

# Конфайнмент-Модель Предпринимательства

Связь 2-1: Выполняя пошагово весь процесс, получаю результат в ВАКе.

## VIII. УБЕЖДЕНИЯ:

**1. Вера в себя - при желании (страхе) можно выполнить любую задачу**

- Все будет хорошо.
- Во мне есть сила!
- Если я что-то начал и делаю, то получу прибыль.
- Прожитое банкротство дает уверенность - ты знаешь, что выберешься.
- Усиление конкуренции - это хорошо.
- 99% препятствий - в голове.
- Нужно быть лучшим среди себе подобных.

**2. Настоящий бизнесмен - постоянно собирает информацию.**

- Ниши есть всегда и везде.
  - Ниши постоянно возникают и исчезают.
  - Есть такие люди, которые хотят работать, их надо найти.
- 3. Создание бизнеса - это ИГРА, т.е. хороший способ развлечься.**
- Поиск ниши - интересное занятие.
  - Удовлетворять потребности общества с помощью корпорации это хорошо.
  - Эффект синергии- Организация способна достичь больше чем сумма достижений каждого.
  - Если не можешь сделать сам, организуй других.

**4. Никогда не тратить деньги, если не знаешь, как и когда они вернутся.**

Связь 1-7: Дает результат для анализа.

7-6. Оценка эффективности действия организации, по-прежнему ли приносит прибыль? Желание заработать больше, быть первым на рынке.

6-2. Прямо инициирует.

Связь 7-2: Успешность процессов вТОТЕ-ах проверяется конечными результатами (прибылью, качеством персонала, динамикой развития на рынке etc)

**V. Критерии успешности - удовлетворение, постоянство выполнения получения заказов и получения прибыли;**

## ПРАВИЛА:

- 1. Постоянный поиск.**
- 2. Мы затеваем бизнес, который должен быть рентабелен.**
- 3. Демонстрировать оптимизм (харизму).**
- 4. Делать работу качественно и в срок.**
- Каждый должен выполнять свои обязанности, без личной оценки...
- 6. Знать работу** свою и своих подчиненных, четко распределять полномочия.
- 7. Пользоваться авторитетом** среди работников.
- 8. Поддерживать rapport** с людьми.
- Метод «кнута и пряника» - мотивация поощрением и наказанием.
- 10. Ключевые позиции должны занимать лояльные тебе люди.**
- 11. Финансовые вопросы решает руководитель.**

6-5. Страх остаться без денег стимулирует поиск новых ниш, идей. Желание заработать, азарт задает правила для выполнения действий.

8-5 Ниши есть, люди есть, информация в мире есть - находим и используем в соответствии с правилами («играем» в бизнес). Если я взялся за дело - все получится (демо)

2-5. Проверяют и подтверждают правила.

5-2. Задают правила для успешного выполнения ТОТЕ-ов.

5-3 Правила создают форму для представления в ВАКе желаемых промежуточных целей.

2-3 Знаю, представляю, что делать и сравниваю с тем, что происходит.

3-1. Мне нравится это делать, я знаю чего хочу, персонал также заинтересован в результате.

3-4 Я знаю в ВАКе, что делать, я получаю прибыль, персонал заинтересован - значит я - организовал процесс, я - организатор,

5-4 Правила задают мое поведение как человека, нашего идею, организовавшего и контролирующего процесс.

8-6. Возможность заработать (найти нишу) всегда есть. Это игра, которая дает азарт.

8-7. Найденная ниша, успешное создание бизнеса приносит прибыль.

7-8. Прибыль идет - все хорошо. Если нет, то вопрос в недостатке информации, недостат. качеств. организации процесса, недостат. мотивации

9-8. Новая информация, ее использование подтверждает, что настоящий бизнесмен - инфосос.

9-7. Дает материал для анализа.

1-9. Организовал предприятие, получил прибыль - развиваешься дальше.

4-9. Я создатель предприятия для получения прибыли, я - человек развивающийся, следовательно меня интересуют новые возможности получения прибыли, развитие своего предприятия

4-8 Я - организовал предприятие, смог получить прибыль, основываясь на своем желании ( или даже страхе). Значит, если есть желание(страх) можно выполнить любую задачу.

Связь 3-9: Прямо. Четко знаю как делать, получаю успешные результаты, следовательно могу развиваться дальше.

Связь 9-6: Развиваясь дальше, получаю возможность начинать новые проекты, идеи.

Связь 6-3: Азарт, желание и достижение желаемого дает удовлетворение, удовольствие от процесса. Страх отсутствия денег рассеивается получением прибыли.

## VI. ТРИГЕР НА ЗАПУСК:

- Страх остаться без денег;
- Желание заработать, проверить идею, систему, достичь цель;
- Есть желание получить что-то, недостижимое только моими усилиями;
- Способен ли сделать - азарт.

## VII. ФИЛЬТРЫ ВОСПРИЯТИЯ:

- Собственные
  - ощущения, состояния
  - чувства (уверенности)
  - интуицию
- Источники информации
  - все люди, разговоры
  - СМИ,
  - любые изменения в окружении
  - изменения в работе организации.
- новые возможности для ИГРЫ
- Прибыль в различных формах:
  - деньги
  - энергию
  - информацию
  - моральные аспекты

## II. ДЕЙСТВИЯ:

- ТОТЕ «Поиск на рынке ниши для получения прибыли»
- ТОТЕ «Начало деятельности предприятия»
  - ТОТЕ «Обеспечение финансово-материальными ресурсами»
  - ТОТЕ «Подбор персонала»
  - ТОТЕ «Осуществление деятельности предприятия»
    - ТОТЕ: «Реклама и маркетинг»
    - ТОТЕ «Заключение договоров»
    - ТОТЕ: «Поставка и продажа»
  - ТОТЕ «Диверсификация деятельности»

## III. НАВЫКИ

- Делового Общения, Коммуникабельности.
- Предельно четко представлять, чего хотеть:
  - ВАК-результат
  - ВАК-полного рабочего процесса с контрольными точками, которые отслеживаю;
  - Умение заинтересовать людей (перспективами и зарплатой, чтоб были лояльными).
  - Получение удовольствия, радости, удовлетворения от процесса и достижения результата;
  - Оценка и контроль соответствия плану и стратегии развития:
    - прибыли,
    - % занимаемой доли на рынке (в сравнении с желаемой),
    - численности и распределения сотрудников в организации,
    - динамики развития,
    - спроса,
    - количества и суммы договоров,
    - себестоимости,
    - ВАКов.
  - Анализа работы: своей и других.

**1**  
Есть организация, которая: 1. приносит прибыль; 2. "дает рабочие места" 3. удовлетворяет спрос потребителей

## IV. ИДЕНТИЧНОСТЬ:

- Я - организатор
  - создатель нового предприятия для извлечения прибыли, создатель новых рабочих мест.
  - Я тот, кто делает деньги.
  - Я тот, кто придумал идею, организовал процесс и получил прибыль.
  - Я - первый человек в организации (частный случай «я-организация»).
- Я - человек развивающийся.

**ВАК результата:**  
«**Есть организация, которая 1. приносит прибыль**, согласно "отчета о прибылях и убытках";  
**2. "дает рабочие места"** для общества, т.е. люди делают работу и получают зарплату, а количество людей в данной организации увеличивается от нуля-до создания организации, до некоторого возрастающего со временем количества больше нуля;  
**3. удовлетворяет спрос потребителей**, т.е. предлагает продукты/услуги в рамках закона, и если ее покупают, значит, удовлетворяет какие-то потребности, как минимум самим процессом :»).

## Комментарии к конфайнменту