

Наталья Иванова

**Как продать
горящую
избу.
Продолжение**

Наталья Иванова

**Как продать горящую
избу. Продолжение**

«Издательские решения»

Иванова Н.

Как продать горящую избу. Продолжение / Н. Иванова —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-985020-1

Для счастливой жизни и прибыльного бизнеса. Советы предпринимателям и
всем деловым людям. Информация к размышлению. Сжато и максимально
полезно.

ISBN 978-5-44-985020-1

© Иванова Н.
© Издательские решения

Как продать горящую избу. Продолжение

Наталья Иванова

© Наталья Иванова, 2020

ISBN 978-5-4498-5020-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

В моей первой книге «Как продать горящую избу, или 11 правил эффективности», я рассказала об основных качествах, которые позволяли мне быть максимально результативной в решении любых вопросов в деятельности руководителя и предпринимателя. Но осталось ощущение недосказанности и я решила продолжить разговор. В этой книге я не стану формулировать правила, а просто добавлю нюансы к уже упомянутым ранее, отполирую бриллиант.

Чтобы сохранять свой психический ресурс нужно четко понимать, что в профессиональную деятельность нужно играть. Да, именно играть, как в игру. Не вовлекаться и идти к результату. Анализировать ошибки, делать выводы. От нас только действия. Результаты – не от нас. Много прямых и косвенных факторов будут влиять на итог. Бизнес-план хорош на бумаге. Но сколько не страхуйся, не рассчитывай риски, дело заживет своей жизнью и дороги приведут туда, куда мы не могли себе представить, даже в самых смелых ожиданиях.

Смело отправляемся в путь. Будем благодарны всем, кто встретится и окажет помощь. Проконсультирует, поможет, поддержит, и вдохновит. Будем снисходительны к тем, кто станет препятствовать, кто попытается остановить, внушая нам свои страхи. Мы нужны окружению привычные и удобные. Близкие не поддержат мать троих детей, заявляющую, что ей надо на сцену. Не находят понимания и желания юного программиста стать политиком. Зачем? Такая, хорошо оплачиваемая специальность освоена, а он непреклонен. Но никто не учитывает тот факт, что смиряясь с ситуацией и не реагируя на свой внутренний зов, человеку очень трудно быть удовлетворенным своей жизнью. И многие выбирают «удобное» существование, а потом удивляются почему переполнены клиники неврозов.

Мы живем в интересное время, когда все меняется так быстро, что надо быть гибкими. Смело менять работу, направление деятельности, обретать новые навыки и осваивать новые технологии. Научиться быть спокойными и пить чай при землетрясении. Эмоциональное выгорание – главная проблема всех, кто вовлекается в рабочий процесс. Кто забыл, что он в игре. Кто думает, что это его жизнь и Мария Петровна управляет его судьбой, отчитывая, за недостаточные трудовые показатели. Просыпаемся!

Работать или зарабатывать? В чем разница? У меня есть два знакомых бухгалтера. Я хочу, чтобы у меня всегда была работа, говорит первый бухгалтер. За свои услуги я беру недорого и веду уже девять предприятий. Очень устаю.

Я всегда хотел хорошо зарабатывать, говорит второй. У него работы намного меньше, он ведет одно предприятие и его труд высоко оплачивается.

Два специалиста, обладающих идентичным набором навыков, но с разным мировоззрением, приводящим их к разным результатам.

Работа – не самоцель. Свободный и счастливый человек – это тот, кто зарабатывает деньги тратя на это минимум усилий, так что у него остаются время и силы для полноценного отдыха и развития.

Мы сидим в этом офисе, стоим за этим прилавком или щелкаем на этом кассовом аппарате, только потому, что так решили сами. Нам для жизни нужны ресурсы. Вот мы и при-

шли за ними сюда. В единственное место на планете – магазин продуктов «Ромашка», и сели за кассовый аппарат. Потому что всю нашу жизнь нам внушали, что нужно ходить на работу и это нормальная жизнь нормального человека. Прочитую Стива Джобса «Работать надо не 12 часов в сутки, а головой».

Если мы играем в работу и не вовлекаемся эмоционально – мы становимся максимально эффективны. Если человек интроверт, а по работе ему необходимо общаться с большим количеством людей, то он просто осознает, что ему надо в это поиграть, и на несколько часов превращается в открытого и легкого в общении собеседника. Возможно ли такое? Возможно. Недавно я разговаривала с руководителем одного из центров иностранных языков. По роду деятельности этой женщине приходится общаться с большим количеством людей в течение дня и она сказала мне. «Не смотря на то, что я интроверт, однажды я осознала, что если я не смогу эффективно общаться, то у меня ничего не выйдет, сколько бы знаний не было у меня. И я стала общаться».

Так качается «социальная мышца». Ежедневным общением. Порой перебарывая себя, как в спортзале. Еще пару подходов и вес взят. Я вспоминаю как много лет назад, в начале своего профессионального пути, попала в кабинет руководителя и там была невыносимо шикарная, по моим понятиям обстановка. Мебель красного дерева и кожаные кресла. И когда мне предложили присесть, я просто чувствовала физически, как скрипит мой позвоночник. Я была скована и обескуражена. Пройдет совсем немного времени и обстановка шикарных офисов станет для меня обыденной и я даже перестану ее замечать. Так быстро наш мозг привыкает к новым картинкам, словам и обстоятельствам. И то, что кажется недостижимым и огромным сегодня, будет, возможно, малым завтра.

Ориентация сервис.

Если владелец бизнеса или индивидуальный предприниматель не уделяет должного внимания сервису, то долго на рынке он не продержится. Прошло время толстых диетологов, нужны профессионалы во всех сферах, но быть профессионалом не достаточно. Необходимо быть развитой и чуткой личностью с высоким эмоциональным интеллектом.

Однажды я пришла в кафе и сказала бармену, что моя семья предпочитает на праздник их пиццу, вместо торта, до чего она хороша. Бармен ответил: «У Вас праздник, поздравляю!» И нагрузил мне вдобавок к пицце целый пакет горячих вкуснейших кексов. Закрепилась такая положительная эмоция, что у меня не стоит вопрос выбора кафе. Я люблю ходить туда. И не только я. Свободных мест практически не бывает и владелец думает о расширении.

На приёме у стоматолога, в конце декабря, подошло время расчета, и он говорит – денег не нужно. Это Вам от меня поздравление с Новым годом. Я не меняю врача уже 15 лет. Запись за три недели вперёд. Всегда очередь.

Когда я прихожу к своему парикмахеру, мало того, что мои волосы в идеальном состоянии, но и настроение тоже. Вкуснейший чай, который именно я люблю, все новинки, которые касаются именно меня в парикмахерском искусстве и конечно советы. Благодаря моему парикмахеру у меня длинные и ухоженные волосы. Выявление истинной потребности клиента. Однажды я была расстроена и попросила стрижку. При беседе выяснилось, что я вовсе не хочу обрезать волосы и отращивать будет очень долго, а мне просто надо успокоиться. Мы поменяли оттенок цвета и я благодарна своему парикмахеру. К нему запись минимум за две недели и от клиентов нет отбоя.

Какие именно качества создают востребованность?

1. Качественная услуга (товар).
2. Доброжелательность.
2. Внимание к мелочам.
3. Выявление истинной потребности клиента.

4. Щедрость. (Подарки, сюрпризы, бесплатный полезный контент)

5. Креативность, индивидуальность.

6. Любовь к людям.

7. Любовь к своему делу и развитие. (Идти в ногу со временем, следить за всеми новинками своей отрасли)

Деньги это не цель – это один из приятных бонусов при правильном подходе к делу. Деньги – это социальные аплодисменты.

Клиенты голосуют своими деньгами за качественные услуги от качественных людей.

Радость жизни.

Когда занимаешься тем, чем любишь, время летит незаметно. Поднимаю голову и вижу, что пишу уже 2 часа без перерыва и поток мыслей не остановить. Мне есть что сказать. На вопрос чем я займусь дальше, у меня есть ответ. Работы очень много и мне, как любому волшебнику, нужно много успеть.

Когда ко мне приходит человек с одними убеждениями, а уходит с другими, я чувствую себя как стрелочник на железной дороге. Я ПЕРЕКЛЮЧАТЕЛЬ. Его поезд пойдет другим путем. Следующая станция – «Радость жизни».

Откуда приходит радость? Она приходит от понимания своего маршрута. От совпадения внутреннего желания и внешней реализации. Знать кто ты. Куда идешь и как туда пойти. Не дать внешним голосам заглушить свой внутренний. Не повестись на шум и страхи окружающих. Иметь дерзновение и смелость петь свою песню, проявлять себя в мире, идти своим путем.

Не повестись на уловку, что я недостаточно хорош, что у меня не то тело, не те способности, недостаточно денег и любое еще «недостаточно». Просто глубоко вдохнуть – выдохнуть и сказать: Вот я! Здравствуй мой мир!

Когда водитель трамвая поёт в пустом вагоне, ведя свой трамвай к конечной остановке, только потому, что мама говорила, петь – это не серьезно. Выйди из трамвая. Спой нам, мы хотим слышать твой прекрасный голос. Перебори свой страх и подари миру красивую историю обретения себя, а нам еще одного артиста, встречи с которым мы ждем с нетерпением. Я готова купить билет на твой концерт. Решайся! Выйди из трамвая навстречу мечте!

Реставрация золотом.

В Японии битую посуду реставрируют золотом. Считая, что трещинки, часть её истории, часть красоты.

Каждое испытание, пережитое человеком, делает его восприятие тоньше, глубже. Приводит к пониманию чужой боли.

Смягчению сердца.

Когда одного режиссера спросили, красива ли юная актриса, он ответил: «Не любила, не хоронила, откуда красота?»

Я люблю людей с биографией.

Афганистан. Война. Офицер попал в плен. Его бросили в яму. Почти 2 года доставали ежедневно, пытали, избивали. Не кормили. Ел глину, пил росу и молился Богу. Худой изможденный, но стойкий.

Местная девушка пробиралась ночью к яме и приносила молоко и хлеб. Её поймали и чуть не убили. С того дня её младший брат, рискуя жизнью подбрасывал в яму хлеб.

Офицер выжил, его освободили. Он женился на девушке, которая спасла ему жизнь. Вот такая семья. Прекрасные люди. После этой истории из моего лексикона ушло словосочетание «трудные обстоятельства».

Жизнь. Когда обстоятельства от нас не зависят, мы можем опустить руки, а можем быть сильными духом, идти до конца, выжить и победить.

Качественное ядро личности.

Размышляя об успехе и эффективности, доверии и взаимодействии с другими людьми, я прихожу к выводу, что без качественного ядра личности, все конструкции будут стоять на песке. Бетонным фундаментом станет наша доброта и человеколюбие. Понимание себя и других. Любое испытание будет нам по плечу и мы будем радостью и утешением всем, кто нуждается. И мир вокруг нас будет прекрасным, в нашем радиусе, где наши законы. Для каждого, в ком горит огонёк доброты – эти стихи.

Мы можем стать блаженством величайшим,
От радости по звёздам побежать,
А можем посчитать себя несчастными,
Скорбеть грустить и унывать.
Бег, радость, звёзды иль унынья мрак – нам выбирать.

Свеча горела в храме пламенела
И в сердце любящем желание добра
Горело тоже, умоляя небеса
Помочь кому-то, видано ли дело,
И помощь подошла...

Своё движение в сейчас
Зрю прямо, радостно, свободно,
Всё очень просто, и под час,
Мне кажется, Что все из нас
Могли бы так,
Да только мрак своих «хочу»
Во вред другим неосторожно
Мешает быть счастливым хоть чуть-чуть,
И радость ощущать мешает тоже.

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.