

# УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Периодика подписана в каталоге "Роспечать" - 71852, 70555, 72355.

Главная тема: «**50 мыслей, которых устроили мой бизнес»**



**Михаил Saidов**

Партнёры УП



Ростелеком



## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

**50 мыслей Саидова весьма**

**тепло приняли эксперты** 

**и с удовольствием смогли их**

**прокомментировать.**

**Надеемся, вы критически  
воспримете их и учтёте в своём  
бизнесе.**

**Удачи!**

*Александр Гончаров*

Номер готовили:



Алена  
Верещагина



Алия  
Верисова



Полина  
Гальченко



Александр  
Гончаров



Надежда  
Гончарова



Оксана  
Дегнер



Александр  
Жильцов



Дмитрий  
Жирнов



Игорь  
Жуковский



Павел  
Кочетков



Кристина  
Кузнецова



Вероника  
Курилова



Наталия  
Риль



Ольга  
Сагун



Анна  
Соснина



Анна  
Чернова



Андрей  
Чепайкин



Елена  
Чечикова



Александр  
Чечиков



Алена  
Юрова



Наталья  
Миронова

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

**Мысль 1**  
Бедный бизнес использует скрытые цены

Богатый бизнес дает единую цену и конкурирует на основании уникальности предложения, а не цены.

1000000000 / 400000000 / 200000000 / 100000000 / 50000000 / 20000000 / 10000000 / 5000000 / 2000000 / 1000000 / 500000 / 200000 / 100000 / 50000 / 20000 / 10000 / 5000 / 2000 / 1000 / 500 / 200 / 100 / 50 / 20 / 10 / 5 / 2 / 1

**Мысль 50**

Не нужно быть лидером, достаточно быть единомышленником, чтобы общаться все, создав собственную категорию, где нет никого.

НЕ НУЖНО ИСКАТЬ ТЫСЯЧУ ПОДПИСЧИКОВ, ЛУЧШЕ НАЙТИ 100 КЛИЕНТОВ.

**Не нужно искать ответы, ищите состояния.**

1000000000 / 400000000 / 200000000 / 100000000 / 50000000 / 20000000 / 10000000 / 5000000 / 2000000 / 1000000 / 500000 / 200000 / 100000 / 50000 / 20000 / 10000 / 5000 / 2000 / 1000 / 500 / 200 / 100 / 50 / 20 / 10 / 5 / 2 / 1

**Михаил Саидов**

Михаил Саидов — основатель бизнес-школы «На Арене» и Академии Экологической Когнитивной терапии, Заслуженный тренер России, выпускник Beck Institute for Cognitive Behavior Therapy (Филадельфия, США) и York University, Schulich School of Business (Торонто, Канада).

КОММЕНТАРИИ / 40(684)

Михаил Молоканов  
коуч глав компаний

Утроят ли мысли Михаила Саидова ваш бизнес?

«Когда мы оказываемся перед проблемой, бывает, от трудно понять, с чего начать ее решение и как к ней подступиться. Но, если вы сможете четко написать свою проблему, считайте, что вы уже находитесь на пути к ее решению.

«Они слушают его, потому что ты в это время сидишь в зрительном зале. На его месте должен быть ты». Эта мысль стала для меня самыми ценных из всего, что я нашла в книге Михаила Саидова «50 мыслей», которые устроили мой бизнес. Мы можем достичь все! При одном условии — не трусить, а действовать! Каждый день перед нами стоит выбор: двигаться вперед или найти сто миллионов причин не делать, потому что дети болеют, потому что наша переполнила, потому что год политически тяжелый. Все эти оправдания прикрывают одну единственную причину — страх! Страх провалиться. Страх быть осмеянным. Страх потерять то теплое место, которое сейчас есть. И поэтому сейчас мы обсуждаем не мою книгу, а Михаила Саидова. Рядом с ним, на таком же месте, может быть любой, кто просто готов работать.

Редина Примулja

КОММЕНТАРИИ / 40(684)



5

**50 мыслей, которые устроили мой  
бизнес**

Михаил Саидов

КОММЕНТАРИИ

55

**Утромят ли мысли Михаила Саидова  
ваш бизнес?**

Михаил Молоканов

КОММЕНТАРИИ

59

Регина Притула

КОММЕНТАРИИ

61

Елена Алеева, «Люди Дела»

Андрей Давыдов, Alpha Personnel Group

Валентина Пастухова, «РЕНОМЕ»

КОММЕНТАРИИ

63

Марианна Лукашенко, «Синергия»

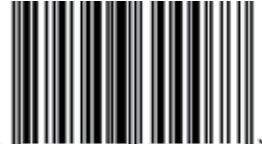
КОММЕНТАРИИ

64

Александр Бортняк

[www.top-personal.ru](http://www.top-personal.ru)

ISBN 5-95630-007-7



9 785956 300077 >

Материалы, опубликованные на данном  
цвете, печатаются на правох рекламы.

Подписано в печать 28.12.2022 г.  
Формат 60x90 1/8. Печать офсетная.  
Тираж 10 000 экз. Печ. л. 8.  
Заказ №

Отпечатано в полном соответствии  
с качеством предоставленного  
электронного оригинал-макета  
в ООО «Белый ветер»  
г. Москва, ул. Щипок, 28

Приглашаем директоров компаний поделиться  
опытом управления: [7447273@bk.ru](mailto:7447273@bk.ru)

Издательство не несет ответственности за содержание рекламных  
 объявлений. Издательство не всегда разделяет мнения и взгляды  
 авторов. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Цена свободная

© ООО «Журнал «Управление персоналом», 1996  
© ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2006

Издаётся с 1996 г.  
№40  
(684)  
2021 г.

Объединенная редакция

ИД  РАВЛЕНИЕ  
ПЕРСОНАЛОМ

Издание зарегистрировано Комитетом  
Российской Федерации по печати  
Свидетельство о регистрации  
выдано Министерством РФ  
по делам печати, телерадиовещания  
и средств массовых коммуникаций  
ПИ № 77-15375 от 12 мая 2003 г.

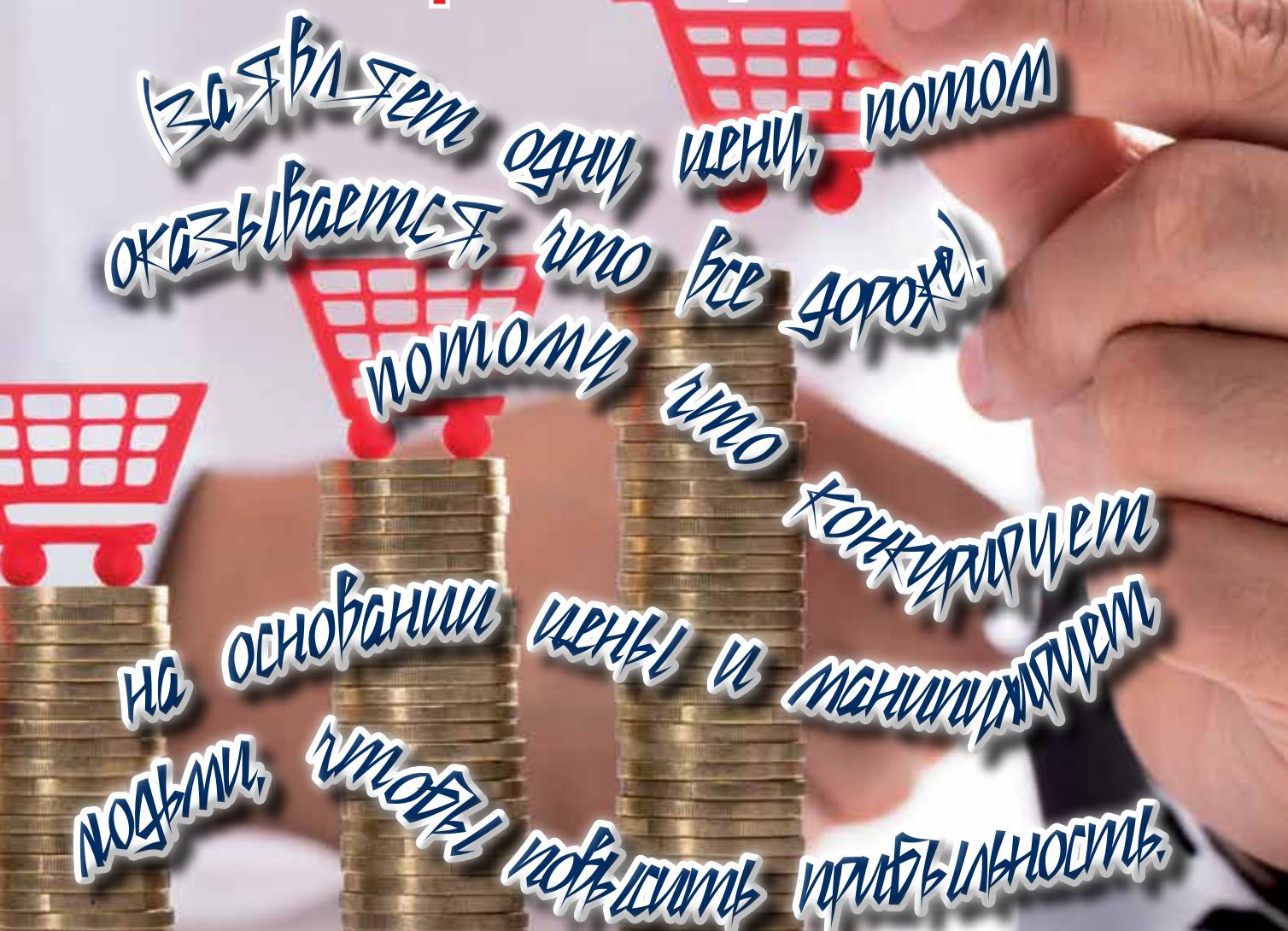
Официальный адрес  
TR@TOP-PERSONAL.RU



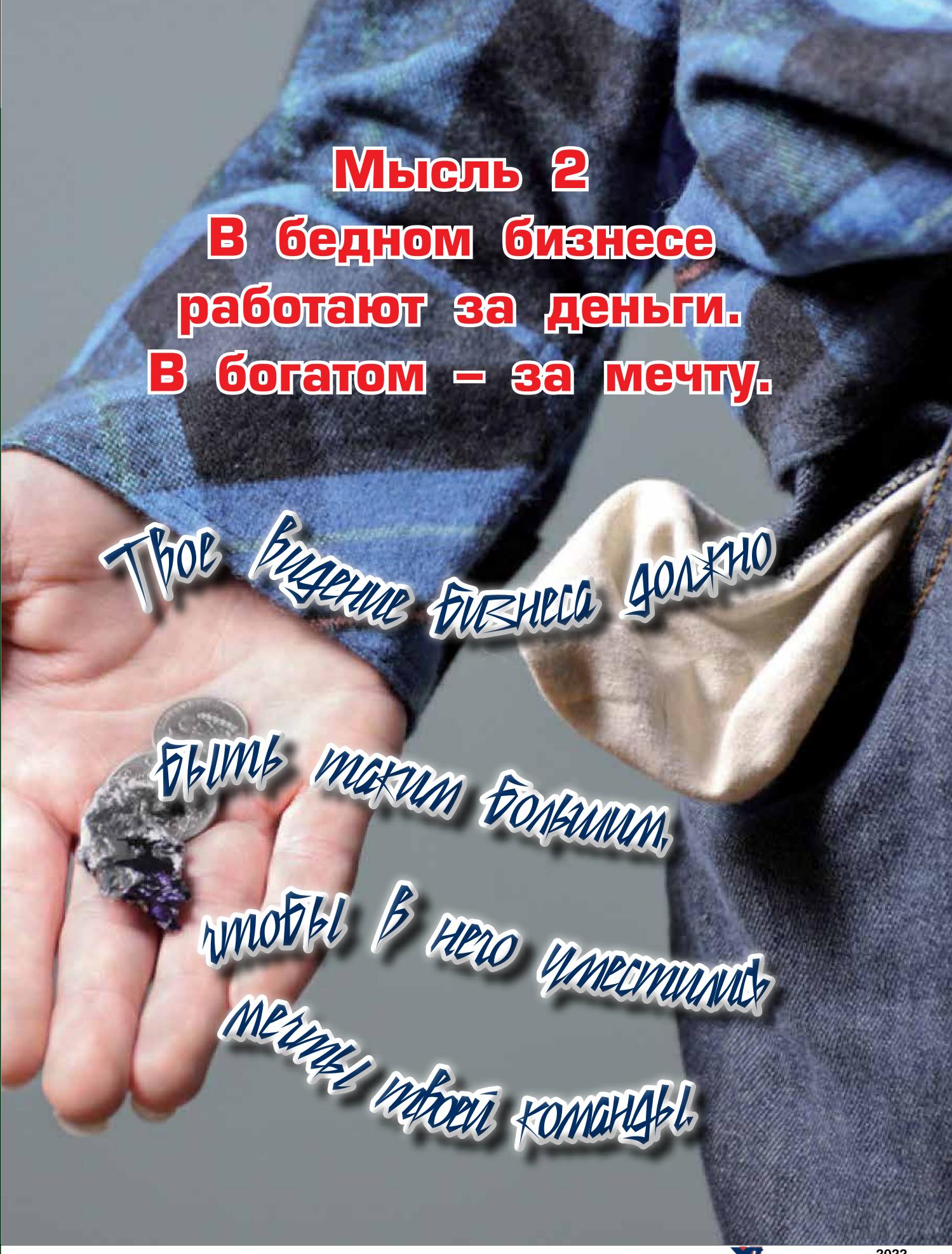
Подписные индексы  
ГК «Урал-Пресс»: 29431, 29622

# Мысль 1

## Бедный бизнес использует скрытые цены



**БОГАТЫЙ БИЗНЕС ДАЕТ ЕДИНУЮ ЦЕНУ И КОНКУРИРУЕТ НА ОСНОВАНИИ УНИКАЛЬНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, А НЕ ЦЕНЫ.**



## Мысль 2

# В бедном бизнесе работают за деньги. В богатом – за мечту.

Твое видение бизнеса должно  
быть таким большим,  
чтобы в него умели вложиться  
меньши твоей команды.

## Мысль 3

# Как находить маркетинговые или продуктовые идеи?

**Я НЕ ЧИТАЮ БИЗНЕС-ЛИТЕРАТУРУ. МНЕ НЕ ИНТЕРЕСНО, ЧТО ПИШУТ ПРО МАРКЕТИНГ. ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ПИШУТ ЭТИ КНИГИ, ЗАРАБАТЫВАЮТ МЕНЬШЕ МЕНЯ. Я ИЩУ ПО-ДРУГОМУ.**

**ПОПАДАЮ В НЕЗНАКОМОЕ МЕСТО И РАСКРЫВАЮ РУКИ В БУКВАЛЬНОМ СМЫСЛЕ, ЧТОБЫ ВСЕМ ТЕЛОМ ЧУВСТВОВАТЬ СРЕДУ. ПОТОМ НАЧИНАЮ СТРОИТЬ ПАРАЛЛЕЛИ МЕЖДУ ТЕМ, ЧТО ДАЕТ РЕАЛЬНОСТЬ, И ТЕМ, ЧТО МНЕ НУЖНО.**

**ТЫ СМОТРИШЬ НА ШОУ, И В ГОЛОВЕ МИЛЛИОНЫ МЕТАФОР. ИЗ НИХ МОЖНО ВЫТАЩИТЬ ИСТОРИИ ДЛЯ БИЗНЕСА НА НЕСКОЛЬКО ВСЕЛЕННЫХ.**

## Мысль 4

Одно дело, когда ты обсуждаешь  
 с друзьями очередную бизнес-идею,  
 а другое дело, когда ты  
 ее реализовываешь на всех ногах.

Разница внимательна, как между  
 показать зрителям пару фокусов  
 с картами и чекать с шахом.

**Ты строишь бизнес, чтобы  
 понять, как строить бизнес,  
 а не понимаешь и потом  
 строишь.**

## Мысль 5

Чем большие бизнес, тем меньше времени я должен на него тратить.

Процесс достижения не самым коротким путем с огромными усилиями и самым простым.

**Три шага вверх под углом 90% в тысячу раз сложнее, чем сто шагов вперед без наклона.**

## Мысль 6

Если ты собственик компании  
и одновременно избавленец,  
тебе не стоишь тратить свое  
время на изображение клиентам  
или конфомиссные решения.

**Твой бизнес жив, пока жива  
твоя страсть строить  
и помогать другим.**

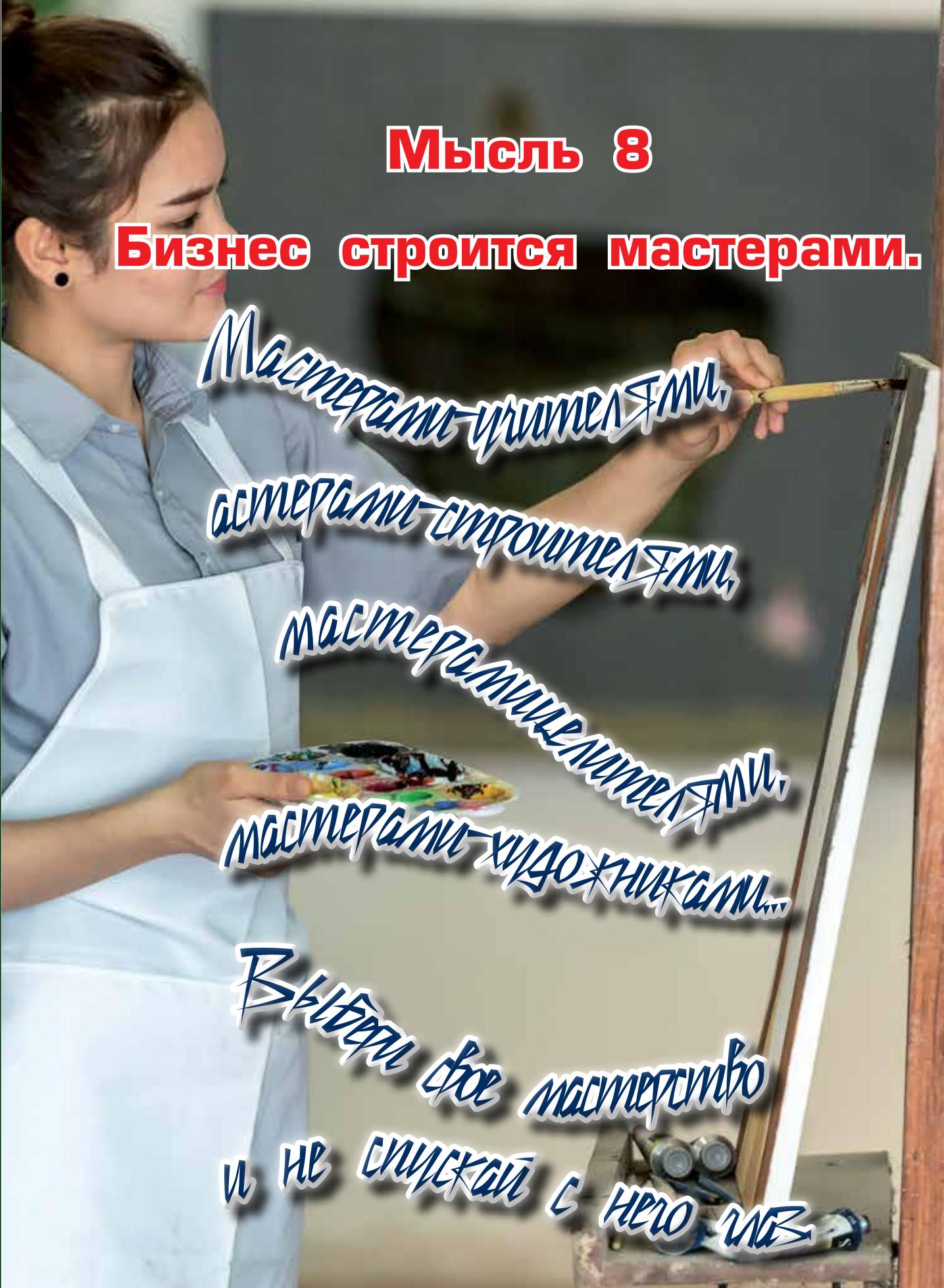
# Мысль 7

## Каждый достойный бизнес сегодня – это медиа-бизнес.

A photograph of a person's hands on a dark computer keyboard. The background is a blurred image of a city at night with lights and a digital interface. Overlaid on the image are several lines of text in Russian, all in a stylized, hand-drawn font. The text is arranged in a loose, flowing manner, with some words appearing to float in the air. The colors of the text range from white to light blue, matching the overall color palette of the image.

## Мысль 8

**Бизнес строится мастерами.**



Мастерами-учителями,  
мастерами-строителями,  
мастерами-изделиями,  
мастерами-художниками...  
Выбери свое мастерство  
и не спускай с него руку

## Мысль 9

**КАК ВЫБИРАТЬ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТ ПРАВО ИГРАТЬ С ТОБОЙ В ОДНОЙ ПЕСОЧНИЦЕ?**  
**ЕСТЬ ТРИ ТИПИЧНЫХ КРИТЕРИЯ, КОТОРЫЕ, МНЕ КАЖЕТСЯ, ОШИБОЧНЫ:**

- 1. НАНИМАТЬ ОЧЕНЬ УМНЫХ ИЛИ СВЕРХОБРАЗОВАННЫХ**
- 2. НАНИМАТЬ ТЕХ, КТО УЖЕ ДЕЛАЛ ТО, ЧТО ТЫ ХОЧЕШЬ, ЧТОБЫ БЫЛО СДЕЛАНО**
- 3. НАНИМАТЬ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ПРОСЯТ МАЛО ДЕНЕГ**

**Я НЕ ГОВОРЮ, ЧТО НУЖНО НАНИМАТЬ ГЛУПЫХ ИЛИ ТЕХ, КТО НЕ ПОНИМАЕТ БАЗОВЫЕ ВЕЩИ, НО СО ВРЕМЕНЕМ Я ПОНЯЛ, ЧТО ОБРАЗОВАНИЕ ИЛИ УМ ЧАЩЕ ПРИВОДЯТ К БЕДНОСТИ, ЧЕМ К УСПЕХУ.**

**А ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ПРОСЯТ ОПЛАТУ НИЖЕ РЫНКА, ТЕБЕ НЕ ПОМОГУТ**

**ЕСЛИ У НИХ НЕТ УВЕРЕННОСТИ ПОПРОСИТЬ ДАЖЕ ЗА СЕБЯ, ТО КАК ОНИ ОТСТОЯТ ТВОЙ БИЗНЕС?**

## Мысль 10

**ЦВЕТЕТ ТАМ, КУДА СМОТРИШЬ. ЕСЛИ ТЫ ХОЧЕШЬ БЫСТРО РАСТИ, ТЕБЕ НУЖНО ПОСТОЯННО РЕШАТЬ, НА ЧТО ТРАТИТЬ СВОЮ ЭНЕРГИЮ, А НА ЧТО ЗАБИТЬ.**

**ВСЯ КОМПАНИЯ ЖДЕТ ОТ ТЕБЯ ФОКУСА И ЯСНОСТИ. ЕСЛИ ТЫ РАЗБОЛТАН, ТО ПРИСВАИВАЕШЬ ВАЖНОСТЬ ВЕЩАМ, КОТОРЫЕ НИ НА ЧТО НЕ ВЛИЯЮТ.**

**Говорить, на чем держать фокус – это задача руководителя.**

**И ЕСЛИ ТЫ ПОКА НЕ УМЕЕШЬ ЭТОГО, СТОИТ НАУЧИТЬСЯ КАК МОЖНО БЫСТРЕЕ, ИНАЧЕ ДАЛЕКО КОРАБЛЬ НЕ ПОЙДЕТ.**

Помню, как в первые месяцы работы к нам подошла клиентка и сказала, что наш сайт «отвратителен». Что мы себя позиционируем как люкс, а наш сайт такой, будто его сделал студент-программист из девяностых (кстати, первый сайт я написал сам :)). Я тогда про себя подумал, что если она купила несмотря на то, что сайт так плох, то новый сайт нам точно не нужен. Мы еще три года жили без сайта.

## Мысль 11

**Твой бизнес растет,  
если ты плевал  
на конкурентов  
и обсессивно заботишься  
о своих клиентах.**

## Мысль 12

# Будь на вершине иерархии компетенции.

Я знаю экспертов, которых мир покорял на километр и глубоки на метр. Это не наша история. Мы либо на острие знаний, либо соргиваемся и иходим.

ДЛЯ НАС ВАЖНО БЫТЬ НА ПЕРЕДОВОЙ ТОГО, ЧТО ПРОИСХОДИТ В ЦИФРОВЫХ БИЗНЕСАХ, ПСИХОЛОГИИ И ФИЛОСОФИИ (ЛАЙФ-КОУЧИНГЕ).

МЫ ЛИБО СОЗДАЕМ ЗДЕСЬ ЗНАНИЯ, ЛИБО ЧЕРПАЕМ НАПРЯМУЮ ИЗ ПИКА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ДОСТИЖЕНИЙ.

## Мысль 13

Никто не ходит **домо**,  
**больно и беспомощно.**  
**Люди** **преклоняются** **быстро,**  
**без** **боя и здоро.**  
**Это** **секрет** **когда** **испешного** **бизнеса.**  
**Дай** **сейчас.**

**Убери** **дискомфорт.**  
**Возьми** **за** **это** **хорошие**  
**деньги.**

## Мысль 14

Большой бизнес когда-то был  
объединён маленьким бизнесом  
со смелой командой.

Богатый предприниматель  
когда-то был измечтанным  
известным изобретателем  
хорошей возможностью.

**Важно не сравнивать свой  
перед с чужим задом.**

Ты там, где сейчас должен быть.  
И это есть эта цель.

## Мысль 15

**Ты можешь быть архитектором бизнеса, а можешь быть художником в своем бизнесе.**

Решить тебе.  
Но если ты не предприниматель, бизнес-художник,  
то твое искусство заключается  
в том, чтобы помочь канонъ

**И лучший способ это сделать – показать, как десять лет можно пройти за полгода.**

## Мысль 16

**ЕСЛИ ТЫ НЕ ПРИВЫК УПРАВЛЯТЬ МЫШЛЕНИЕМ, ТО ВЕСЬ ТВОЙ ДЕНЬ МОЖЕТ БЫТЬ ЗАНЯТ МЫСЛЯМИ О ТОМ, КАК РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ.**

**В ЭТО ЖЕ ВРЕМЯ ТЫ БЫ МОГ ДУМАТЬ О ВОЗМОЖНОСТЯХ, ПОТОМУ ЧТО ЛЮБАЯ ПРОБЛЕМА, ЕСЛИ ОНА МОЖЕТ БЫТЬ РЕШЕНА, БУДЕТ РЕШЕНА БОЛЬШЕЙ ВОЗМОЖНОСТЬЮ.**

**НАПРИМЕР, ТЫ МОЖЕШЬ ДУМАТЬ, КАК СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ В БИЗНЕСЕ, ПОТОМУ ЧТО У ТЕБЯ НЕТ ДЕНЕГ ПЛАТИТЬ СОТРУДНИКАМ, КОТОРЫХ, ПО ТВОЕМУ МНЕНИЮ, СЛИШКОМ МНОГО. Но**

**если ты увидишь возможность удвоить компанию в следующем месяце, то это решит как проблему расходов, так и проблему переизбытка людей.**

## Мысль 17

### Бизнес — это игра

Выбирай тип игры в коморце  
 ты биологически создан играть  
 два критерия игры понять  
 твой и это игра и интерес  
 с помощью твоих навыков  
 если тебе интересно и при этом  
 мастерство быстро расстань  
 скорее всего, это твой игра

## Мысль 18

Шабильные действия вытекают из опыта неправильных действий. Ты прогрессируешь не потому, что знаешь, как правильно, а потому, что можешь жить, зная, что неправильно.

**Неопытный игрок воспринимает поражение как эмоциональный удар,**

одни из них - мысленно вычеркивают

## Мысль 19

~~Бизнес начинается с того,  
что ты помогаешь людям~~

~~Бизнес~~ ~~расширяется~~  
~~когда ты помогаешь людям~~  
~~которые помогают людям~~

**Любовь и интерес –**

**ЭТО лучшая бизнес-модель.**

## Мысль 20

**МНОГИЕ ЛЮДИ ЗАХОДЯТ В БИЗНЕС С МЕНТАЛИТЕТОМ 1:0.**

**1:0 – ЭТО КОГДА ТВОЙ ВЫИГРЫШ ОЗНАЧАЕТ ПОРАЖЕНИЕ ДРУГОГО. ТЫ ДУМАЕШЬ, ЧТО ЕСЛИ КУПЯТ У ДРУГОГО, ТО НЕ КУПЯТ У ТЕБЯ, И НАОБОРОТ. ДОЛГОСРОЧНЫЕ МЫСЛИТЕЛИ ВЫБИРАЮТ ИГРЫ 1:1. ОНИ ЗНАЮТ, ЧТО ЕСЛИ КУПЯТ У ТЕБЯ, ТО КУПЯТ И У НИХ. ЧТО ЕСЛИ ТЕБЕ ХОРОШО, ТО И ИМ ТОЖЕ БУДЕТ ХОРОШО.**

**ОБРАЗОВАНИЕ – ЭТО БИЗНЕС 1:1. ЛЮДИ НИКОГДА НЕ ПРЕКРАЩАЮТ УЧИТЬСЯ. ВМЕСТО ТОГО ЧТОБЫ ПЫТАТЬСЯ ОТОБРАТЬ, ТЕБЕ НУЖНО СОЗДАВАТЬ.**

**Самое сложное в бизнесе – это репутация:**

**В ОТЛИЧИЕ ОТ ДЕНЕГ, РЕПУТАЦИЮ ВОССТАНОВИТЬ ЗВЕРСКИ ТЯЖЕЛО.**

**РЕПУТАЦИЯ – ЭТО ТО, ЧТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ, КОГДА НИКТО НА ТЕБЯ НЕ СМОТРИТ. НЕ ДЕЛАЙ В ОДИНОЧЕСТВЕ ТО, ЧТО ТЫ НЕ СМОГ БЫ СДЕЛАТЬ ПУБЛИЧНО.**

**КОГДА ТЫ ЖЕРТВУЕШЬ ДОЛГОСРОЧНОЙ РЕПУТАЦИЕЙ РАДИ КОРОТКОЙ НАЖИВЫ, ТЫ КАСТРИРУЕШЬ СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ.**

## Мысль 21

# Самое сложное в бизнесе – это репутация:

в отличие от денег, репутацию  
восстановить здорово.

РЕПУТАЦИЯ – ЭТО ТО, ЧТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ, КОГДА НИКТО НА ТЕБЯ НЕ СМОТРИТ. НЕ ДЕЛАЙ В ОДИНОЧЕСТВЕ ТО, ЧТО ТЫ НЕ СМОГ БЫ СДЕЛАТЬ ПУБЛИЧНО.

Когда ты хранишь долгосрочной репутации ради короткой науки  
ты касаешься своей поменидал

## Мысль 22

Ты не можешь сделать ошибку  
Быть и ожидать что к тебе  
Будут относиться так же, как  
к неестественному человеку  
и вознаграждать необично  
за твою работу

**Делай то, что не может  
никто**

и тогда получишь то  
что не получает никто.

## Мысль 23

Ты будешь расти  
исключительно благодаря  
сильной команде,  
и создание сильной  
команды будет всегда твоей  
самой большой трудностью.

## Мысль 24

Испек в бизнесе сводимся  
к этим вопросам:

1 Найдешь ли ты удачу?

2 Сможешь ли ты  
ее monetизировать?

Или это будет так же как в первом  
макс и во втором случае зависим  
максимум процентов 10.  
Но без этих 10% не будет  
ничего.

**Мысль 25**

**Хороший маркетинг  
не спасет плохой продукт.**

**Крутой продукт  
спасет плохой маркетинг.**

## Мысль 26

Аудитория устает, когда мы продаем одно и то же. Но это резко обостряется причиной, которую кто-то ввел в бизнес. Намного чаще люди выходят из бизнеса, потому что устали от своей аудитории.

**Кому именно ты продаешь – самое важное решение в твоем бизнесе.**

## Мысль 27

Максимизируются только простые бизнесы  
Задача собственника - определить  
простую и эффективную систему  
с небольшим количеством переносных  
Иростома и элегантность всегда  
выдерживает давление роста бизнеса

**Сложность  
и неповоротливость убивает  
как хороший продукт,  
так и хороший маркетинг.**

## Мысль 28

**В НАЧАЛЕ И В КОНЦЕ ЛЮБОГО БИЗНЕСА СТОИТ ПРОДУКТ. СОЗДАНИЕ ПРОДУКТА ЯВЛЯЕТСЯ САМЫМ БОЛЬШИМ БАРЬЕРОМ К СОБСТВЕННОМУ БИЗНЕСУ.**

**ТВОЙ БИЗНЕС МОЖЕТ БЫТЬ ОТ НУЛЯ ДО БЕСКОНЕЧНОСТИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТОГО, СКОЛЬКИМ ИЗ СЛЕДУЮЩИХ КРИТЕРИЕВ ТВОЙ ПРОДУКТ СООТВЕТСТВУЕТ:**

**1. ФОРМИРУЕТ ЛИ ТВОЙ ПРОДУКТ ПРИВЫЧКУ? ХОТЯТ ЛИ ЛЮДИ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ИМ КАЖДЫЙ ДЕНЬ?**

**2. СТОИТ ЛИ ПРОДУКТ КАК ВОЗДУХ В ПРОИЗВОДСТВЕ И КАК ROLLS-ROYCE В ПРОДАЖЕ?**

**3.**

**Может ли кто-нибудь скопировать твой продукт?**

**4. ЕСТЬ ЛИ В ТЕБЕ СУМАСШЕДШИЙ ДРАЙВ УВИДЕТЬ, КАК ТВОИМ ПРОДУКТОМ ПОЛЬЗУЮТСЯ МИЛЛИОНЫ ЛЮДЕЙ?**

# Мысль 29

## Парадокс бизнеса в том, что ты понятия не имеешь, сработает ли следующий шаг, но все равно его делаешь.

Там можем быть пропасть,  
но мы представляем,  
что там можем не попасть,  
что мы не можем,  
а потому что мы наивен,  
а потому что мы ошиблись.

ТЫ ДЕЙСТВУЕШЬ, ПОТОМУ ЧТО ВЕРИШЬ, А НЕ ПОТОМУ ЧТО НЕ СОМНЕВАЕШЬСЯ.

ТЫ БОИШЬСЯ И ВСЕ РАВНО ДЕЙСТВУЕШЬ УВЕРЕННО, ПОТОМУ ЧТО ОДНО ДРУГОМУ НЕ МЕШАЕТ.

## Мысль 30

Миром управляем люди

Умение создавать истории  
в которых другие винят вас

**Умение убеждать – это  
навык, не талант.**

ОН ПРИОБРЕТАЕТСЯ С НАМЕРЕННОЙ  
ПРАКТИКОЙ. Я ЕЩЕ НЕ ВСТРЕТИЛ  
НИ ОДНОГО УБЕДИТЕЛЬНОГО И  
ОДНОВРЕМЕННО БЕДНОГО ЧЕЛОВЕКА.

## Мысль 31

До первого миллиона долларов  
в бизнесе ты доходишь, пробуя новое.  
Шоссе этого до 10 миллионов  
ты идешь, повторяя старое.

**Сначала ты учишься  
говорить всему «да»,  
потом ты учишься говорить  
почти всему «нет».**

**Мысль 32**

**Решение не идти**

**на компромисс – лучшее**

**конкурентное преимущество**

**в бизнесе.**



## Мысль 33

Абсолютная суперсила в бизнесе – это иметь создавать продукты, и иметь их продавать. Те кто обладает вышеэтими навыками покоряют мир. Если обладаешь только одним навыком, попробуй приобрести другой.

ЕСЛИ НЕ ХОЧЕШЬ, ЗНАЧИТ НЕ СТОИТ В ПРИНЦИПЕ. ХОЧЕШЬ, НО НЕ СМОГ?

**Ищи партнера.**

## Мысль 34

**КОГДА ВЫ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТЕ СТРОИТЬ СВОЙ БРЕНД ИЛИ БИЗНЕС, У ВАС ЕСТЬ ТРИ СПОСОБА ЗАЯВИТЬ МИРУ О СЕБЕ.**

**ПЕРВЫЙ – СКАЗАТЬ ЛЮДЯМ, ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ ИМ ПОМОЧЬ.**

**ВТОРОЙ СПОСОБ – ПОПРОСИТЬ ЛЮДЕЙ ВОКРУГ СКАЗАТЬ ДРУГИМ, ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ ИМ ПОМОЧЬ.**

**ТРЕТИЙ – СНАЧАЛА ПОМОЧЬ, А ПОТОМ СДЕЛАТЬ ПЕРВОЕ И ВТОРОЕ.**

**К СОЖАЛЕНИЮ, МНОГИЕ ИСПОЛЬЗУЮТ ПЕРВЫЙ СПОСОБ, НАДЕВ НА СЕБЯ МАСКУ И ВЫСАСЫВАЯ ИЗ ПАЛЬЦА СВОИ ЗАСЛУГИ.**

**ЭТО СРАБОТАЕТ ДЛЯ ПЕРВОЙ ПРОДАЖИ. НО ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ ПОСТРОИТЬ БИЗНЕС, А НЕ ЗООПАРК, ТО ПОСЛЕДНИЙ СПОСОБ – ЕДИНСТВЕННО ВЕРНЫЙ.**

**Бедный бизнес хочет заработать на первой транзакции с клиентом.**

**Для богатого бизнеса первая транзакция – лишь начало отношений.**

## Мысль 35

Ниша

не ограничивает.

Ниша помогает вам клиентам  
ищущим, где находятся двери в ваш мир.

Каждый продукт, который вы создаете,  
должен иметь двери, чтобы клиенты зашли.

Концепт ниши существует,  
чтобы клиенты догадались,  
где двери,

не спрашивая вас доказали двери

или проходя об этом.

## Мысль 36

**Я обожаю бизнесы,  
которые делают для своих  
клиентов вещи своими  
руками и головой.  
Потому что это один  
из самых благородных  
творческих путей –  
создать свой шедевр  
за деньги другого человека.**

## Мысль 37

**ВЫ БЫ ХОТЕЛИ, ЧТОБЫ ВАМ ПЛАТИЛИ МНОГО, НАПЕРЕД, БЕЗ ПЕРЕГОВОРОВ О ЦЕНЕ И НЕ ДАВИЛИ ПО СРОКАМ? ТОГДА ПОЧЕМУ ВЫ ИЩЕТЕ ПОДЕШЕВЛЕ, В РАССРОЧКУ, ТОРГУЕТЕСЬ И ТРЕБУЕТЕ БЫСТРО?**

**ЕСЛИ ВЫ СОЗДАЕТЕ ROLLS-ROYCE, ТО ПОЧЕМУ ПОКУПАЕТЕ «ЖИГУЛИ»?**

**ЕСЛИ ВЫ СОЗДАЕТЕ ROLLS-ROYCE, ТО УБЕЖДАТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ «ЖИГУЛИ» КУПИТЬ ROLLS-ROYCE – НЕ ВАША РАБОТА.**

**Будьте клиентом,  
которого вы привлекаете.**

## Мысль 38

**КАЖДЫЙ УСПЕШНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ОДНАЖДЫ ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ БЫТЬ АСИММЕТРИЧНЫМ. ТЫ АСИММЕТРИЧЕН, ЕСЛИ БЕРЕШЬ ТО, ЧТО РАБОТАЕТ У ДРУГИХ, И ДЕЛАЕШЬ ЭТО ТОХ.**

**НАПРИМЕР, ЕСЛИ ТЫ ВИДИШЬ, ЧТО У ДРУГИХ РАБОТАЕТ АВТОВЕБИНАР, ТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ ДЕСЯТЬ. ЕСЛИ РАБОТАЕТ СОТНЯ ХОЛОДНЫХ ЗВОНКОВ В МЕСЯЦ, ТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ ТЫСЯЧУ. ЕСЛИ НЕТ ПРОДВИЖЕНИЯ, КОТОРОЕ РАБОТАЛО БЫ ТАК, КАК ТЕБЕ НУЖНО, ТЫ СОЗДАЕШЬ СВОЕ, НЕПОХОЖЕЕ НИ НА ЧТО.**

**Выигрывает не самый умный, выигрывает асимметричный.**

## Мысль 39

**Даже если начинаешь  
с полного нуля, пообещай  
себе, что:**

Л Каждый день будешь прогрессировать  
В своем имени показывать класс  
Лучшее будущее из возможных  
Л создать массу знаний  
Достижь бесплатно  
М приобрести специфическое знание  
В своей экспертизами

## Мысль 40

### 6 советов по приобретению специфического знания

2. СПЕЦИФИЧЕСКОЕ ЗНАНИЕ ДЛЯ ТЕБЯ ЛЕГКО В ПРИОБРЕТЕНИИ, А ОСТАЛЬНЫМ КАЖЕТСЯ РАБОТОЙ.
3. НА ОТМЕТКЕ В 3000 ЧАСОВ НАМЕРЕННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТЫ ПОПАДАЕШЬ В 20%. ПРИБЛИЗИТЕЛЬНО ТАМ НАЧНЕТСЯ ТВОЕ ВОСХОЖДЕНИЕ. СФОКУСИРУЙСЯ НА ОТТАЧИВАНИИ МАСТЕРСТВА, А НЕ НА ИЕРАРХИИ.
4. МАСТЕРСТВО ПРЕВЫШЕ ВСЕГО. НЕ ДАВАЙ ДЕНЬГАМ СБИВАТЬ СВОЙ КОМПАС.
5. НАЙДИ МЕНТОРА. НЕ ОТХОДИ ОТ НЕГО НИ НА ШАГ.
6. ТЕБЕ ВСЕГДА ДОЛЖНО БЫТЬ ДИСКОМФОРТНО. РАЗНИЦА С ТВОИМ ТЕКУЩИМ ДИСКОМФОРТОМ В ТОМ, ЧТО ТЫ ИМ ДОЛЖЕН УПРАВЛЯТЬ, А НЕ ОН ТОБОЙ.

## Мысль 41

Если вам не платят, это хобби,  
а не работа. Но

**вы не обязаны за свою  
работу принимать деньги,  
когда есть выбор получить  
более дорогие вещи:**

1. мастерство

2. видимость

3. глубокое удовлетворение

## Мысль 42

Хобби – то, что тебе нравится  
 делать, за что тебе не платят  
 и без него ты можешь выжить.

**Работа – то,  
 что оплачивает твои счета.**

Инвестирование – то, что ты можешь не делать, хорошо платить и в чем ты можешь достичь высокого прибыльного мастерства.

## Мысль 43

# Лидеру не обязательно быть СЕО...

Если ты СЕО, ты не обязан быть лидером, но как СЕО ты обязан видеть то, что не видят другие. СЕО создает не лидерство, а способность к выживанию.

Если ты не знаешь куда идти, то лидерство тебе не поможет.

## Мысль 44

Ты не CEO (Chief Executive Officer)  
 Ты главный исполнющий officer.  
 Ты CFO (Chief Financial officer)  
 Ты главный напоминающий officer.

**ТЕБЕ НУЖНО НАПОМИНАТЬ СВОЕЙ  
 КОМАНДЕ И СВОИМ КЛИЕНТАМ О  
 ТОМ, ДЛЯ ЧЕГО ЭТО ВСЕ И КУДА  
 ВЫ ИДЕТЕ. ПОСТОЯННО.**

**С каждым напоминанием  
 тебе самому будет виднее и  
 понятнее, куда идти дальше.**

Видение сменит полную звездой.

## Мысль 45

Бизнес представляет собой ~~качели~~  
между тем, что понимает ~~CEO~~  
и тем, что понимают ~~сотрудники~~

**И если ты как СЕО всегда  
понимаешь больше, то  
ты себе выбрал не тех  
сотрудников.**

**Если в своей команде ты самый  
умный, то ты на самом деле  
очень глуп.**

## Мысль 46

**Лучшие идеи не создаются.**

**Мы их находим.**

**Откапываем**

*Это* не результат креативности.

*Это* исследование.

## Мысль 47

**Нельзя масштабировать  
бизнес без убыточных  
гипотез.**

## Мысль 48

Джерр  
Джерр однажды решил,  
что его клиенты  
остановятся с ним,  
носа один из них не уйдет,  
в то время клиенты  
не остановишь с электронными  
бизнесами, зольные места

**Это мы выбираем LTV.  
Не клиент.**

## Мысль 49

Твой покой (команда) никогда  
не останут равнодушными тебе в новых  
если ты не сменишь свою рамку  
восприятия с позиционного на позиция.

**Ты не можешь ожидать  
от других стратегического  
мышления,**

**ПОКА СЧИТАЕШЬ, ЧТО ТВОЯ  
СТРАТЕГИЯ ЕДИНСТВЕННО ВЕРНАЯ.**

**ТЫ ВСЕГДА ПОЛУЧАЕШЬ В  
СОТРУДНИКАХ ТО, ЧТО ИЩЕШЬ. Но  
КОГДА УЖЕ НАШЕЛ, ИСКАТЬ В НИХ  
ЧТО-ТО НОВОЕ, НЕЭФФЕКТИВНО.**

**Не****Мысль 50**

не нужно быть мишней,  
 достаточно быть другим  
 не нужно идти в mainstream,  
 лучше чтобы обогнать всех,  
 создать собственную  
 категорию, где нет никого.

**НЕ НУЖНО ИСКАТЬ ТЫСЯЧУ ПОДПИСЧИКОВ,  
 ЛУЧШЕ НАЙТИ 100 КЛИЕНТОВ.**

**Не нужно искать ответы,  
 ищите состояния.**

**\*Михаил Саидов,**

Основатель Бизнес-школы «На Арене» и Академии Экспоненциального Коучинга,  
 Экс-директор Renom People, Выпускник Beck Institute for Cognitive Behavior therapy  
 (Филадельфия, США) и York University, Schulic Schraool of Business (Торонто, Канада)

Эксклюзивно для





**Михаил Молоканов**  
коуч глав компаний

**Утроят ли мысли Михаила Саидова  
ваш бизнес?**

бизнесе, как и в управлении в целом, нет ничего однозначно ведущего к успеху. Уверенно об этом заявляю на основе опыта работы с более чем сотней самых разных собственников бизнеса и их командами.

Поэтому мысли, полезные для одного собственника бизнеса/управленца, бизнеса/организации могут быть бесполезными, и даже вредными для других. И когда какой-либо успешный человек начинает раздавать советы, включайте критическое мышление. Например, Михаил — человек со своеобразной яркой личностью и успешно занимается очень конкретным бизнесом: в рейтинге инфобизнесменов он на первом месте по выручке: <https://www.instagram.com/p/CmO7vuXNOZn/?igshid=YmMyMTA2M2Y%3D>

| Название школы  | Выручка, млн ₽ | Чему обучают     |
|---|----------------|------------------|
| 1 Академия экспоненциального коучинга Михаила Саидова       | 181,3          | Саморазвитие     |
| 2 Международный Институт Интегративной Нутрициологии (МИИН) | 120,4          | Профессии        |
| 3 ТРЕНДФОРД   | 84,2           | Развитие бизнеса |
| 4 Онлайн-школа нутрициологии «PRO-Здоровье»                 | 83             | Здоровье и спорт |
| 5 3D Club   | 79,9           | Профессии        |
| 6 Онлайн-университет DISKILL                                | 56             | Профессии        |
| 7 Академия Йоги   | 54,5           | Здоровье и спорт |
| 8 Онлайн-институт Smart                                     | 49,7           | Профессии        |
| 9 Онлайн-школа «Достигатель»                                | 48,2           | Саморазвитие     |
| 10 Marketclever   | 45             | Развитие бизнеса |
| 11 Red SMM  | 43,3           | Профессии        |
| 12 Центр образовательных технологий Advance                 | 43,2           | Саморазвитие     |
| 13 Мастер управления командами Remote Team                  | 43,1           | Развитие бизнеса |
| 14 Курсы Лизы Никоноровой                                   | 40             | Развитие бизнеса |

Но если ваш бизнес далек от инфобизнесменского и личностью вы другой человек, включайте критическое мышление.

Плюс не совсем понимаю, что такое в терминологии Михаила «бедный» и «богатырь» бизнес. Имеет ли он в виду выручку, прибыль, долю рынка или реализацию жизненных целей основателя бизнеса? Возможно, это издержки русского языка человека, 10 лет назад уехавшего с Украины в Канаду.

Итак, посмотрим, для какого собственника и для какого бизнеса могут оказаться полезными мысли, которые «утроили бизнес» Михаила Саидова,, а для каких нет.

| МЫСЛЬ   | ПОЛЕЗНА ДЛЯ   | ВРЕДНА ИЛИ БЕСПОЛЕЗНА ДЛЯ  |
|---|---|--|
| 1. «Бедный бизнес использует скрытые цены (заявляет одну цену, потом оказывается, что все дороже) <...> Богатый бизнес дает единую...»                  | Инфобизнеса и любого, в котором стандартному массовому потребителю предлагают стандартную линейку продуктов   | Сфера услуг, когда требуется сильная эмоциональная вовлеченность самого потребителя и наполнение услуги зависит не только от его «бизнесовых» потребностей, но и от личностной готовности<br>Например, в бизнесе проведения стратегических сессий может заявляться базовая цена «однодневной стандартной сессии» (которой в реальности не существует). А уже в зависимости от способности собственника справляться со своей тревогой и быть в диалоге с командой, будет оплачена и разработка специального сценария, и несколько дней работы, послесессионное сопровождение.<br>И это будет не «манипуляцией», а продуктивной подстройкой под психологическую и управленческую готовность собственника бизнеса и его команды к диалогу |
| 2. «В бедном ... работают за деньги. В богатом – за мечту. Твое видение бизнеса должно быть таким большим, чтобы в него уместились мечты твоей команды» | Небольшой плоской технологической организации, завязанной на личности собственника, в которой сотрудники выполняют достаточно стандартизованные операции  | Крупной неоднородной организации. – Загнать всех сотрудников в одну «большую мечту» можно лишь формально. Это вызовет лишь отторжение и демотивацию  |
| 3. «Как находить маркетинговые или продуктовые идеи? Я не читаю бизнес-литературу...»   | Собственника с типом личности Михаила. – Ему подойдет то, как Михаил далее описывает находит идеи.<br>В чем он прав, читать бизнес-литературу для нахождения маркетинговых и бизнес-идей малопродуктивно. Лучше читать книги по психологии, философии, культурологии. А еще важнее получать обратную связь от целевой аудитории и смотреть, что делают конкуренты   |  |
| 4. «Ты строишь бизнес, чтобы понять, как строить бизнес, а не понимаешь и потом строишь.»   | Собственников бизнеса, ставящих на первое место рацио и пренебрегающих чувствами  | Для всех остальных – они так и действуют   |
| 8. «Выбери свое мастерство и не спускай с него глаз»  | Бизнеса в достаточно стабильных условиях. Кстати, сам Михаил лишь относительно недавно стал продавать обучение коучингу. До этого он специализировался на обучении продвижению бизнеса в сети.<br>Да, разумеется, важно понимать свое «мастерство» – то, за счет чего вы успешны в конкуренции по прибыли. Но вот в чем оно: в конкретных продуктах, в умении выстраивать процессы или налаживать нужные связи – отдельный вопрос |  |

Следующий набор сентенций, наверняка полезен для Михаила Саидова на данной стадии развития его инфобизнеса и его личности. Но всем остальным лучше помнить, что бизнесе и управлении нет бывает должного, обязательного, абсолютного... — Есть только то, что ведет к желаемым результатам (а они индивидуальны у каждого собственника) в его бизнесе в конкретной отрасли и то, что отдаляет: 5. «Чем больше бизнес, тем меньше времени я должен на него тратить»; 6. «Если ты собственник компании и одновременно управленец, тебе не стоит тратить свое время на угощение клиентам или компромиссные решения»; 7. «Каждый достойный бизнес сегодня — это медиа-бизнес»; 13. «Никто не хочет долго, больно и бесплатно» ; 7. «Бизнес — это игра. Выбирай тип игры, в которую ты биологически создан играть»; 19. «Бизнес начинается с того, что ты помогаешь людям. Бизнес масштабируется, когда ты помогаешь людям, которые помогают людям. Любовь и интерес — это лучшая бизнес-модель»; 27 «Задача собственника — строить простую и элегантную систему с небольшим количеством переменных»; 28. «Создание продукта является самым большим барьером к собственному бизнесу»; 38. «Каждый успешный предприниматель однажды принял решение быть асимметричным».

С мыслями 9, 10, 11, 14, 29, 44, 47 я в целом согласен, так как по сути они описывают реальную суть управления — то, что важно держать фокус на желаемом результате; быть маньяком обратной связи (в первую очередь, от клиентов) и помнить, что нет никаких абсолютных критериев и норм на пути его достижения (кроме, разумеется, хотелок собственника, закладываемых в корпоративной культуре).

И я пропустил мысли, которые Михаил ясно декларирует не как истины в последней инстанции, а как позиционирование себя и собственного бизнеса. Остальные типа мотивирующих лозунгов — настолько абстрактны, метафоричны или художественны, что обсуждать их бессмысленно.

**\*Михаил Молоканов,**  
коуч глав компаний, создатель **STRADIS** [www.STRADIS.top](http://www.STRADIS.top)

## Комментарий к книге Михаила Сайдова «50 мыслей, которые устроили мой бизнес».



огда мы оказываемся перед проблемой, бывает трудно понять, с чего начать ее решение и как к ней подступиться. Но, если вы сможете четко написать свою проблему, считайте, что вы уже находитесь на пути к ее решению.

«Они слушают его, потому что ты в это время сидишь в зрительном зале. На его месте должен быть ты». Эта мысль стала для меня самым ценным из всего, что я нашла в книге Михаила Сайдова «50 мыслей, которые устроили мой бизнес». Мы можем достичь все! При одном условии — не трусить, а действовать! Каждый день перед нами стоит выбор: двигаться вперед или найти сто миллионов причин не делать, потому что дети болеют, потому что ниша переполнена, потому что год политически тяжелый. Все эти оправдания прикрывают одну единственную причину — страх! Страх провалиться. Страх быть осмеянным. Страх потерять то теплое место, которое сейчас есть. И поэтому сейчас мы обсуждаем не мою книгу, а Михаила Сайдова. Рядом с ним, на таком же месте, может быть любой, кто просто готов работать.



Регина Примула

Что еще ценного я отметила в книге для себя:

1. Фиксировать мысли раздельно, оформляя их, как учебное пособие. Легко читать, просто усваивать.
2. Мысль 7: Люди покупают у людей. У людей, которых они уважают и чьи ценности разделяют.
3. Мысль 10: Важно направить свою энергию в те сферы, которые дают тебе рост, а не разбрасываться силами.
4. Мысль 19: «Бизнес начинается с того, что ты помогаешь людям. Бизнес масштабируется, когда ты помогаешь людям, которые помогают людям». Вижу отсыл

к книгам Геше Майкла Роуча про кармические семена. Мы сажаем помочь людям и обретаем силу через это.

5. Мысль 38: «Ты берешь то, что работает у других, и делаешь это 10X». Напоминание: победа приходит к тем, кто умеет работать и ждать, а не прыгать, как стрекоза.

6. Мысль 40: «Сфокусируйся на оттачивании мастерства». Стань профессионалом, и финансовый результат придет.

7. Мысль 50: «Не нужно искать ответы, ищите состояния». Люди покупают не наши тренинги. Они покупают нашу энергетику, тот заряд, который мы можем им передать. Укрепляя собственный центр, мы становимся магнитом для наших клиентов.

Рекомендую эту книгу каждому, кто нуждается во вдохновении к работе и бизнесу.

**\*Регина Притула, Специалист по тайм-менеджменту**

**АУДИТОРИЯ:**  
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ **-5 МЛН. В ГОД**  
TOP PERSONAL **-2,5 МЛН. В ГОД**  
**(ОТКРЫТАЯ СТАТИСТИКА)**

**150 000 ПРОСМОТРОВ СТРАНИЦ В ДЕНЬ**

**10 000 ВИП-ИНТЕРВЬЮ ТОПОВ ВЕДУЩИХ**  
**ФИРМ РОССИИ ЗА 25 ЛЕТ – КРУПНЕЙШАЯ**  
**В РФ БАЗА ПРАКТИКИ БИЗНЕСА**

## Комментарий к книге Михаила Сайдова «50 мыслей, которые утроили мой бизнес».

Сам факт того, что Михаил размышляет и делится своими заключениями, является примером для всех владельцев бизнеса и ТОП менеджеров. Мыслить и менять свои убеждения исходя из того, что происходит вокруг, в разных вселенных – это одна из самых важных компетенций Лидеров.

Строить партнерские отношения с командой. Осознавать, что сотрудники – это соратники и ресурс, без которого сегодня невозможно сделать качественный, нужный, полезный продукт. Иметь смелость нанимать умных, амбициозных, смелых, прямолинейных в высказываниях людей. Не бояться высоких запросов от кандидатов и сотрудников, а вместе придумывать способы реализовать мечты – это залог успеха.

Быть преданным собственным мечтам и амбициям. Мыслить за рамками предложенного «лидерами мнений». Исследовать среду, коррелировать ее со своими интересами и на основе этого создавать продукты/сервисы, которые потребителя делают лучше, счастливее – это высший пилотаж.

Стратегия «экономить, сокращать», что бы выжить – утопическая. Стратегия «как преумножить», что бы ресурс задействовать и дополнительную прибыль получить – флагманская.



Елена Алеева  
«Люди Дела»

**\*Елена Алеева, Директор Кадрового Агентства «Люди Дела»**

е знаком с творчеством Михаила Сайдова, в принципе скептически отношусь к разного рода «инфо-цыганам», людям, которые продают курсы, тренинги, книги и другие обучающие материалы, не несущие в своей сути никакой ценностной реальности и пользы. Тем не менее, ознакомился с этими 50-ю мыслями и они мне понравились. Не могу сказать, что они вызывали во мне wow-эффект, какие-то мысли были очевидными, некоторые понятными, а некоторые действительно понравились. Надо отметить доступную авторскую интерпретацию успешного опыта, о котором Михаил говорит, именно это меня и привлекло. Просто, емко, иногда банально, но очень в точку. Молодец, Михаил, рекомендую эти мысли всем начинающим или вполне зрелым предпринимателям, которые хотят взглянуть на свой уже пройденный опыт, но сформулированный и выведенный на сознательный уровень другим человеком. Михаил, очередной, эффективный популяризатор обобщенного и успешного опыта в бизнесе. Красавчик.



**Андрей Давыдов**  
**Alpha Personnel Group**

каждого, кто занимается бизнесом, есть свой багаж ошибок и успехов. После каждого провала, особенно какого-то значимого, делается его анализ и вырабатывается принцип, «татуировка», мысль, накрепко усваивается урок, чтобы предотвратить это в будущем и двигаться дальше. Причем, в каждый период времени и стадии развития бизнеса эти принципы могут меняться – что-то становится не таким важным и на первый план выходят новые вещи. Импонирует, что здесь собраны мысли, которые могут мотивировать бизнесмена или, когда это нужно, гармонизировать его эмоциональное состояние. Предприниматель и руководитель найдёт для себя подтверждение своим мыслям или подумает «вот это да, точно!».



**Валентина**  
**Пастухова**  
**«РЕНОМЕ»**

**\*Валентина Пастухова, Owner и CEO рекрутингового агентства «РЕНОМЕ» и карьерного центра «ТВОЙ ВЫБОР»**

## Комментарий к книге Михаила Сайдова «50 мыслей, которые устроили мой бизнес».

**Ч**естные суждения от опытного и эффективного бизнесмена. Крайне полезны как для собственников и топ-менеджеров уже действующих компаний, так и для начинающих предпринимателей, раскручивающих свои стартапы. Бесценны для студентов и магистров, обучающихся предпринимательству. Про фокус, видение будущего – это важно. Про команду. Про пошаговое развитие. Про экспертность, мастерство, компетентность и готовность отдавать, помогать. А вот мысль 45 наводит на размышления. С точки зрения автора, «Бизнес представляет собой качели между тем, что понимает CEO, и тем, что понимают сотрудники». Согласна, но лучше это корректировать построением сильной системы корпоративных коммуникаций, нежели заменой сотрудников.



Марианна  
Лукашенко  
«Синергия»

Я бы добавила еще пару мыслей, которые представляются весьма значимыми:

1. В сегодняшних условиях турбулентности, как никогда ранее, важно прогнозирование потенциальных форс-мажоров и, по возможности, превентивное реагирование.
2. Задача CEO – не допускать стратегической усталости как руководителей, так и персонала, внедрить в компании правила эффективного отдыха и восстановления энергии.

**\*Марианна Лукашенко,**  
д.э.н., профессор, вице-президент Университета «Синергия», бизнес-тренер

## Комментарий к книге Михаила Сайдова «50 мыслей, которые устроили мой бизнес».

**М**

еня честно, зацепила только одна мысль. О том, как понять, в свой ли бизнес ты играешь. Это practicalnyj, и очень точный совет.

А дальше было удивительно читать так много противоречивых мыслей. Объяснение, кроется в 3 мысли автора — «я не читаю бизнес-литературу». С великолепным в презрении аргументом, мол авторы этих книг, зарабатывают меньше меня. Не знаю, насколько богат автор, но думаю Филипп Котлер или Джек Траут однозначно состоятельнее. Тем более, что автор, дословно цитирует эти столпы маркетинга.

Мысль 24 — хороший маркетинг не спасёт плохой продукт. Тут удивительно всё, от оценочных суждений, которые невозможно интерпретировать вне контекста, до самой сути. Примеры доказывают обратное. Факт, что 1С-бухгалтерия не лучшая система учёта, и секрет успешности как раз в отлаженной системе продвижения.

Остается только гадать, во сколько раз бы увеличил свой бизнес автор, если бы избавился от этих внутренних ограничений. Ведь противоречивость мыслей, ведёт к противоречивости действий.

**\*Александр Бортняк, Бизнес-консультант**



Александр  
Бортняк

# ТРУДОВОЕ ПРАВО

№ 1 (270)

ЯНВАРЬ 2023

Подписные индексы: «Почта России» – 99724 Урал-Пресс: 47489



Татьяна Кочанова

## Уважительная причина пропуска срока обращения с исковым заявлением по ИТС

Как известно, за разрешением индивидуального трудового спора работник имеет право обратиться в суд в течение 3-х месяцев со дня, когда он узнал или должен был узнать о нарушении своего права, а по спорам об увольнении — в течение 1-го месяца со дня вручения ему копии приказа об увольнении либо со дня выдачи трудовой книжки. За разрешением спора о невыплате/неполной выплате заработной платы и других выплат работник имеет право обратиться в суд в течение 1-го года со дня установленного срока выплаты указанных сумм.

...Но две инстанции отвергли эти аргументы и отказались восстанавливать пропущенный срок. Иного мнения оказался Верховный суд...

...Цель компании — потянуть время, чтобы сотрудник, ожидая, когда работодатель исполнит обещание, пропустил срок на подачу. Использовать такую схему стало опасн...

...Верховный Суд вынес подробное и показательное определение по делу № 46-КГ22-43-К6 о восстановлении на работе сотрудницы банка, уволенной в связи с сокращением ее должности в отсутствие уведомления о предстоящей реорганизации кредитной организации, в котором тщательно проанализировал вопрос о сроке обращения в суд с иском...

Иногда от самого  
большого прорыва вас  
отделяет всего лишь  
одна новая мысль...



Михаил Сайдов

# 50 МЫСЛЕЙ, КОТОРЫЕ УТРОИЛИ МОЙ БИЗНЕС

Люди, которые сидят  
больше чем на одной подушке,  
более склонны к одиночеству.

\*\*\*\*\*

Люди, которые чаще использовали  
ненормативную лексику, являются  
доминантно сильными и сильными людьми.

\*\*\*\*\*

Умные люди, чаще всего,  
избегают ссор и споров, несмотря  
на то, что они знают избыточ-