

# Павел Дуров



**Павел Дуров** - российский предприниматель, программист, долларовый миллиардер, один из создателей социальной сети «ВКонтакте» и одноимённой компании; создатель кроссплатформенного мессенджера «Telegram». Бывший генеральный директор Вконтакте (2006—2014). В студенческие годы лауреат стипендий Президента РФ и Правительства РФ, трёхкратный лауреат Потанинской стипендии.

В 2001 году с отличием окончил Академическую гимназию, в 2006 — филологический факультет Санкт-Петербургского государственного университета по специальности «Английская филология и перевод» с красным дипломом (который до сих пор не забрал). Годом ранее закончил профессиональную подготовку на факультете военного обучения СПбГУ по специализации «Пропаганда и психологическая война», по окончании которой получил звание лейтенанта запаса. Сразу по окончании вуза он создал «ВКонтакте», крупнейшую на данный момент социальную сеть в России. На 2011 год Дуров, обладающий состоянием в 7,9 миллиарда рублей, занимал 350-е место в рейтинге российских миллиардеров



# Создание «ВКонтакте»

Сразу по окончании ВУЗа Павел основал «ВКонтакте»: старый друг, после учёбы вернувшийся из США, познакомил его с Интернет-проектом для студентов вузов Америки — Facebook'ом, где пользователи размещали в профилях свои настоящие имена и фотографии. Дуров решил внедрить подобную концепцию сайта в России, где могли бы общаться реальные люди под реальными именами. Первоначальное название будущего проекта — «Студент.ру» — было заменено Павлом на «ВКонтакте», так как, по его словам, «рано или поздно мы все станем выпускниками». Сначала сайт был закрытым, другими словами, зарегистрироваться можно было только после личного приглашения. Но уже в конце года регистрация стала свободной. Например, в сентябре 2012 года суточная аудитория сайта составляла в среднем 22 миллиона человек. На сентябрь этого же года в «ВКонтакте» зарегистрировалось более 140 миллионов пользователей. По скорости своего роста соцсеть побила все рекорды Рунета.



Многие программисты и предприниматели мечтают повторить успех Дурова. В его уникальном прорыве в мир бизнеса слились неординарный талант, целеустремленность, одержимость идеями, настойчивость, глубокие знания, понимание потребностей аудитории. Историю создания его бизнеса можно представить в виде такой последовательности этапов.



# История успеха Павла Дурова базируется также и на его способностях и личных качествах

- Масштабное мышление
- Находчивость
- Уверенность в себе
- Освоение многих профессий
- Высокая скорость принятия решений
- Ответ на решение – незамедлительное действие
- Абсолютное доверие только себе самому
- Принципиальность
- Доведение дел до качественного конца
- Понимание людей и каждой мелочи, которая может повлиять на его отношения с людьми
- Основывается на опыте других людей
- Прислушивание к своей собственной интуиции
- Желание протестировать мир на прочность
- Бесстрашие
- Узнать, как далеко можно зайти

# Секреты успеха Павла Дурова:

- Разберись в том, что тебе нравится и тогда ты будешь значительно счастливее.
- Оставь тот мусор, который ты ешь, пьешь и куришь. Не ищи волшебную диету, потребляй только натуральные овощи, фрукты и воду.
- Не нужно принимать вегетарианство или целиком воздерживаться от выпивки, просто знайте меру, и ограничивайте вредную еду.
- Изучай иностранные языки, так ты расширишь границы своего восприятия общества. Кроме этого ты обнаружишь внушительные возможности для карьерного роста и личного развития.
- Читай литературу на тему самосовершенствования и всего, что связано с твоей профессиональной деятельностью. Альтернатива чтению – аудио-книги.
- Каждый твой выходной день должен быть полезным. Проведи время с семьей, сходи в кинотеатр, съезди на пикник, купи обед нуждающемуся. Одним словом, расширяй сферу контакта с миром.
- Заведи собственный блог или дневник. Неважно о чем ты будешь писать, и насколько лаконичны будут твои слова, или сколько людей прочитает это, самое важное, ты научишься разговаривать с собой.
- Устанавливай цели и безусловно описывай их в блокноте, в своем дневнике, блоге или просто на рабочем столе своего компьютера. Важно, чтоб они были конкретными, измеримыми и основанными на времени.
- Научись набирать текст, не глядя на клавиатуру. Время – это самое ценное, что у тебя есть, ты должен думать о том, о чем пишешь, а не о том, где находится буква на клавиатуре. Овладей временем, сделай так, чтоб дела раскручивались без твоего участия. Решения должны быть быстрыми, а действия – немедленными, не откладывай дела на потом. Ты должен делать их сам или поручить другому человеку.
- Сведи на нет телевиденье, интернет, игры. Минимум нахождения в социальных сетях.



# Благотворительность

В 2011 году отдал лучшим в мире программистам 60 тыс. долларов. В 2012 году он пожертвовал 1 миллион долларов фонду «Википедия». В середине этого же года Павел Дуров и его команда, работающая в социальной сети «ВКонтакте», пускали самолетика из окна своего офиса, на которых были прикреплены 5000-ные купюры российских рублей. Дуров снимал на камеру толпу людей, которая мгновенно собралась под их окнами и устроила драку за самолетика.

# История успеха «ВКонтакте»

- **Самая известная социальная сеть** русскоязычного интернета была запущена в день рождения ее владельца, 10 октября. Этот был 2006 год, тогда Павлу Дурову исполнилось 22 года. Сайт запускался как бесплатный и был ориентирован на пользователя, удобство поиска и не содержал рекламы.
- Рост пользователей ресурса увеличивался очень быстро благодаря различным рекламным инструментам, которые использовали владельцы сайта. Уже через несколько недель сайту «ВКонтакте» понадобилось менять мощность, на которую был рассчитан сервер сайта. Спустя три месяца сайт «ВКонтакте» вошел в пятьдесят самых перспективных сайтов российского интернета. История успеха Павла Дурова начала набирать обороты.
- Со временем сайт начал внедрять различные **методы получения прибыли**. Это были платные смс-сообщения, с помощью которых пользователь ВК мог повысить свой личный рейтинг на сайте. Позже появились Платные подарки друг другу, которые измерялись отдельной валютой ВК, и покупалась она за реальные деньги. А в 2009 году сайт запустил рекламу в виде игр и онлайн-приложений от различных разработчиков, которые должны были платить сайту «ВКонтакте» процент от своей прибыли.