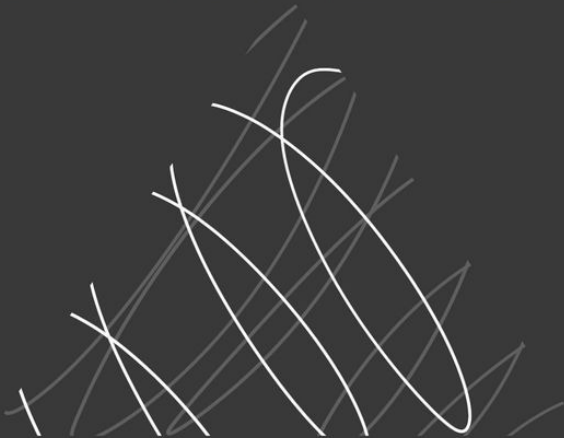


18+ ИРИНА ГАВРИЛОВА

Предпринимательство
НОВОГО ВРЕМЕНИ:
ОТ БЕССИЛИЯ И ХАОСА
К ВЛИЯНИЮ



Как предпринимателю обрести
мощную опору внутри себя
и уверенно идти к большим
результатам во времена
глобальных перемен



Ирина Викторовна Гаврилова
Предпринимательство
нового времени: от бессилия
и хаоса к влиянию. Как
предпринимателю обрести
мощную опору внутри себя
и уверенно идти к большим
результатам во времена
глобальных перемен

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69978349
ISBN 9785006082953

Аннотация

Эта книга – ответ на вопрос, как предпринимателям можно эффективно справляться с задачами, управлять изменениями, реализовывать открывшиеся возможности, находить точку опоры и быть успешным в условиях полной неопределенности. Книга содержит примеры из жизни владельцев бизнеса, которые выросли кратно в период глобальных перемен. А собранная

коллекция «золотых практик» позволит вам буквально за одну-три минуты менять состояние, настрой и уверенно идти к большим результатам в бизнесе и в жизни.

Содержание

Введение	7
Глава 1.	18
1.1. Новая реальность, какая она?	21
1.2. Тест «Мастерство управления бизнесом и жизнью»	26
1.3. Восемь жизненно важных компетенций для предпринимателя	38
Глава 2.	45
2.1. Почему так важно ставить цели?	46
2.2. Как уровень счастья влияет на уровень доходов предпринимателя	49
2.3. Список целей. Практика	55
2.4. Путеводная звезда	62
Глава 3.	67
3.1. Энергия на физическом уровне	69
3.2. Энергия на эмоциональном уровне	75
Конец ознакомительного фрагмента.	81

**Предпринимательство
нового времени:
от бессилия
и хаоса к влиянию
Как предпринимателю
обрести мощную опору
внутри себя и уверенно
идти к большим
результатам во времена
глобальных перемен
Ирина Викторовна
Гаврилова**

*Благодарю Жизнь за все,
что в ней было.*

И за то, что в ней не было.

Потому что это все – мой выбор!

*С огромной благодарностью моим родителям
и мужу, которые верили в меня, несмотря
ни на что, и моим четырем детям, каждый
из которых для меня являлся толчком
к выходу на новый уровень развития меня как
личности.*

Анна Свинцова *Редактор*

Анастасия Толмачева *Иллюстратор*

© Ирина Викторовна Гаврилова, 2024

© Анастасия Толмачева, иллюстрации, 2024

ISBN 978-5-0060-8295-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

#

«Ирина, у нас проблемы!» – до боли знакомая фраза из моего далекого прошлого.

Мне 30 лет и я совладелица строительно-производственного предприятия. У нас с мужем семейный бизнес. Мы делим управление компанией пополам. Я – финансовый директор и директор по продажам частным клиентам. Муж – генеральный директор, ведет производство и работает с крупными корпоративными клиентами.

Наше предприятие за три года с нуля выросло до завода с собственными производственными площадями. 200 сотрудников, 10 миллионов долларов оборота, 5 представительств в регионах, 15 собственных офисов по продажам, 50 дилеров.

Но каждое утро на заводе начинается с фразы: «Ирина, у нас проблемы!»

Я участвовала в управлении около шести лет. Тогда я не знала, что такое коучинг, и мне не хватило мудрости, чтобы одновременно вести с мужем бизнес и удержать наши отношения. Как результат – фиктивный развод, хотя по факту отношения реально испортились.

Из бизнеса я вышла с надеждой сохранить семью (у нас на тот момент уже было трое детей) и дала себе обещание

больше никогда не вести бизнес с мужем. Открыла для себя чисто женское дело – сеть бутиков одежды от самого известного на тот момент дизайнера в стране. После brutally-производственно-строительного бизнеса и исключительно мужчин в подчинении управление бутиками показалось мне настоящим женским раем.

Параллельно начала обучаться коучингу (кстати, часто в коучинг приходят в моменты внутреннего кризиса, чтобы разобраться в себе). В результате достигла высшего мирового уровня МСС ICF (мастерский уровень) и стала шестым коучем в РФ, получившим этот статус. Открыла консалтингово-образовательный бизнес и стала лучшим бизнес-коучем 2020 года.

А муж продолжал вести свое предприятие, но уже с другими партнерами.

В октябре 2022 года моего супруга мобилизовали. Ему дали всего два часа на то, чтобы оформить генеральную доверенность на меня.

Почему на меня?

Потому что в его фирме все сотрудники – профессионалы, но никто не владеет информацией во всем объеме. А его партнер по бизнесу специализировался в сфере финансов.

Для меня такая ситуация стала полным шоком...

Страх и паника накрывают в такие моменты, и не важно, коуч ты или нет. Ты просто женщина, мама четверых детей, у которой забирают мужа на неизвестный срок!

На меня свалился бизнес мужа, у которого на данный момент подписаны сложные контракты с крупными строительными компаниями на 100 миллионов.

Компания находится на стадии бурного роста и за шесть месяцев по масштабам выросла в 10 раз.

И у меня же есть свой бизнес, консалтинговый, где тоже свои обязательства перед клиентами на долгие месяцы вперед.

Плюс я зареклась вести с мужем совместный бизнес.

И самое главное: меня никто не спросил, хочу ли я управлять компанией мужа. Я же коуч. Я давно не делаю того, чего не хочу!

Решение принималось мгновенно. За два часа я стала исполнительным директором производственно-строительного предприятия с пулом заказов на 100 миллионов.

Представьте шок клиентов – крупнейших строительных компаний региона, которым звонит кто-то и говорит: «Добрый день, я жена Дмитрия, с сегодняшнего дня исполняю обязанности гендиректора». В первые дни ко мне примчались представители служб безопасности этих компаний с «допросом», кто я такая?!

Кроме того, саботаж сотрудников, поставщиков, партнеров и даже клиентов, так как я для них была полным дилетантом. Ведь мой бэкграунд не знал никто из них.

«Ирина, у нас проблемы!» – первая фраза начальника производства после нашего знакомства. Дежавю...

Десять лет назад именно так начиналось каждое утро на производстве.

Проблемы сыпались непрерывно.

Но! Тогда я кайфовала от них! Я их расценивала не как проблемы, а как интересные задачи.

Каждый раз спрашивала себя: на этот раз смогу я разрулить или?..

И ведь разруливала! Разруливала играючи. И кайфовала от такой игры! А бизнес был сложный, я бы даже сказала, мужской. Мы купили землю, построили производственную базу под наш быстрорастущий бизнес.

Помню... Выхожу я на «капитанский мостик» – балкон на втором этаже нашего офисного здания – с чашкой кофе и наслаждаюсь видом на производство сверху. Все работает. Фуры заезжают, грузятся, рабочие производят продукцию, склад отгружает, сотрудники снуют туда-сюда. Кайф!

Но!

На работе я с 7 утра и до победного. Иногда в 10 часов вечера, иногда в 12 часов возвращалась домой.

Мне тогда казалось, что самое важное – это держать все под контролем, ведь лучше меня вряд ли в моем бизнесе кто-то что-то сделает. В день я выпивала около 15 чашек кофе. Надо было быть в тонусе и с ясной головой. Ведь если не я, то кто же. А на ужин, который обычно был после 10 вечера, обязательно надо выпить несколько бокалов вина... Иначе невозможно расслабиться и уснуть.

Детей, соответственно, почти не видела. «Что ты за мать?! У тебя малые дети, а ты их бросила ради бизнеса», – говорили родители мне. К слову, дети у меня выросли очень самостоятельные и умеющие брать ответственность...

Никаких отпусков, а если и едешь на отдых, то все время на телефоне. Это и отпуском-то назвать было сложно.

Я тогда не понимала, как может быть по-другому. Ведь если я хоть чуть-чуть отпущу вожжи, то все сразу рухнет.

И результат: потерянные бизнес, здоровье, практически испорченные отношения... и дети, которых я видела только во сне.

Сейчас я это называю «убиваться об бизнес», бизнес, который становится могильной плитой... Но тогда я этого не понимала.

Потом, после личностного кризиса, полного выгорания и после 10 лет изучения коучингового стиля мышления, я поняла, в чем причина.

Был потерян контакт с собой, со своей сутью!

Теряя контакт с собой, ты пропускаешь все сигналы, которые говорят о том, что так нельзя. Нельзя не отдыхать – выгоришь, потеряешь тонус, ясность мышления. Нельзя алкоголем и кофе убивать свой организм – со здоровьем не шутят. Нельзя все держать под контролем – сломаешься. Нельзя отключать чувства и эмоции – потеряешь способность чувствовать «ситуацию на кончиках пальцев». Нельзя не чувствовать своего тела и не заниматься им при такой серьезной

нагрузке – в самый ответственный момент оно подведет тебя. Нельзя терять связь с собой – отключится интуиция (чуйка предпринимательская) и как результат – ошибки за ошибками в принятии решений, которые приводят к потере бизнеса. Нельзя всю жизнь подчинять одному только бизнесу – жизнь намного шире, интереснее, вкуснее и ярче!

И сейчас, когда я оказалась «в том же месте» спустя 10 лет, у меня включились паника и внутренний саботаж.

Я так больше не хочу и не могу!

Возвращаться в то прошлое я категорически не готова. Я больше не готова «убиваться об бизнес».

Десять лет назад я выползла из этого бизнеса с самыми сильными страхами:

- страх большого потока денег, я заблокировала свой денежный поток практически до нуля, потому что большие деньги – огромные проблемы вплоть до угрозы жизни;
- страх крупных клиентов: когда весовые категории не равны, то «сиди и не рыпайся»;
- страх продавать, особенно на большие деньги;
- страх телефона: я вздрагивала от любого телефонного звонка, потому что в самые сложные моменты все поставщики, клиенты звонили мне и матом мне рассказывали, кто я есть. А это строительный бизнес, и дяди там суровые...
- страх людей, лучше «сидеть в норке», так безопаснее...
- страх любого стука в дверь: ведь это могли прийти приставы описывать имущество;

- страх ставить цели. Как мне сказал очень близкий человек, лучше бы ты сидела и вообще ничего не делала, а то от твоей деятельности только всем хуже (так как фирма была должна, наезды были не только на меня и мужа, но и моих детей, и моих родителей);

- страх своей силы, потому что в результате всего, что я делаю, мы получали угрозу жизни мне и моим близким, поэтому лучше сидеть и не высовываться (такая вот извращенная форма ответственности перед близкими);

- страх «убиться об бизнес», когда работаешь с 7 утра до 12 ночи, без обедов, 15 чашек кофе в день, а вечером алкоголь, чтобы расслабиться, без выходных и отпусков и полная потеря себя...

Я реально тогда сломалась. Помню, лежу в кровати, свернувшись калачиком, и не могу встать. Не хочу жить...

Именно на том жизненном этапе я пришла в коучинг, мне очень было важно разобраться в себе, понять, что со мной не так.

Я решила, что больше с мужем никогда не буду вести бизнес, говорили же добрые люди, что ничего хорошего из этого не получится...

И вот жизнь, играючи, за 24 часа выдергивает меня из привычного уклада – и на тебе: то, чего больше всего ты боялась и от чего когда-то убежала – получи!

Хочешь расти дальше – пройди этот квест.

Войди опять в эту реку, победив свои самые сильные стра-

хи, если хочешь расти дальше...

Я оказалась на уровне, который десять лет назад не смогла пройти в игре под названием Жизнь.

Все мои страхи проявились одновременно. Да, я получила тогда бесценный опыт. За битого двух небитых дают. И впопору было написать книгу «Как нельзя вести бизнес»...

Но сейчас ситуация оказалась сложнее, потому что накопленные страхи были до сих пор со мной. Плюс шок от происходящего, от внезапности.

Первое время я приползала домой и вались с ног от перенапряжения и сопротивления.

Тело просто немело. Я лишь успевала себе напоминать: Ира, вернись в тело!

Ведь зажатое тело для меня – это потеря чуйки. Мозг может нас обманывать, загоняя в ментальные ловушки, а тело никогда не обманет.

При принятии важных решений тело – главный ориентир для меня. Оно четко знает, когда – да, а когда – нет. Оно не соврет и не подведет.

Жизнь явно решила, что под глобальные задачи провокативный метод проработки страхов (когда тебя засовывают в то, что ты боишься больше всего) – лучший и самый быстрый способ отпустить то, что как кандалы держало меня.

Еще интересный факт: до конца года у меня была цель – написать свою первую книгу «Предпринимательство нового времени: от бессилия и хаоса к влиянию» по одноименному

онлайн-интенсиву...

Все случилось на главе под названием «Компетенция 6: Влияние». Жизнь решила сыграть со мной в игру «иди в реальные поля и проверяй, все ли, что написано в книге, реально работает».

И я до сих пор задаюсь вопросом: кто кого пишет, я – книгу или она – мою жизнь?

Не секрет, что многие считают, что коучи и бизнес-тренеры – теоретики, которые пытаются учить практиков жизни. Вы тоже так считаете?

Да, у меня есть консалтингово-образовательный бизнес. Но одно дело – когда у тебя в команде «прокаченные коучинговым мышлением» сотрудники, и совсем другое дело – реальный сектор бизнеса, например, производственно-строительный, где 99% сотрудников – мужчины, а женщины чаще всего работают в бухгалтерии. Реальный сектор бизнеса, где мат – это нормальный и основной способ общения, где работают «не укушенные коучингом» люди...

Жизнь и книга развернули мои планы на 180 градусов, чтобы я еще раз убедилась, что то, во что я верю, работает на 100% в любых видах бизнеса с людьми разной степенью осознанности.

И я вдруг вспомнила, что моей страстью является управление, организация, сборка самых сложных пазлов, решение нерешаемых задач.

Видеть бизнес как систему и помогать своим клиен-

там-предпринимателям находить «бутылочные горлышки» – одна из моих сильных сторон как бизнес-коуча высшего международного уровня. И да! Я бизнес-коуч – не теоретик, а реальный практик, который более 20 лет создает, развивает и масштабирует разные виды бизнеса.

Итак, сейчас я управляю производственно-строительным предприятием полдня – с 10 до 14. Я смогла так организовать свое время. Ведь именно этому я обучаю предпринимателей: как работать в два раза меньше, а зарабатывать на порядок больше, причем легко и в кайф!

Сразу оговорюсь, что легко – это затрачивая ровно столько энергии, сколько необходимо для получения результата, и ни капли больше.

Бизнес мужа под моим управлением за 10 месяцев показывает кратный рост.

Вторую половину дня я веду свой коучинговый бизнес, который для меня очень важен. Для меня это направление про поток, вдохновение, инсайты, масштабирование, горящие глаза клиентов... И я не готова его ставить на стоп.

Еще одно наблюдение. У меня есть две разные части меня: лидерская/мужская и коучинговая/женская. Одна часть максимально проявляется в бизнесе мужа, другая – в моем коучинговом бизнесе, но обе – это части и грани меня. Обе части – это Я. И в этом моя сила!

Эта книга – ответ на вопрос, как предпринимателям можно адекватно справляться с задачами, управлять

изменениями, реализовывать открывшиеся возможности, находить точку опоры для себя и своей команды и быть успешным в условиях полной неопределенности и непредсказуемости.

Хотите знать, что сработало для меня в такой непростой ситуации, что помогло расти мне и бизнесам, которыми я управляю?

Читайте дальше!

Глава 1.

BANI-мир или новая реальность

Осознаю – значит управляю!

В последнее время ко мне на индивидуальный коучинг приходят успешные предприниматели с признаками эмоционального выгорания.

«У меня больше нет сил. Нет энергии. Я знаю, что могу больше, но кажется, что в сегодняшних условиях это нереально! Бизнес больше не зажигает, цели не мотивируют, я устал, не понимаю, как и куда мне дальше двигаться».

Это опасное состояние, которое может привести не только к потере бизнеса, но и других значимых вещей, в том числе здоровья и семьи. Можно потерять смысл жизни... И потом долго проходить личностную трансформацию в попытках вернуть себе себя.

Да я и сама в прошлом – пример того, как можно «убиться» об бизнес».

Существуют и такие проявления внутреннего кризиса:

Стеклянный потолок

«Вроде бы внешне все хорошо. Но я не понимаю, куда мне идти дальше. Чувствую, что я могу и способен на большее. Но я не могу найти свой вектор, не вижу путей развития,

не понимаю, куда мне идти...»

Команда

«Со мной все хорошо, но что мне делать с командой? Как сделать так, чтобы сотрудники включилась в работу? Как вовлечь людей, замотивировать их? Уже не осталось сил и дальше тащить их на себе».

Масштаб

«Как я могу справиться с глобальной задачей, серьезным вызовом, если есть ощущение, что масштаб моей личности не соответствует поставленным задачам? Где найти ресурс, уверенность в себе? Как не заплатить за это своей жизнью и окончательно «не убиться об бизнес?»»

Выйти из операционной рутины

«Я погряз в операционке, ни на что нет времени. Живу и работаю всегда „на разрыв“, ничего не успеваю. Больше так не могу. Мне нужно сфокусироваться, определиться, расставить приоритеты...»

Жизненный баланс

«Я все время НЕДО-... Все время кому-то должен и виноват из-за того, что жертвую своей семьей / личной жизнью ради бизнеса. Как в условиях сумасшедшей загрузки найти время на жизнь?»

Все хорошо, но почему так плохо?

«У меня вроде бы все хорошо. Мечты сбылись. Есть успешный бизнес, комфортная, понятная жизнь. Но чего-то не хватает. Как будто жизнь потеряла краски. Неужели это

все и не будет ничего другого? А что дальше? Или так будет всегда?»»

1.1. Новая реальность, какая она?

Мир сильно изменился, особенно в 2022 году! Согласны? Вижу по своим клиентам и общим тенденциям:

- Старые стратегии больше не работают.
- Нет уверенности в завтрашнем дне: страшно стало мечтать, страшно что-то планировать.
- Нет понимания, как создать и сохранить устойчивый рост бизнеса, как развивать и масштабировать дело.
- Нужен новый взгляд на бизнес и на жизнь в целом.
- Нет баланса ни в бизнесе, ни во всем остальном.
- Как вернуть себе бразды управления в современном, таком нестабильном мире?

Что же происходит? Давайте разбираться! Вы заметили, как на смену VUCA-миру (сложному, нестабильному, неопределенному, неоднозначному) пришла теперь новая реальность – BANI-мир? Рисунок 1.1.

Я – точно да. Итак, все по порядку.

Термин «BANI» был предложен футуристом Жаме Касцио и Калифорнийским Институтом будущего (IFTF). Мир усложнился и ускорился. Явные признаки BANI появились в 2019 году. Что это значит?

В – Brittle (хрупкий):

Любые привычные способы действий могут рухнуть в любой момент. Нет ничего надежного, никто не защищен.

A – Anxious (тревожный):

Нет возможности предсказать, что случится дальше. Тревожность становится симптомом XXI века. Другая проблема – FOMO (fear of missing out) – страх потери возможностей, боязнь упустить актуальные тренды и остаться за бортом.

N – Nonlinear (нелинейный):

В нелинейном мире не получается установить четкие связи между причинами и следствиями, между процессом и результатом. События имеют интегральный эффект, они влияют сразу на все, а для достижения цели необходимы системные действия.

I – Incomprehensible (непостижимый):

Из-за непостижимости мира невозможно получить полное представление о происходящем в нем. Все знания неполноценны, а информации катастрофически не хватает. Решения принимаются в ситуации неопределенности, шаги осуществляются как будто на ощупь.

Так можно ли адекватно справляться с задачами, быть собой и быть счастливым в условиях BANІ в нынешней ситуации?

Да!!!

Вопрос «КАК?» – самый актуальный у моих клиентов!

Существует три возможных варианта развития событий:

1. Не справиться с собой и ситуацией, потерять бизнес или

выйти из бизнеса на порядок слабее.

2. Смириться. Главное, что я сохранил компанию и держусь на плаву.

3. Усилиться в кризис и реализовать открывшиеся возможности.

Как стать сильнее во времена глобальных перемен? Обрести мощную опору внутри себя и уверенно идти к большим результатам во времена глобальных перемен? В этой книге я хочу поделиться с вами лайфхаками моих клиентов, как они справляются с вызовами VANI-мира.

Мне очень нравятся простые, но эффективные практики – я их называю «золотые», которые буквально за одну-три минуты меняют состояние и настрой и дают результат по принципу эффекта рычага.

Давайте сначала определимся, где вы сейчас находитесь. Какова ваша точка ? Чтобы это понять, предлагаю пройти мини-тест моего коллеги Филиппа Гузенюка. **А (исходная точка)**



Рисунок 1.1. VUCA/BANI — миры

1.2. Тест «Мастерство управления бизнесом и жизнью»

В тесте содержатся 9 утверждений, которые надо оценить по шкале от 1 до 10, где 1 – наименее соответствует утверждению, а 10 – это 100% про вас! Рисунок 1.2.

Необходимо фиксировать первую цифру, которая пришла на ум. Именно она самая верная! Обдумывать ничего не нужно. Отвечаем на вопросы максимально честно, ведь это не про «хорошо» и «плохо». Это основа, от которой мы дальше будем отталкиваться. **Важно!**

1. Бизнес приносит достойные деньги.
 2. Я кайфую от процесса создания бизнеса.
 3. Есть желаемые результаты в бизнесе.
 4. Я понимаю, ради чего большего существует мой бизнес.
 5. Я нахожусь в среде людей, близких мне по жизненным ценностям.
 6. Благодаря бизнесу я сегодня лучше, чем вчера. Я расту.
 7. Благодаря бизнесу я максимально использую свой потенциал.
 8. Все сферы моей жизни сбалансированы.
 9. Есть уверенность, что я на своем месте.
- #

Бизнес приносит достойные деньги. **Пункт 1.**

Думаю, этот пункт не требует пояснений. Предпринима-

тели всегда сразу находят на него ответ.

Я кайфую от процесса создания бизнеса и управления им.

Пункт 2.

Я испытываю радость от того, что делаю, что создаю. От тех процессов, которые происходят вокруг меня, как развивается мой бизнес.

Есть желаемые результаты в бизнесе. **Пункт 3.**

Этот пункт не только про деньги, но и про масштабы, рынки, страны, объемы, количество филиалов, сотрудников и т. д.

Целеполагание по SMART тоже сюда. Помните знаменитую фразу из рекламы 90-х: «Сколько вешать в граммах?» Это про точность в постановке целей.

Я понимаю, ради какой большей цели создан мой бизнес.

Пункт 4.

Я понимаю, для чего я его создала, для чего я его развиваю, к чему иду. Что после себя хочу оставить. Какие изменения в этот мир несет мой бизнес. Какой след он оставляет?

Если есть понимание таких смыслов, то тогда смело ставьте себе 10 по шкале!

Я нахожусь в среде близких мне по духу людей. **Пункт 5.**

В моем бизнесе я нахожусь среди людей с общими жизненными ценностями, и это наполняет меня энергией, дает мотивацию двигаться дальше, создавать что-то новое.

Благодаря бизнесу я сегодня лучше, чем вчера. Я расту.

Пункт 6.

Я расту, развиваюсь как личность и профессионал, совершенствуюсь, раскрываю свой потенциал. Я нахожусь в зоне своей гениальности и мастерства, постоянно улучшаю свои компетенции, и это дает мне достаточно энергии для того, чтобы кайфовать от бизнеса и жизни.

Благодаря бизнесу я максимально использую свой потенциал. **Пункт 7.**

То есть я четко знаю, в чем мои сильные стороны, и я на них опираюсь. Я знаю, в чем моя уникальная способность, уникальная сила, уникальный дар. И это позволяет мне применять и раскрывать свои таланты не только в бизнесе, но и в других сферах жизни.

Все сферы моей жизни находятся в балансе. **Пункт 8.**

Для меня бизнес – всего лишь часть жизни, хотя и очень важная!

И моя книга о том, как, развивая свое дело, наслаждаться тем, что создаешь. При этом сохраняя баланс и в других сферах жизни, потому что «убиться об бизнес», выгореть эмоционально – точно не самый лучший результат!

Есть чувство, что я на своем месте. **Пункт 9.**

Есть чувство, что я там, где я должен (-на) быть. Все идет так, как должно идти, то есть наилучшим образом для меня, моей семьи, для других людей и для мира в целом.

Во время нашего совместного путешествия мы еще будем возвращаться к этому тесту. А сейчас, когда вы уже ответили на все вопросы, посмотрите на результаты теста с пози-

ции наблюдателя. Напоминаю, что в коучинговом формате нет ничего плохого или хорошего, правильного или неправильного! Есть ваша отправная точка, от которой вы можете сейчас оттолкнуться и дальше начать привносить улучшения и изменения в свою жизнь. Чтобы все было только на 8-9-10, если есть для вас в этом необходимость!

- Как вам результаты этого теста?
- Что это исследование значит для вас?
- Что вы чувствуете, какие мысли приходят в голову?
- Что хочется сделать? На улучшение какого пункта в первую очередь нужно направить вашу энергию в ближайшие день-неделю-месяц-квартал?
- С чего вы можете и хотите начать действовать?

Мы живем, конечно, в уникальное время – в эпоху перемен. С одной стороны, оно очень сложное, а с другой – прекрасное! Ведь именно сейчас можно все изменить... оттолкнуться от того, что есть, и идти туда, куда хочется!

Во время пандемии, начиная с 2019 года, начались глобальные изменения в мире. И вдруг оказалось, что он хрупкий, тревожный, нелинейный и непостижимый. Все сейчас настолько зыбко, что любые привычные способы действий способны разбиться на мелкие осколки в любой момент. Более того, и сам мир вокруг нас может разрушиться в один миг: нет ничего надежного и долговечного. Никто не защищен.

После 24 февраля 2022 года перестали существовать га-

рантии, что ваш бизнес сохранится: рвутся связи с поставщиками, нарушена логистика, наблюдается мощный отток специалистов из страны. Деньги от клиентов идут месяцами из-за сложной ситуации во внешнеэкономической деятельности. Слова «дорогие деньги» и «санкции» я постоянно слышу от своих знакомых и клиентов. Конечно, все это очень болезненно. Ножом по живому. Многие из нас не были подготовлены к такому.

Правда, я как предприниматель уже переживала «лайт-версию» 2022 года, когда Крым перешел под юрисдикцию РФ.

Отлично помню, как я проснулась одним мартовским утром 2014 года и узнала, что украинское правительство обнуило все мои расчетные счета в банке. Шок. Как вести бизнес дальше, когда есть обязательства перед поставщиками, клиентами, сотрудниками, а на счету – ноль? Некоторые мои ключевые сотрудники, на которых я привыкла полагаться, переехали на Украину. Рушились семьи из-за разницы в политических взглядах. Через несколько недель банки все-таки заработали, но кредитование как опция было закрыто для бизнеса на год: санкции. Плюс энергоблокада и перебои с водоснабжением – критический фактор для многих бизнесов.

И тем не менее тогда я вышла из этой ситуации в плюсе для себя и своего бизнеса благодаря коучинговому стилю мышления, определенному мировоззрению и прокачанным навыкам soft-skills, о которых я расскажу в своей книге.

Мир тревожный!

Наш мозг всегда ищет островки стабильности, особенно когда все привычное разрушается. Но если таких островков нет, мы теряем контроль над ситуацией, чувствуем тревогу и беспокойство, испытываем стресс. Когда весь мир рушится и переворачивается с ног на голову и нет ощущения, что ты управляешь своей жизнью, срабатывает в голове тревожный сигнал: «Шеф, все пропало!» Мы не знаем, что будет завтра, мы даже не знаем, какая информация «прилетит» сегодня и что напишут в каком-нибудь Telegram-канале завтра, какие новые санкции будут приняты или что нового предпримет государство по отношению к вашей сфере деятельности.

Крымские предприниматели проходили подобное в четырнадцатом году, и сейчас у нас есть «прививка» против кризиса 2022 года.

Предприниматели как центр влияния на сотрудников, клиентов, поставщиков, инвесторов первыми принимают удар на себя. Нестабильность приводит к потере контроля и управления, а в результате – к сверхнапряжению. Далее – выгорание, которое, в свою очередь, может привести к крайне серьезным последствиям, вплоть до потери бизнеса.

Сейчас нет возможности спрогнозировать будущее. В 2022 году появилось понятие среди бизнесменов – «обрезанное будущее»: его стало невозможно планировать больше чем на неделю-месяц. Повышенная тревожность становится симптомом 21-го века! Да, в кризис открывается много воз-

возможностей, но присутствует и страх упустить эти возможности, не заметить какие-то значимые сигналы, новые тренды. Такая атмосфера только усиливает тревогу и напряжение.

«Я еду на машине в полном тумане с загрязненными фарами, я не понимаю, не вижу, куда дальше двигаться». Как планировать, если «будущее обрезано»?

Это один из основных запросов на индивидуальных и стратегических коуч-сессиях от предпринимателей. Как жить, расти и развиваться?

Мир нелинейный!

В таком мире не получается установить четкие причинно-следственные связи между действиями и результатом. Непонятно: если я это сделаю сегодня, к какому результату мое действие приведет завтра?

Алгоритмы, которые срабатывали вчера, больше могут не сработать – слишком быстро все меняется в глобальных масштабах. Поэтому стратегия маленьких шагов сейчас выигрышна как никогда.

Важно четко планировать самое ближайшее будущее: день-два-три. Делаем шаг, даже самый маленький, и смотрим, что открывается впереди. Потом еще один шаг и еще...

Мир непостижимый!

События сейчас имеют системный эффект: система на уровне государства, система на международном уровне непредсказуемым образом влияет на бизнес. Предпринимателям, которым для роста и масштабирования их компаний

очень важны четкие правила игры, эти неопределенность и непредсказуемость очень мешают, буквально блокируют развитие их бизнеса.

Из-за непостижимости мира также невозможно получить полное представление о том, что происходит на самом деле, что будет завтра. Все знания неполноценны, данных всегда не хватает – с одной стороны. С другой – очень большой объем новостей льется на нас, как бурный водопад. Мы не можем корректно обработать сокрушительный информационный поток. Тем более что чаще всего информация не слишком позитивная, а это выбивает из колеи. И, соответственно, не получается выстроить стратегию развития бизнеса на длительную перспективу. Мы не понимаем, что происходит на самом деле.

Стало крайне сложно принимать управленческие решения. И как не тревожиться в такой ситуации?

Что я хочу донести до вас: **! наша реальность стабильной уже не будет никогда! Самое стабильное сейчас – нестабильность этого мира**

Понимание того факта, что мир хрупкий, тревожный, нелинейный и непостижимый – факт, который важно принять каждой клеточкой своего организма. Сопротивляться бесполезно, смотреть назад и говорить, что раньше было вот так, а я хочу обратно – не имеет ни малейшего смысла! Слишком много того, на что мы хотим влиять, но не можем...

Тогда что остается? Принять тот факт, что мир больше никогда не будет прежним. Мир теперь такой. Такова наша реальность. Важно именно всем сердцем прочувствовать новые правила игры и искренне принять их.

Практика:

Оглянитесь вокруг, потом закройте глаза и попробуйте впустить в свое сердце понимание: сейчас самое стабильное, что есть в мире, это нестабильность...

Скажите себе:

– Я открыт (-а) всем сердцем этому факту. Я открыт (-а) новой модели мира, новой реальности.

– Я принимаю тот факт, что мир сейчас такой, что возврата в прошлое больше нет, по-старому больше не будет. За прошлое держаться бесполезно.

– Да, я искренне принимаю новые правила игры.

– Да, я выбираю взять это новую модель мира как данность.

– Я выбираю расти и развиваться по новым правилам игры.

Попробуйте искренне, от всего сердца сказать «Да!» тому, что происходит, как если бы сама Жизнь именно сейчас в таком виде текла через вас в новом своем качестве. И этот поток, который несет все самое лучшее для жизни и бизнеса, именно для вас!

– Может, вы увидите и прочувствуете, что нового и важного несет этот поток именно вам?

– Что становится возможным?

Критерием того, что вы сделали эту практику искренне, будет физически вдох полной грудью. Может быть, вы даже почувствуете, что с ваших плеч упал какой-то груз...

Это новая игра, с другими правилами, значит, мы можем в нее играть и выигрывать?!

Почему важно принять современные правила игры? Потому что любое сопротивление, любая борьба – потеря энергии. Объем энергии на каждом этапе развития ограничен. И если она расходуется сверх меры на сопротивление и напряжение, значит вам для реализации значимых целей не будет хватать сил. Все просто.

А что выбираете вы? Сопротивляться и «зависать» или принять BANI-мир и перенаправлять свою энергию и силы на развитие, рост и масштабирование?

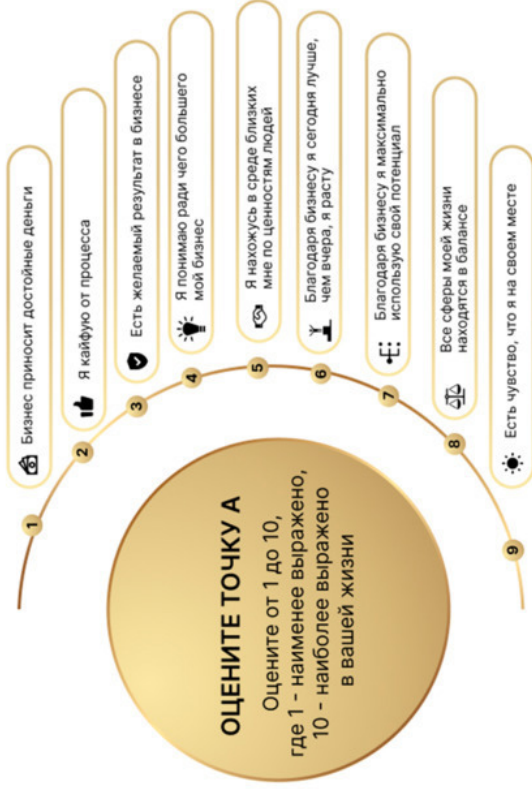


Рисунок 1.2. Тест «Мастерство в бизнесе и жизни»

1.3. Восемь жизненно важных компетенций для предпринимателя

Сопровождая предпринимателей в их кратном росте и масштабировании, я выделила 8 soft-skills – восемь жизненно важных компетенций, которые позволяют реализовывать задуманное в бизнесе и жизни в BANI-мире: хрупком, тревожном, нелинейном и непостижимом. Эти компетенции позволяли моим клиентам оставаться успешными вопреки мировой ситуации как в пандемию, так и после 24 февраля 2022 года.

За основу я взяла матрицу «Счастье в деятельности» моего коллеги Филиппа Гузенюка. Но, пропустив ее через свою жизнь как предприниматель, видоизменила и адаптировала ее для бизнеса, преломив через свои видения, опыт и навыки.

Для меня очень важно, чтобы мои клиенты воспринимали свой бизнес как источник энергии, драйва, желаемого дохода. То пространство, где предприниматель использует свои сильные стороны и максимально проявляет личный потенциал! При этом оставляя достаточно времени и для отдыха, семьи, друзей, спорта и хобби (рисунок 1.3). Именно эти 8 компетенций (soft-skills) – основа того, чтобы стать Мастером и добиться желаемых результатов. Перед тем как прокачать и усилить 8 компетенций, давайте сначала определим,

насколько эти компетенции развиты у вас на данный момент.
Рисунок 1.3.

1. Компетенция «Влияние».

Это способность управлять зоной своего влияния, фокусируясь на мыслях и действиях.

Если у вас компетенция развита:

- вы осознанно оказываете влияние на уровнях: «Я – Команда/Семья – Бизнес/Другие – Мир», даже когда внешние обстоятельства говорят о том, что от вас ничего (или почти ничего) не зависит.

Вы – управляете!

2. Компетенция «Контакт с собой».

Это взаимоотношение с миром/реальностью через чувствование себя, осознание себя, связь с собой на четырех уровнях: физическом, эмоциональном, ментальном, смысловом/духовном.

Если компетенция развита:

- предпринимательская «чуйка» и интуиция работают на вас и ваш бизнес, как «компас», который всегда укажет верное направление;

- вы чувствуете других/мир на «кончиках пальцев», поэтому принимаете точные и эффективные решения;

- никакие внешние обстоятельства вас не сбывают с верного пути;

- вы слышите свой внутренний зов и идете по выбранному пути.

3. Компетенция «Энергия».

Энергия предпринимателя-лидера равна энергии компании. Чем больше энергии, тем лучше результаты, больше прибыль, более впечатляющие масштабы бизнеса. Умение управлять своей энергией и энергией команды – жизненно важный навык для предпринимателя!

Если компетенция развита:

- вы затрачиваете меньше сил и времени на решение того же объема задач, высвобождая время и силы на другие сферы вашей жизни. С вами хотят иметь дело!

4. Компетенция «Сильные стороны».

Знание ваших сильных сторон – фундамент вашей личности, благодаря которому вы легко, свободно и без усилий реализуете задачи любого масштаба.

Если компетенция развита:

- вы в бизнесе «играете» своими сильными сторонами и реализуете свой потенциал по максимуму.

Вы на своем месте!

5. Компетенция «Игра».

Игра – это способ взаимоотношений с миром. Своя игра – это ясное понимание: «Кто Я?», «Куда Я иду?», «Зачем Мне туда надо?». Играя в чужую игру, ты все равно проиграешь. Тот, у кого нет своей игры, вынужден играть по чужим правилам.

Если компетенция развита:

- любопытство и интерес к делу нивелируют любой стресс

и негатив;

- вы наполняете жизнь легкостью и творчеством, любой масштаб вам по плечу;
- вы живете с интересом. Жизнь ваша наполнена событиями, достижениями, удовольствием;
- деньги и желаемый доход – всего лишь «побочный эффект» от вашей уникальной игры.

Вы в любом случае выигрываете!

6. Компетенция «Антихрупкость».

Это способность усиливаться «об кризис»! Это умение развиваться, закаляться и становиться качественно более сильным при столкновении с трудностями.

Если компетенция развита:

- из любого стресса и кризиса вы выходите качественно новой, более сильной личностью – с одной стороны;
- более человечным и открытым – с другой.

7. Компетенция «Смыслы».

Понимать «Кто Я?», «Куда Я иду?» «Зачем?», «Почему это важно для Меня?» даже в рутинных каждодневных делах и задачах.

Если компетенция развита:

- вы ясно знаете, чего вы хотите и как можете к этому прийти;
- у вас достаточно энергии и мотивации, чтобы реализовывать задуманное в любых масштабах.

8. Компетенция «Партнерство».

Это умение выстраивать отношения win-win по кругам влияния Команда/Семья – Бизнес/Другие – Мир.

Если компетенция развита:

- растет скорость принятия решений, что, в свою очередь, приводит к многократному росту в бизнесе;
- в вашем окружении нет проигравших – выигрывают все;
- другое качество ведения бизнеса и проживания жизни!

Проверьте по шкале от 1 до 10, насколько эти компетенции проявлены у вас, где 1 – вы только слышали об их существовании, а 10 – вы уже Мастер.

- Как вы оцениваете результаты этого чек-листа?
- Где ваши основные точки роста?
- Какой из этих пунктов в первую очередь требует особого внимания?
- На ваш взгляд, прокачка какого пункта в первую очередь принесет вам качественно другие результаты в бизнесе и жизни?

ЖИЗНЕННО ВАЖНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ В BANI-МИРЕ

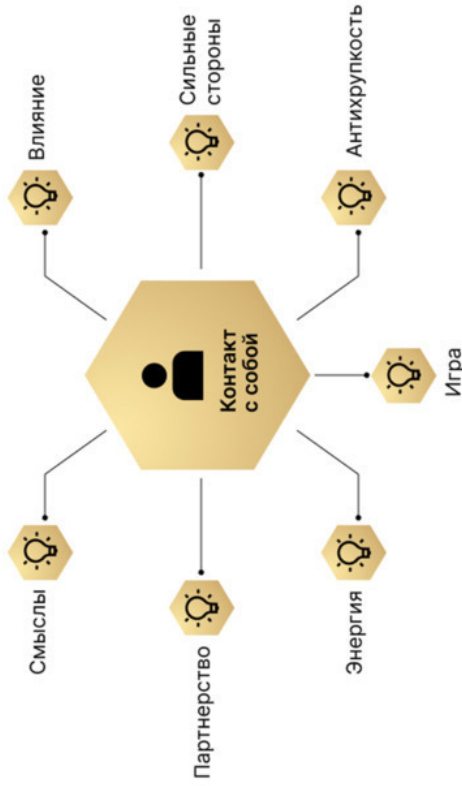


Рисунок 1.3. Восемь жизненно важных компетенций для предпринимателя

Глава 2.

Как правильно ставить цели?

Дорога возникает под ногами идущего.

Долларовый миллионер, коуч долларовых мультимиллиардеров, мой учитель, Дэн Салливан говорил: «Ваше будущее всегда должно быть больше вашего настоящего и прошлого!» И, действительно, только от нас зависит, каким будет наше будущее.

Это и будет путеводная звезда, ориентир, к которому важно стремиться. Цель должна быть значимой для вас, при этом выполнимой, такой, которую вы сможете реализовать за два-три-пять лет. Ее необходимо визуализировать на уровне «возможно все» и «у меня есть все необходимые ресурсы», вне зависимости от того, что сейчас происходит в вашей жизни. **Сначала нужно выбрать цель.**

2.1. Почему так важно ставить цели?

Потому что, по статистике, 95 процентов людей никогда не ставят цели!

Может быть, именно это ответ на вопрос «почему большинство так и не достигают ничего в жизни?».

Так как же ставить цели, чтобы они реализовывались?

Есть множество способов. Я как бизнес-коуч (а это более 5000 часов сопровождения в росте и масштабировании бизнесов) использую только те, которые доказали свою эффективность в работе с моими клиентами. И, соответственно, ни одна коуч-сессия не начинается без постановки цели и не заканчивается без сверки того, как мой клиент продвинулся в ее направлении.

Предлагаю начать с небольшого шага и выписать все цели – большие и маленькие – которые только приходят вам на ум. Пятьдесят, лучше сто, еще лучше – двести... или, может, триста? В сложной политической ситуации, когда кажется, что у нас забрали будущее, этот список разблокирует способность мечтать!

Пишем на бумаге от руки. В момент написания вручную включается мелкая моторика, формирующая новые нейронные связи в голове. Помните: что написано пером, того не вырубишь топором! А если говорить научным языком, то наша ретикулярная активирующая система мозга позволя-

ет из огромного потока информации выделять важное и отбрасывать все ненужное. Например, когда вы хотите купить Audi красного цвета, то вокруг вы будете замечать сначала все красные машины, потом все Audi красного цвета. Вам будет казаться, что вокруг только красные машины и большинство из них – Audi. **Важно!**

Хотите эксперимент?

Вы сейчас находитесь в комнате? Оглянитесь вокруг и посчитайте, сколько в ней предметов синего цвета? Справились? Хорошо!

А теперь закройте глаза и скажите, сколько было предметов зеленого цвета? Не удивлюсь, если вы не назовете ни одного. Зеленый цвет не был в фокусе вашего внимания. Так работает мозг. Наша ретикулярная активирующая система фокусируется на самом главном и работает как навигатор в машине. Поэтому список целей очень важен для того, чтобы мозг работал на вас. Убедила?

Итак, возвращаемся к целям. «Выгружаем» на бумагу все мечты, планы, задачи. Начинаем с простых повседневных дел (например, сходить к стоматологу), заканчиваем «покорением мира»: пойти в кино с ребенком, масштабировать бизнес, починить кран, написать бестселлер. По количеству пунктов вы поймете, насколько легко и свободно вы мечтаете. Или вы уже попали в ловушку «обрезанного будущего» и запретили себе мечтать?

Ну что, список готов?

Считайте, что вы внесли в навигатор все координаты, которые хотите посетить во время движения по жизненному пути. На чем мы фокусируемся, туда и направлена наша энергия. Если мы акцентируем внимание на негативе и плохих новостях (сегодня это актуально как никогда), то тревога и состояние стресса будут нарастать.

Если же вы знаете «кто вы?», «куда идете?» и «зачем?», вы легко справитесь с любой кризисной ситуацией! Все просто: либо человек играет в свою Игру и в любом случае выигрывает, либо становится игроком в чужой Игре и проигрывает!

2.2. Как уровень счастья влияет на уровень доходов предпринимателя

В последние годы в таких крупных компаниях, как IKEA, Microsoft, Volvo, Shell, Lego, Airbnb и Zappos, появилась особая позиция – СНО (Chief happiness officer) или «директор по счастью». Задача СНО – повысить индекс счастья компании. Зачем это нужно?

Например, по данным Сильвии Гарсиа (СЕО и фаундер Happiest Places To Work), работа над ростом индекса счастья обеспечивает от 10% до 37% прироста к продажам, от 10% к удовлетворенности клиентов и вдвое сокращает текучку кадров в компании. Счастливый предприниматель делает своих сотрудников счастливее. Сотрудники, в свою очередь, делают счастливыми клиентов, а они, соответственно, становятся более лояльными к компании.

В то же время в исследовании Даниэля Канемана и Ангуса Дитона, которое они провели еще в 2010 году, говорится, что оценка уровня благополучия и счастья людей растет с ростом их дохода. Любопытно, но такой эффект наблюдается до достижения годового дохода примерно в 75 тысяч долларов. А вот после преодоления этой планки, по мнению экспертов, нет прямой корреляции между ростом доходов и ростом уровня счастья.

Счастливый человек более открытый!

Есть еще одно интересное наблюдение: «Судя по всему, открытые люди более гибки в своем восприятии и воспринимают больше информации, чем среднестатистический человек», – утверждает ученая Анна Антинори.

Совместно с коллегами из австралийского Мельбурнского университета она провела масштабное психологическое исследование, в котором доказала, что люди, максимально открытые новому опыту, отличаются более гибким восприятием визуальной информации. То есть счастливый предприниматель более открыт новым возможностям, поэтому у него значительно больше шансов стать успешным в бизнесе и жизни. Особенно это актуально в BANI-мире: хрупком, тревожном, нелинейном и непостижимом!

Способность быть более открытым приводит к тому, что предприниматель, видя больше новых возможностей, может с большей легкостью доверять другим и рисковать. Именно доверие повышает скорость всех бизнес-процессов в компании и напрямую влияет на рост прибыли. Пока другие бизнесмены сомневаются, испытывают стресс, ждут лучших времен и не видят дальше своего носа, вы реализуете лучшие возможности и выигрываете!

Кстати, одна из целей моей книги – повысить ваш внутренний уровень счастья. Как эта информация относится к целеполаганию? Давайте по порядку. Помните? Предлагаю вам свою интерпретацию, свое прочтение. По сути, это формат 3D-планирования. Реализация на каждом из уровней по-

вышает ощущение счастья. Важно, чтобы она была на всех трех уровнях. Иначе вам всегда будет чего-то не хватать. **«Быть – Делать – Иметь»**

Первый уровень: Иметь

Что я хочу иметь?

Это про проживание счастья, которое зависит от результата – можно сказать, счастье «достигателя». Когда мы реализовываем желаемое, когда достигаем наших целей, а наши мечты сбываются – уровень счастья резко возрастает. Правда, лишь на время. Это как наркотик – постоянно нужна новая доза достижений...

Что конкретно вы хотите иметь здесь и сейчас в бизнесе и жизни?

Второй уровень: Делать

Что я хочу пережить (прожить)?

Мы можем быть счастливыми, не только когда достигаем целей и реализовываем мечты, но и когда переживаем какой-то интересный новый опыт. Например, рождение ребенка, его первую улыбку, шикарный вид из окна, прыжок с парашютом, восторг от новых прекрасных мест в путешествиях, восхождение на Эльбрус и т. д.

Что я хочу испытать в этой жизни, благодаря бизнесу в том числе?

Третий уровень: Быть

Я делю этот уровень на две части:

1) Кем я хочу БЫТЬ?

«Масштаб бизнеса равен масштабу личности предпринимателя», – считает Дэн Салливан. Когда мы проживаем личностный рост, наш уровень счастья тоже постоянно повышается. В BANI-мире предпринимателю, лидеру важно постоянно расти, развиваться, прокачивать себя в своем мастерстве.

Личностный рост – это фундамент!

Покажите мне ваш фундамент, и я вам скажу, что вы на нем сможете построить. Фундамент – это личность предпринимателя. На одном можно возвести небоскрёб, а на другом... В общем, понимаете, что я хочу сказать.

Именно личность бизнесмена – главный ограничивающий фактор в росте компании. Помните фразу: «Рыба гниет с головы»? Масштабность, умение создавать видение, уверенность в себе, внутренняя сила и энергия, самодостаточность, продвигающие стратегии мышления, преодоление страхов, осознанность, соединение с миссией (смыслами) – вот основа фундамента «на миллион».

Важно ответить себе на вопросы:

- Какой личностью я хочу Быть?

Это процесс длиною в жизнь, ваш путь. Есть начало и нет конца. Это про ваш личностный рост.

- Какой мой масштаб?

- Кем мне важно стать, чтобы реализовать этот масштаб?

- Что я хочу, чтобы говорили обо мне?

2) В чем мой вклад? Каким он должен Быть?

Это про наследие.

- Что я оставляю после себя?
- Какой след я оставляю в истории?
- Какой вклад я создаю в процессе своей деятельности?
- Что благодаря мне меняется в этом мире?

Когда предприниматель-лидер отвечает на эти вопросы, уровень его счастья повышается. Мои любимые вопросы:

Представьте, ваша жизнь уже подошла к концу, и вы, оглядываясь на свой путь, свою прекрасно прожитую жизнь, описываете, чем вы гордитесь...

– Каких результатов вы достигли и что оставили после себя?

– Какое наследие вы создали?

– Чем вы особенно гордитесь и про что можно сказать: «Да, я прожил жизнь не зря!»?

– Какие эмоции, какой опыт, какой личностный рост вы пережили?

– Какой вклад вы привнесли в мир благодаря своему бизнесу и не только?

Захотелось что-то добавить в список желаний и целей? Если да – срочно добавляйте!

В начале главы я привела в пример данные исследований о том, как более высокий уровень счастья влияет на вашу эффективность и результативность. Как доверие миру, открытость помогают видеть новые лучшие возможности и реализовывать их. Соответственно, все это коррелирует с нашим

уровнем дохода. Ну и не секрет, что со счастливым человеком всегда приятнее иметь дело, да и просто общаться.

Подведем итог. Возьмите список из ваших целей и разделите его на 3 части:

1. Иметь (Что я хочу иметь?).
2. Делать (Что я хочу пережить?).
3. Быть (Чем я хочу Быть? Какой вклад я вношу?).
 - Какие интересные наблюдения вы сделали?
 - Как вы чувствуете себя, когда записали все на бумагу и систематизировали?
 - Какие появились ощущения в теле?

2.3. Список целей. Практика

Следующим шагом ранжируем все цели по степени срочности и важности. Разделим их на группы и промаркируем – где: **А, В, С,**

Группа – самые срочные и важные. Их необходимо выполнить в первую очередь. Например, починить протекающий кран, найти сотрудника взамен уволившегося. **А**

Группа – важные, но не срочные: купить участок для строительства частного дома, увеличить оборот компании в три раза, стать инвестором и купить недвижимость для получения пассивного дохода. Необходимо держать эти пункты в фокусе внимания, чтобы ваш мозг «внес координаты в навигатор» и начал выстраивать оптимальный путь к ним. Горизонт планирования – ближайшие полгода, год-три. **В**

Группа – цели из разряда «было бы не хило». Это цели, которые на данный момент кажутся недостижимыми. Есть ощущение, что даже приблизиться к ним нереально, но в глубине души все-таки теплится надежда, что когда-нибудь эти мечты сбудутся! **С**

Вы спросите: а если есть задачи не срочные и не важные? Как быть с ними? В таком случае нужно понять: это точно ваши цели или вы спокойно, без ущерба для себя можете вычеркнуть их из списка?

Таким образом, все цели разделены на А, В и С.

Теперь напротив каждого пункта из группы ставим конкретную дату – срок завершения. Теперь это не цель – это просто текущая задача. А задачи нужно решать, чтобы потом с огромным удовольствием написать напротив каждой из них «сделано!». Например, починить кран можно в ближайшие выходные. И сегодня же отдать распоряжение менеджеру по персоналу заняться поисками нового сотрудника.

А

К каждой цели из списка задаем по четыре вопроса, чтобы проверить их достоверность. Зачем? Я уверена, что вы умеете ценить свое время, силы и деньги, поэтому необходимо вычеркнуть все лишнее и оставить только по-настоящему значимое. Рисунок 2.1. **В**

1. Чего вы хотите на самом деле?

Например, «хочу масштабировать бизнес». Действительно хотите? Прислушайтесь к своему внутреннему голосу. Ваша ли это цель или все-таки навязанная мысль? Вы говорите себе, что должны зарабатывать миллион долларов и поэтому необходимо масштабировать бизнес? Или это влияние окружения знакомых из бизнес-клуба, а вам достаточно того оборота, который уже есть? Или все-таки у вас есть заветная мечта: построить большой дом для своей семьи, в который на праздники будут съезжаться близкие, родные люди. И этот дом потом наследуют ваши дети. Возможно, вам хочется пережить такой опыт: я зарабатываю 1 000 000 долларов! Я – Могу! И только при одной этой мысли вы ощущаете

восторг и масштаб своей личности.

Чувствуете разницу?

2. Как вы поймете, что уже достигли желаемого?

Чтобы ответить на вопрос, необходимо создать видение. Мысленно нарисуйте картину или снимите цветное кино о своей жизни, в котором цель уже достигнута. Полностью погрузитесь в ощущения и ответьте на вопросы:

- Где вы? С кем вы? Какой сейчас год? Месяц?
- Что вы видите, слышите, чувствуете?
- Что вы там делаете?
- Какие стратегии вы используете? Какими навыками и компетенциями вы обладаете? В чем вы сильны?
- Что для вас там важно?
- Кто вы там? Кем вы являетесь для себя и других в этой картине?
- Когда эта цель реализована, какие новые возможности открываются для вас?
- Как реализация этой цели позитивно повлияет на другие системы: семья, друзья, компания, клиенты, отрасль, целый мир?

Важно, чтобы эта картина вас вдохновляла, а вы каждой клеточкой вашего тела чувствовали: «Да! Я этого хочу! Это мое!» И не забывайте главный постулат в коучинге: если вы можете что-то представить, значит, вы точно сможете это реализовать, потому что у вас **УЖЕ ЕСТЬ ВСЕ РЕСУРСЫ!** А вот если картинка не появляется, то, скорее всего, цель

ложная.

Мой любимый пример в тему: один мой знакомый когда-то давно мечтал ездить на «крутых тачках». В итоге да, он ездит на дорогих, шикарных автомобилях. Но это не его собственность. Он всего лишь водитель, которого нанимают богатые люди для транспортировки машин, допустим, из аэропорта в гараж... Хотел ли он именно этого? Вряд ли! Итак:

– Вы хотите масштабировать бизнес?

– Что это для вас значит?

– По каким критериям вы поймете, что бизнес уже масштабирован: обороты, прибыль, рентабельность, количество филиалов, количество сотрудников, рынки?

Чем точнее вы все представите, тем больше шансов прийти в точку назначения!

3. Почему это для вас важно?

Если это на самом деле ваша цель, тогда вы легко сформулируете ответ.

4. Как вы будете реализовывать цель?

Это может быть подробный план действий или «укрупненный план». Если пока нет понимания, то подумайте: какие самые маленькие шаги вы готовы сделать по направлению к цели уже сейчас? Телефонный звонок, сбор информации в интернете или договоренность о встрече... Забегая вперед, хочу сказать, что стратегия маленьких шагов в BNI-мире, когда «будущее обрезано» – одна из самых вы-

игрышных!

Этапы цели

Сначала есть – «путеводная звезда», она настолько далекая, что иногда кажется заоблачно нереальной. Как ваши цели из списка Но внутренний голос говорит: «Мне туда нужно». Может, не сейчас, может, позже... Но точно туда! Появляется желание. И это уже второй этап достижения цели. Их всего шесть: *мечта С.*

1. Мечта.
2. Желание.
3. Намерение.
4. Цель.
5. Реализация.
6. Результат.

Желание

Вы уже допускаете, что желаемое осуществимо, и начинаете анализировать информацию, искать ресурсы, обсуждать тему с другими людьми и понимаете, что, в принципе, ничего невозможного нет. Мечта начинает понемногу «заземляться».

Намерение

Намерение – твердое решение идти к цели. Я иду к цели, и точка! Все сомнения отброшены. Трудности на пути – всего лишь нюансы. Вы словно держите в руках лук со стрелами. Тетива натянута. Проходит всего лишь мгновение – и вот стрела уже летит к цели! Первый шаг сделан, и перед вами

открывается дорога – «! Есть план, намечены сроки , и, как говорится, «неизбежен»! *дорога появляется под ногами идущего» реализации результат*

Но почему цели не всегда достигаются?

Здесь все просто: если ваши мечты не реализуются, значит, вы их не «заземлили» до уровня намерения. Получается ситуация совсем как в анекдоте: «У тебя есть мечта? – Да, хочу похудеть. – А чего не худеешь? – А как жить тогда без мечты?»



Рисунок 2.1. Матрица планирования

2.4. Путеводная звезда

Для того чтобы книга для вас была максимально эффективной, возьмите из списка одну цель по бизнесу, на которой вы будете держать фокус до конца прочтения. **В**

Так как же все-таки достигнуть цель путем визуализации? Представьте такую картину: прошло три года. Мы с вами случайно встречаемся на какой-нибудь конференции или на бизнес-завтраке. И вы говорите мне при встрече:

– Ирина, вот прошло три года с момента нашего знакомства, и у меня в жизни очень круто все изменилось. Все сложилось так, как я и мечтал. Даже лучше!

Мы разговариваем с вами, и вы делитесь со мной, что же такого замечательного у вас произошло за эти три года. Подумайте, – результат достигнут, о чем бы могла идти речь для вас? **как если бы это уже случилось**

– Может быть, речь идет о размере дохода от бизнеса, количестве сотрудников, рынках сбыта?

– Что это значит для вас?

– Что вы чувствуете, видите, слышите, ощущаете?

– Что делает вас живым?

– Что заставляет ваши глаза сиять?

– Что заставляет ваше сердце биться с радостью?

– Как вы узнаете, что стали ближе к себе?

– Что придает вам смелости и что является ее источни-

ком?

– Кто с вами рядом?

– Кто те люди, благодаря которым вы пришли к желаемому результату?

– Как вам удалось достичь желаемых результатов? Благодаря каким вашим уникальным способностям и сильным сторонам?

– Что было наиболее ценным для вас на этом пути?

Отвечая на вопросы, прочувствуйте, как вам круто находиться внутри этой картины, как вам там кайфово. И это именно то, о чем вы мечтали. Вы можете ясно представить день из будущего, когда все это у вас уже есть, когда ваши результаты ощутимо выше ожидаемых. Подумайте: **и даже больше того – о чем вы мечтали!**

– Что вы там делаете?

– Что вы создаете?

– Какие продукты производятся?

– Какие бизнес-процессы у вас работают как часы?

– Какие стратегии вы используете, что все так замечательно складывается?

– Какие навыки и умения вы за эти три года приобрели, благодаря чему значительно выросли как личность и профессионал по сравнению с тем, кем вы были?

– Сколько часов вы уделяете управлению в день, неделю, месяц?

– Благодаря чему уровень удовлетворенности и удоволь-

ствия от бизнеса и жизни стал намного выше?

— Кем вы стали для самого себя? А для своей семьи и близких? Для своего бизнеса, сотрудников, партнеров и клиентов?

— Как вы можете метафорично назвать себя?

— Ради какой еще большей цели так все сложилось для вас?

— Ради чего вы все это делали, проходили этот путь и оказались в этой точке через три года?

— Что такое вы создаете, от чего у вас самого «мурашки по телу», и вы понимаете, что это всего лишь ступенька к чему-то еще большему?

— Что еще нового открывается для вас впереди?

Возможно, новые перспективы вы пока представляете недостаточно ясно. Это нормально, ведь мы пока рисуем нашу картину крупными мазками. Но есть ли предчувствие чего-то? Что-то такое невообразимо головокружительное, что зажигает свет в ваших глазах и добавляет жизненной энергии?

Когда вы все это увидите, посмотрите, трансформировалась ли ваша цель? Может быть, в этом путешествии в будущее вы открыли что-то новое для себя?

Запишите (лучше на бумаге), какие стратегии, навыки, качества, компетенции необходимо вам еще приобрести, развить?

Какие действия, где и когда нужно предпринять «уже

здесь и сейчас» (в ближайшие день-два, неделю), чтобы это стало для вас реальностью уже через 3 года?

Очень важно, чтобы вы зафиксировали шаги, пусть даже самые простые: звонок кому-то, поиск информации в интернете, поручение сотруднику. Шаги могут быть и более ощутимыми: составить план ключевых этапов реализации проекта, найти ведущих сотрудников, договориться о встрече с инвестором и т. д. Начиная действовать **в ближайшие день-два – неделю, иначе мотивация пропадет!**

Важно постоянно развиваться по расширяющейся спирали. Иначе – деградация, нисходящая спираль, которая сжимает, сокращает вас.

Мы как бы нарисовали картину крупными мазками, создали некую метафоричную «путеводную звезду» на ближайшие три года, и именно она будет давать вам достаточно энергии и мотивации для движения вперед. Она будет светить вам и согревать своим светом в начале пути!

Но не цепляйтесь за видение, отпустите его. И идите шаг за шагом к своей цели!

Периодически вы будете возвращаться к этой картинке по ходу освоения компетенций. Важно понимать, что между вами сегодня и тем, кем вы станете через три года, может быть достаточно существенный разрыв в реальности. Ваш мозг может говорить, что это неосуществимо и невозможно... Но возможно все!

Моя книга как раз о том, как, прокачивая все 8 компе-

тенций, легко и играючи прийти к желаемым целям. Мы будем практиковать подход «съесть слона по кусочкам». У нас уже появилась «путеводная звезда». Есть первые шаги. Отпускаем видение, не держимся судорожно за него. Но именно оно будет давать необходимую энергию. А сейчас сфокусируйтесь на отрезках времени «сегодня-завтра». То есть И помните: дорогу осилит идущий! **если вам ясно, что делать «сегодня-завтра», этого уже более чем достаточно.**

Глава 3.

Компетенция 1 «Энергия»

*Запросы у моих клиентов бизнесовые, внешние,
а решения – всегда личные, внутренние!*
Филипп Гузенюк

Энергия предпринимателя-лидера равна энергии компании. Чем больше у него энергии, тем успешнее и масштабнее бизнес и, соответственно, выше прибыль. Умение управлять своей энергией, энергией команды и проекта – жизненно важный навык для предпринимателя!

Вспомните значимую для вас личность, которой вы восхищаетесь. Это человек с сильной энергетикой? Согласитесь, с ним хочется иметь дело, заключать договоры, стать его партнером, да и просто быть похожим на него.

Представьте, что вы предприниматель-лидер, который умеет управлять своим уровнем энергии, своей ресурсностью. Да, как и любой другой человек, вы можете «вылетать» из ресурсного состояния, но так же легко в него возвращаетесь. Вы знаете, как вернуть необходимую энергию и управлять ею. И ваше настроение больше не зависит от обстоятельств, на которые вы научились не реагировать. Вы и только вы управляете своим состоянием!

Представили? Как вам?

Что становится возможным для вас, для вашего бизнеса и жизни? Ведь 99% людей не управляют этими процессами!

Итак, **компетенция «Энергия».**

Если компетенция развита:

Вы затрачиваете меньше сил и времени на решение того же объема задач, высвобождая время и силы на другие сферы жизни. С вами хотят иметь дело! Если у вас достаточный уровень энергии, которую вы направляете на свой бизнес, результаты будут высокими.

Если энергии не хватает или она нестабильна: сегодня есть ресурс, а завтра энергии ноль, то и результаты в бизнесе будут нестабильными. Управление уровнем энергии – очень важный навык для предпринимателя!

Ну что? Готовы познакомиться с самим собой поближе?

Есть разные уровни контакта с собственной личностью, и об этом мы будем говорить в следующих главах более подробно. А сейчас мы рассмотрим тему энергии человека на четырех уровнях: физическом, эмоциональном, ментальном и смысловом/духовном. Рисунок 3.1.

3.1. Энергия на физическом уровне

Физическая энергия – это энергия действий. Ее дает наше тело. Предпринимателю нужно научиться через физику/тело управлять своей энергией. Как это может происходить?

#

Еда и напитки

Дают энергию или забирают ее. Могут быть лекарством или ядом. Мы есть то, что мы едим/пьем! Вспомните, после каких продуктов вы энергичны и полны сил, а после каких вас сразу тянет в сон?

Физические нагрузки

Как мы поддерживаем свое тело в тонусе. Наше тело создано для движения! Движение – это энергия и ресурсность. Отсутствие необходимой физической активности приводит к болезням, которые однозначно забирают энергию. Для предпринимателя быть в тонусе – важная задача.

Отдых

Полноценный сон лучше всякого психолога! Недосып забирает силы, а правильный регулярный отдых – заряжает. Я имею в виду не только запланированный отпуск два раза в год. Прежде всего, это умение управлять отдыхом как ресурсом на каждодневной основе.

Есть ли, например, у вас запланированные в течение дня паузы для отдыха? Пять-десять минут каждый час? Находи-

те ли вы полчаса-час для полноценного обеда? Сколько времени у вас в течение дня есть на отдых, который вы себе «законно» позволяете из заботы о себе (без чувства вины)?

Забота о здоровье тела

Это про плановую профилактику, которая будет поддерживать ваше физическое здоровье на высоком уровне. Забота о своем теле – храме для души – жизненно необходима. И это снова про любовь к себе!

Здесь важна регулярность и последовательность. Я точно знаю, что, например, регулярный массаж помогает снимать накопившийся стресс. При массаже улучшается кровоснабжение тканей. Результатом этого нередко становится ослабление или исчезновение мышечных зажимов, вызванных перенапряжением. Массаж имеет еще и расслабляющее действие. Подобного эффекта можно достичь, если сходить в сауну.

А в BANI-мире, как мы уже говорили, стресс и тревога – каждодневный спутник бизнесменов.

Может быть, у вас есть свои способы заботы о теле?

Практика «Нано-спорт»

Измерьте ваш уровень энергии прямо сейчас по шкале от 1 до 10. Где 1 – энергии почти нет, а 10 – у вас переизбыток энергии.

Оторвитесь от чтения книги на пару минут. Встаньте и сделайте несколько самых простых упражнений: приседания, наклоны, повороты головы. Или любые другие в зави-

симости от того, где вы находитесь. Постоите в планке или отождмитесь.

Или это могут быть упражнения, которые можно сделать совершенно незаметно для окружающих, находясь на работе, при большом скоплении людей: поднимать ступни с носков на пятки, сжимать ягодицы, втягивать и расслаблять мышцы живота, сжимать руки в кулаки, сводить лопатки, наклонять голову и т. д. На это должно уходить не менее минуты, а в идеале – пять-десять минут каждый час. Такая вот зарядка! Вдумайтесь в это слово – «зарядка».

- Выпейте немного воды.
- Измерьте уровень энергии после зарядки. Он вырос?

Даже за это минимальное время вы подзарядили свой организм, разогнали кровь. А это значит, что ваш мозг будет принимать более эффективные решения. И это всего за пару минут. Как вам?

Почувствуйте, как тело говорит «спасибо»! Я рекомендую осуществлять эту практику по возможности каждый час и встроить ее в свой повседневный образ жизни, довести до ритуала. Я, например, уже тонко чувствую запрос своего тела на движение.

Мы с мужем практически каждый день хотя бы 30—40 минут гуляем в парке или вдоль берега моря. Помимо пользы для организма, это еще и прекрасный способ побыть вместе с близким мне человеком. И это наш ритуал.

Да, любой регулярный спорт, даже просто ходьба по 1

—1,5 часа несколько раз в неделю, нужен, чтобы держать тело в тонусе и «прочищать мозги». Это даже не обсуждается! Подобная физическая активность помогает в борьбе со стрессом. А, например, час пробежки в неделю заменяет посещение психолога. Думаю, со мной согласятся те, кто занимается бегом.

Это не отменяет нано-спорт на регулярной каждодневной основе! **Но!**

Итак, держать свое тело в тонусе, потому что тело, в первую очередь, производит физическую энергию – важный навык.

Задание:

Лист бумаги расчертите пополам. В первой колонке напишите, что вас наполняет энергией. Во второй – что забирает энергию.

И распишите по каждому пункту: еда и напитки, физическая активность, отдых, забота о теле.

Теперь стало понятней, что вас наполняет энергией, а где она теряется?

Представьте: вы словно ветхая водопроводная система с постоянными утечками воды, потому что в трубах есть дыры и трещины. Есть инсайт?

Поэтому жизненно необходимо **«залатать дыры», исключив все то, что забирает у вас энергию!**

Что-то получится сделать сразу, например, перестать есть фастфуд или допоздна засиживаться на работе.

Что-то можно уменьшить: пить не 10 чашек кофе, а хотя бы 2—3 (исследованиями, кстати, доказано, что 2—3 чашки заварного кофе не причиняют вреда организму, а, наоборот, полезны).

И увеличить в вашей жизни все то, что наполняет вас энергией!

Для этого рядом с каждым пунктом напишете, что вы будете делать и в какие сроки. Это могут быть регулярные действия или разовые. Включайте действия в свой план и записывайте в ежедневник. Это позволит выстроить взаимоотношения с энергией на физическом уровне.

Важна именно профилактика. Иначе может произойти форс-мажор, вплоть до вызова скорой. Вы и ваш бизнес явно от этого не выиграете. Согласны?

4 ВИДА ЭНЕРГИИ

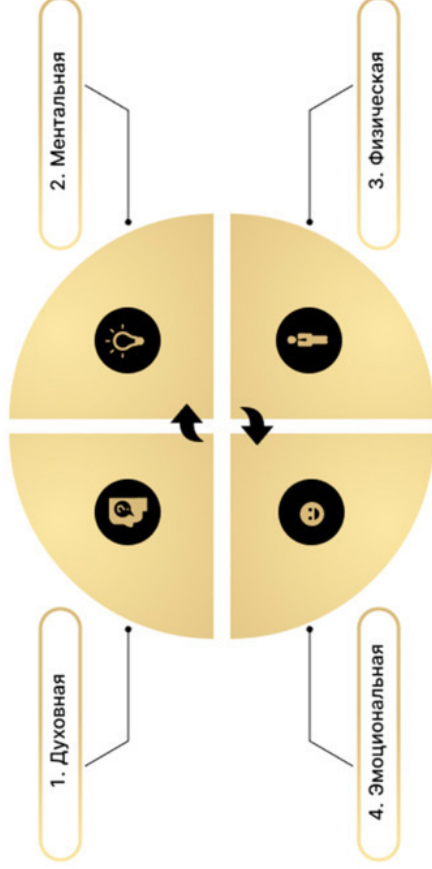


Рисунок 3.1. Четыре вида энергии

3.2. Энергия на эмоциональном уровне

Эмоциональная энергия – это ваши чувства.

Если на этом уровне все в порядке, человек пребывает в состоянии оптимизма, радости и легкости. Беспокойство, раздражение и апатия – показатели низкого уровня эмоциональной энергии.

Эмоциональная энергия тесно связана с физической. Ведь эмоции зависят от гормонов, химических реакций в организме и в целом от здоровья человека. Так что чувства и эмоции – это специальный инструмент, которым измеряется наше состояние.

Позитивные эмоции – с энергетикой все в порядке. Эмоции ухудшаются – появляется апатия, злость, страх, раздражение, скука... – это сигнал, что важно обратить внимание на этот вид энергии.

Эмоциональная энергия – это также и та энергия, которую мы получаем от общения с другими людьми.

- Общение с какими людьми наполняет вас энергией?
- В общении с кем вы ее теряете?

Ответьте на эти вопросы по кругам влияния (подробно будем говорить о них в следующих главах):

- Я;
- Семья/Команда;

– Другие/Компания;

– Мир.

Почему начинаем с ? **Я**

- Какие эмоции вы испытываете, когда длительное время находитесь наедине с собой?

Вы умеете быть наедине с собой качественно, чтобы это время вас наполняло? Ведь вы – самый главный человек в своей жизни! Или, как только вы оказываетесь наедине с собой, вы начинаете беспокоиться, скучать, чувствовать пустоту и пытаетесь ее срочно заполнить еще любимыми делами?

- Какие у вас отношения с самим собой?

Для предпринимателя жизненно важно устраивать себе стратегические субботы раз в неделю на 2—3 часа, изолируясь от всего мира, оставшись наедине только с самим собой. Именно в такие моменты лучше всего думается о дальнейшей тактике развития своего бизнеса.

- Кто или что дает вам положительные эмоции по кругам влияния Я – Семья/Команда – Другие/Компания – Мир?

- В общении с кем вы скатываетесь в эмоциональную яму?

- Где в вашем бизнесе и жизни находятся эмоциональные точки напряжения, вызывающие бурю негативных эмоций?

- Что является триггером эмоций, которые приводят к сильнейшему сливу энергии?

Осознаем – значит управляем! Иначе нам остается только реагировать на внешние вызовы, а это стратегия жертвы.

Составьте второй список: что вас наполняет энергией, а где вы ее «сливаете». Принцип тот же: увеличиваете то, что наполняет, и уменьшаете или убираете из жизни то, из-за чего энергия уходит.

На индивидуальной коуч-сессии один предприниматель рассказал мне, что в связи с событиями февраля 2022 года экспорт в европейские страны снизился в разы, до минимума, и из-за санкций он несколько месяцев не может получить деньги по выполненным контрактам, бизнес на грани закрытия.

«Объективные обстоятельства непреодолимой силы, я никак не могу повлиять на падение продаж», – слова моего клиента.

Знакомо?

В процессе сессии я задала вопрос: «А что с энергией в вашем отделе продаж?»

«А энергия там как в болоте...» – ответил бизнесмен.

Он засомневался в своих ощущениях и решил провести день в отделе оптовых продаж (мой клиент давно делегировал управление ТОПам). На следующей сессии выяснилось, что отдел оптовых продаж возглавляет РОП, который «не любит продажи». Его слова. Более того, сам предприниматель старается избегать общения с этим сотрудником, потому что от него «идет сплошной негатив» по поводу всего: компании, его подчиненных, руководства, обстановки в стране и мире...

«У нас не то качество товара, чтобы к нам выстраивалась очередь...»

И это слова начальника отдел продаж!

Как вы думаете, в чем реальная причина падения продаж? В мировой обстановке?

Нет конечно!

Мой клиент принял решение переформатировать отдел оптовых продаж, уволил РОПа, нанял в кризис высококлассного начальника отдела оптовых продаж (благо в кризис найти высококлассных специалистов достаточно легко), который любит продажи и верит в бренд.

И как результат: через три месяца продажи выросли в пять раз в тех же «обстоятельствах непреодолимой силы».

Когда вы понимаете, где вы сливаете эмоциональную энергию, а где набираете, вы принимаете решение, что с этим делать. Правда, здесь есть свои нюансы: уволить РОПа достаточно легко, а вот как быть с родственником, после общения с которым вы как выжатый лимон? Его же не «уволить»?

Здесь есть несколько вариантов.

- Перестать общаться, если есть такая возможность и внутренняя воля.
- Уменьшить общение до допустимого минимума.
- Оставить все как есть. Вы знаете, что при общении с ним вы потеряете энергию, но после этого вы, например, можете пойти прогуляться с мужем/женой и восстановить себя.
- Менять фокус. Люди – наши зеркала. Значит, внутри

нас есть что-то, позволяющее такому происходить. Когда вы устраните внутреннюю причину, проблема потери энергии при общении с этим человеком уйдет. Но для этого может понадобиться помощь специалиста.

Кроме того, в ситуации моего клиента выяснился еще один факт: он сам не любил свой бренд! Компания создавалась 10 лет назад только ради денег. И сам бизнесмен не верил ни в качество, ни в пользу своих продуктов. Хотя качество соответствовало всем стандартам, более того, продукция изначально хорошо продавалась на европейских рынках. Бренд как «нелюбимое дитя» – внутреннее отношение моего клиента к своему бизнесу! А РОП только «зеркалил» его состояние.

Как только мой клиент изменил фокус восприятия, увидел новые смыслы и задумался, ради чего большего существует его предприятие, то сразу нашелся новый высококлассный начальник отдела продаж. И произошло масштабирование бизнеса.

Ведь наш бизнес – это продолжение нас!

В Израиле было проведено одно очень любопытное исследование. К нему можно относиться по-разному, но есть над чем задуматься. У испытуемого была взята капля крови и с помощью микроскопа в многократном увеличении выведена на экран. И на экране можно было увидеть интересную картину. Вот бактерии, они медленно движутся, а вот макрофаги, кровяные тельца, обязанность которых —, сле-

дить за чистотой крови. Они как санитары-дезинфекторы. Такая у них миссия – удалять все чужеродное. Но... Какие-то они слишком ленивые. Бактерии беспечно двигаются, как по бульвару во время вечерней прогулки, а макрофаги спят. Они их не видят.

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.