

Игорь Маланьин

ДУША БИЗНЕСА

**Уникальный опыт
известного бизнесмена**

УДК 334.722: 65.013

ББК 65.290

М 18

Все права защищены.

Ни одна часть данного издания не может быть воспроизведена или использована в какой-либо форме, включая электронную, фотокопирование, магнитную запись или какие-либо иные способы хранения и воспроизведения информации, без предварительного письменного разрешения правообладателя.

Книга публикуется в авторской редакции. Автор несет полную ответственность за содержание книги в целом и ее отдельных глав и за сам факт их публикации. Издательство не всегда разделяет мнения авторов и не несет ответственности за недостоверность публикуемых данных. Издательство не несет никакой ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией книги.

Маланьин И. В.

М 18 Душа бизнеса. Уникальный опыт известного бизнесмена. — Москва: Омега-Л, 2018. — 184 с.: ил.

ISBN 978-5-370-04246-1

У всего в нашем мире есть своя энергия, аура, душа — так считает автор этой книги — **КРУПНЫЙ БИЗНЕСМЕН, ВЛАДЕЛЕЦ АВТОРСКОГО МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА Игорь Маланьин**. Эта аура может быть негативной и позитивной. Задача каждого человека — во всем следовать по пути с позитивной аурой, распознавать ее в себе и окружающих.

Как это делать, как не сбиваться с правильной дороги, не поддаваться негативным силам в бизнесе и личной жизни? Только через свой опыт или опыт людей, которые многого достигли. Автор сам прошел этот сложный путь, поэтому в книге много примеров из личного опыта.

Книга посвящена тому, как принимать правильные решения, опираясь на вечные законы. Независимо от того, хотите ли вы создать свою империю или просто стать успешным на локальном рынке, книга поможет вам в этом.

УДК 334.722: 65.013

ББК 65.290

Руководитель проекта *Ж. Фролова*

Корректор *О. Соколова*

Компьютерная верстка *И. Шубиной*

Издание подготовлено литературным агентством «Книжкин Дом».

Приглашаем к сотрудничеству авторов и организации.

Электронная почта (e-mail): book_house@list.ru

Сайт: www.k-dom.net Тел.: +7 (863) 207 80 06

По вопросу приобретения книг:

Сайт: www.omega-l.ru Тел.: +7 (495) 259 62 06

Общероссийский классификатор продукции
ОК-005-93, том 2; 953 000 — книги и брошюры.

Подписано в печать 17.08.2017

Формат 60×90/16. Усл. печ. л. 10,7

Тираж 300 экз. Заказ №

ISBN 978-5-370-04246-1



© Маланьин И.В., текст, 2017

© ООО «АСКАМ», оригинал-макет, 2018

© ООО Омега-Л, 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава 1.

Выбор направления бизнеса	10
Как выбрать бизнес, который вас обогатит	10
А может, заняться торговлей?	12
Бизнес, которым нельзя заниматься	14
Энергетика вашей специальности	18
Метафизика бизнеса (на примере стоматологического бизнеса)	21

Глава 2.

Ваше окружение	29
Вы — отражение ваших клиентов	29
Формула вашего заработка	35
Личная жизнь ваших сотрудников	38
Аура коллектива	40
Не берите на работу ровесников	42
Как мотивировать сотрудников?	44
Воровство в бизнесе	48
Выбор партнера для бизнеса	51
Каких мужчин на пушечный выстрел нельзя подпускать к своему бизнесу в качестве партнеров?	51
Можно ли взять в партнеры по бизнесу женщину?	55
Гомосексуалисты в бизнесе	57
Все ли национальности одинаковы?	60

Глава 3.

Карьера или личная жизнь	64
Женщины	64

Душа бизнеса

Мужчины	68
Брак по расчету	72
Гражданский брак	75
Энергия благодарности	77
Глава 4.	
Несколько слов о детях	80
Детей не надо воспитывать	80
Может ли хороший специалист быть очень молодым?	81
Глава 5.	
Ученики	86
Интересный случай на курсе	86
Конфуз итальянского стоматолога-профессора на лекции в Ростове-на-Дону	87
Глава 6.	
Отношение к эгрегорам (на примере религии, страны, бизнеса)	91
Эгрегор христианства	92
Эгрегор страны	93
Эгрегор фирмы	96
Пример отрицательного отношения к эгрегору	98
Пример положительного отношения к эгрегору	100
Глава 7.	
Мыслеформа при создании бизнеса	104
Энергетика Чистяковской рощи	104
В жизни за все придется заплатить	108
Глава 8.	
Выбор помещения и оборудования для бизнеса	113
Где искать хорошего риелтора?	113

На что следует обратить внимание при выборе помещения	115
Расположение офиса, пространство и атмосфера в нем	115
Ориентируйтесь на ощущения	116
Ориентируйтесь на людей	117
Коммуникации — это важно	117
Энергетика помещения.....	118
Бывшие владельцы помещения	119
Близость офиса от дома и перспективы «роста» офисного помещения.....	119
Офисы в жилых, многоквартирных домах.....	120
Подсказки интуиции.....	122
Покупка оборудования	123
Глава 9.	
Советы, проверенные временем	128
Как зарабатывать в 10 раз больше?.....	128
Подсказки высших сил.....	130
Пара слов о «пользе» телевизора	134
Все ли нужно доводить до конца?	135
Движение — жизнь!!!	142
Глава 10.	
Подсказки начинающим бизнесменам (на примере стоматологического бизнеса)	147
Вашу цену определяет клиент	147
Не боритесь с конкурентами	150
Психотипы ваших клиентов (на примере пациентов стоматологии).....	152
Тренеры и коучеры в бизнесе (на примере стоматологии).....	157
Энергия, которая вас разрушает	160

Душа бизнеса

Глава 11.

Представьте, что ваши клиенты — это ваша семья!	168
Клиника для собственных детей	169
Как я нашел эликсир молодости	174
К каждому нужен индивидуальный подход	178
Послесловие	183



ВСТУПЛЕНИЕ

Настоящего, оглушительного успеха в бизнесе добиваются только «ненормальные» люди. Причем критерии этой ненормальности с каждым годом меняются, как и требования к тем предпринимателям, которые хотят быть лидерами.

Для того чтобы вам было более понятно, приведу пример.

Как думаете, сможет ли среднестатистический человек с хорошо развитыми мышцами победить в городском соревновании по бодибилдингу? Конечно, сможет. Если он серьезно отнесется к тренировкам, начнет заранее готовиться и его соперниками будут обычные люди, то шансы на победу очень велики. Но победить в мировых соревнованиях, или даже национальных, он не сможет! Его к ним даже не допустят. Ведь в этих соревнованиях участвуют люди с ненормально развитыми мышцами. У них генетически заложено гипертрофированное увеличение мускулатуры. И даже среди таких «мутантов» будут победители и проигравшие!

Как это связано с бизнесом? Самым прямым образом. Борьба за настоящее лидерство на рынке (не важно, в какой области) ведется между «титанами», которые от обычных людей отличаются так же, как слоны от бабочек.

Поэтому вам раз и навсегда следует уяснить, что крупным бизнесменом может стать далеко не каждый. Для этого нужно врожденное гипертрофированное стремление к развитию, лидерству и богатству!

Душа бизнеса

Да, это противоречит тому, что говорят на большинстве тренингов, где толпы «будущих олигархов» скандируют: «Мы все равны! У всех одинаковые шансы! Я все смогу! У меня все получится! Я лучше всех!». Но, к сожалению, это все не так: шансы не равны.

«Как же так! — возможно, подумаете вы, — я надеялся найти в этой книге секреты успеха, а мне с первых же страниц говорят, что я ничего не смогу добиться!» Но подождите, ведь это же самое главное. Для успеха стоит знать и понимать, с какой «исходной позиции» вы стартуете.

Да, вы никогда не станете миллиардером, если у вас нет к этому генетической предрасположенности. Если вам ближе восточная философия, то можете называть это кармой.

В бизнесе такие же правила, как и в спорте. Если у обычного человека нет шансов стать чемпионом мира, то он может, *правильно* занимаясь спортом, преуспеть больше, чем другой среднестатистический человек. В бизнесе то же самое. Если обычный человек будет *правильно* заниматься бизнесом, то он не станет миллиардером, но преуспеет больше другого среднестатистического обывателя.

Открою вам маленький секрет: я абсолютно нормальный, такой же, как и вы. Но это не помешало мне создать успешный медицинский центр и добиться успеха в бизнесе.

Просто я знаю, что значит *правильно* заниматься бизнесом. В этой книге я расскажу вам об этом.

Современная литература умалчивает о метафизической или духовной составляющей бизнеса. Но эта энергетическая составляющая очень важна. Без нее в принципе невозможен большой заработок.

Не стоит забывать, что заработанные деньги должны приносить радость, а не отнимать ваши силы, здоровье и счастье.

В этой книге я поделюсь с вами секретами успеха, которые проверены на личном опыте. Как и в предыдущих книгах, будет много историй из моей жизни, поэтому ее можно смело назвать продолжением книг «Бизнес с удовольствием» и «Жизнь, которая улыбается».

Некоторые секреты будут описаны на примере стоматологического бизнеса. Но их можно легко применить к любой области.

В современном бизнесе невозможно быть успешным без души и элементарной интуиции. Для того чтобы добиться успеха в бизнесе, в него надо вкладывать душу. И те, кто это делает, добиваются головокружительных результатов. Будете ли это вы или кто-то другой — зависит от вас!



Глава 1.

ВЫБОР НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА



КАК ВЫБРАТЬ БИЗНЕС, КОТОРЫЙ ВАС ОБОГАТИТ

Первые два вопроса, которые вы должны задать себе при выборе сферы бизнеса: **«Что этот бизнес даст мне?»** и **«Что этот бизнес даст людям?»**. И речь здесь идет вовсе не о деньгах, товарах и услугах. Речь идет о вашей судьбе и, возможно, о судьбе еще нескольких десятков, сотен, и, кто знает, может, и тысяч людей. И это вовсе не преувеличение. Суть заключается в том, что ваш будущий или уже действующий на настоящий момент бизнес может выполнять только две масштабные функции: **вызывать благодарность или порождать негатив.**

Причем один и тот же бизнес в зависимости от подхода к нему со стороны предпринимателя может как вызывать благодарность, так и порождать негатив. Примеров здесь огромное множество. Школа английского языка, где преподают грамотные и трудолюбивые учителя, даст возможность расширять сферы деятельности и приобретать друзей из других стран. А школа, которую открыла учительница, знающая язык на уровне «До ю спик инглиш?», вызовет только негатив у клиентов. Ведь деньги они платят немаленькие, а результата от такого обучения нет. К счастью, и просуществует такая школа недолго — туда просто перестанут ходить.

Комбинат качественного детского питания помогает вырастить детей здоровыми и энергичными. Но если это же предприятие будет экономить на продуктах, станет нарушать технологические процессы, его продукция может сильно навредить малышам. И горе-руководители получают только проклятия от родителей, а на адрес комбината — приглашение в суд.

Хорошая строительная компания может подарить возможность жить в новом благоустроенном жилье. А может создать клиентам серьезные проблемы.

Главная причина, по которой у многих людей разрушаются и бизнес и судьба, — это жажда наживы. Они не понимают, что самое ценное — это не деньги, а благодарность клиентов.

Большинство людей, к сожалению, не ценят благодарность. Есть даже такое глупое выражение: «Спасибо в карман не положишь». Так могут сказать только недалёковидные люди. Ведь когда клиенты благодарят вас, они дарят вам положительную энергию и тем самым вносят небольшую лепту в позитивные изменения в вашей судьбе и в развитие вашего бизнеса.