Бизнес — это дискомфорт. Постоянный. Клиент не отвечает, деньги заканчиваются, сотрудник уходит, налоговая приходит, партнёр подводит. Если вы не выносите дискомфорт, вы не выдержите бизнес.

Но важный нюанс: не нужно любить дискомфорт. Достаточно его терпеть. Достаточно не бежать от него в первый же день.

Проверьте себя: как вы ведёте себя, когда что-то идёт не по плану? Терпите и разбираетесь или сразу ищите, кому пожаловаться? Если второе — это тренируется. Начните с малого: не жалуйтесь неделю. Разбирайтесь молча. Это уже тренировка.

2. Способность принимать решения при недостатке информации.

Идеальных данных не будет никогда. Ждать полной информации — значит не решать вообще.

Минимальный навык: уметь выбрать из двух-трёх вариантов, понимая, что любой может оказаться неверным, но откладывать — хуже.

Упражнение: в течение недели каждый вечер записывайте одно решение, которое вы сегодня приняли. Не важно, какое — ужин, встреча, письмо. Напротив пишите: «Каких данных мне не хватало?» Через неделю вы увидите, что в восьмидесяти процентах случаев данных не хватало, но решение вы всё равно приняли и выжили. Это норма.

3. Способность доводить до конца скучные дела.

Бизнес — это на восемьдесят процентов скучно. Счета, отчёты, регламенты, письма, звонки, налоги, документы. Ярких моментов — запусков, презентаций, побед — мало. Если вы умеете только зажигать, но не умеете делать рутину,

бизнес быстро развалится.

Минимальный навык: выполнять дело, даже когда оно вам надоело. Не потому что мотивация, а потому что обещали.

4. Способность признавать ошибки быстро.

Упрямство — не сила, а тормоз. Предприниматель, который не умеет сказать «я ошибся, меняем курс», теряет месяцы и деньги.

Проверка: вспомните последний раз, когда вы публично признали ошибку. Если не вспомнили — плохой знак. Начните тренироваться сейчас. В разговоре с близкими, в переписке, в команде.

5. Способность жить с неопределённостью.

Неопределённость — фон предпринимательства. Не на год, не на два, а постоянно. Если вы не выносите состояние «я не знаю, чем это закончится», бизнес будет вас постоянно мучить.

Можно тренировать. Один из способов: делайте раз в месяц что-то, результат чего вы не можете предсказать. Пойти на встречу без цели. Написать письмо, на которое можете не получить ответ. Попробовать новое дело без гарантий. Постепенно неопределённость перестанет быть угрозой и станет просто состоянием.

Чего в минимуме нет?

В минимальной жизнеспособной личности нет:

— харизмы;

- ораторских навыков;
- врождённой интуиции;
- «правильного» образования;
- связей;
- стартового капитала;
- идеи;
- любви к риску.

Всё это либо приходит в процессе, либо не обязательно вообще. Тысячи работающих бизнесов построены людьми без харизмы, без МВА, без связей и без наследства.

Если вы ждёте, что однажды проснётесь «готовым» — вы не начнёте никогда. Готовности не существует. Есть только «достаточно, чтобы начать» и «недостаточно, чтобы продолжать то, что вы делаете». Первое — на этой неделе. Второе — узнается по ходу.

Один человек, который это доказал.

Я знаю человека, который в сорок два года открыл небольшую столярную мастерскую. До этого двадцать лет работал в найме — сначала мастером на производстве, потом инженером, потом в отделе закупок. Никакого бизнес-образова-

ния. Никакого наследства. Никаких связей в мебельной индустрии.

Что у него было: способность работать руками, аккуратность, привычка к скучной рутине, честность с клиентами.

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.