

Елена Носова

ГЕНЕТИКА БИЗНЕСА

Практическое руководство по настройке
личной стратегии предпринимателя

Елена Александровна Носова

Генетика бизнеса

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70363630

SelfPub; 2024

Аннотация

Специалист в области психологии управления и сертифицированный бизнес-генетик Елена Носова рассказывает, как предпринимателю построить успешный бизнес, ориентируясь на генетический код собственной личности. Генетика бизнеса – это не очередная теория целеполагания, управления бизнес-процессами или командой. Принципы и подходы, описанные в книге, являются одними из самых эффективных для стратегического развития бизнеса. И эта стратегия не только увеличит вашу прибыль, но и поможет создать компанию, которая будет твердо стоять на ногах даже в период изменений. Прочитав эту книгу, вы: Поймете, как личность предпринимателя влияет на внутреннее устройство компании; Научитесь грамотно выстраивать личную стратегию, основанную на ваших сильных сторонах, темпераменте, ценностях и целях; Узнаете, как выстроить бизнес-стратегию, которая подойдет именно вам и вашей компании; Сможете собрать вокруг себя команду, которая будет расти и развиваться вместе с вами.

Содержание

Посвящается	4
Введение	5
Зачем я пошла на Эльбрус?	10
Глава 1. Личная стратегия	32
При чем здесь генетика?	33
Внутреннее топливо	50
На какие ценности вы опираетесь?	56
Практика «Пустыня»	58
Управление изменениями	62
Конец ознакомительного фрагмента.	69

Елена Носова

Генетика бизнеса

Посвящается

Посвящается моим родителям: папе, наградившему меня силой и амбициозностью, и маме, подарившей мне безграничную веру в себя.

Введение

«С кем поведешься, от того и наберешься».

Говорят, если окружить себя богатыми людьми, непременно разбогатеешь. А если семейными – обязательно обретешь свой очаг. По такой логике получается, что, если четверо ваших друзей успешны, вы неизбежно станете пятым в этом круге, а вот если все они негативны, то и вы сами скоро обрастаете слоем токсичной плесени.

И всё в этой истории звучит очень складно – кроме одного «но». Что, если вы просто не можете стать таким же, как ваше окружение? Все мы, что называется, сделаны из разного теста – и гриб никогда не станет огурцом, сколько бы ни болтался с зелеными товарищами в одной бочке.

Когда вы смотрите на своих «кумиров», задаетесь ли вы вопросом, кто перед вами на самом деле? Как этот человек достигает результатов, и какая у него стратегия? И, главный вопрос, почему вы решили, что его стратегия поможет вам из гриба превратиться в огурец?

Меня восхищают многие люди – от великих умов истории человечества до конкретных предпринимателей или деяте-

лей искусства. Раньше я бездумно брала «лучшее» от каждого из них: просто делала как они и вводила в свою жизнь инструменты, которые безотказно работали у этих людей. Ну а что, у них же получилось! Однако сейчас, спустя сотни проб и ошибок, спустя годы опыта и исследований, я подхожу к этой истории более серьезно. Теперь я сама провожу масштабное исследование и беру интервью о личной стратегии у людей, которых считаю успешными и воспринимаю как собственную ролевую модель. Результаты этого исследования, диалоги о стратегии жизни и деятельности, а также личный опыт многих успешных людей легли в основу этой книги.

Самая главная, фундаментальная вещь, которую вам нужно знать о стратегии развития – это то, что личная стратегия у каждого своя. Как я могу знать, что мне подойдут инструменты Оскара Хартманна? И с чего я решила, что подход Генри Форда – для меня? Или взгляды на управление, которыми руководствуется Максим Батырев – точно ли они применимы к моему бизнесу? Когда мы не осознаем, кто мы такие и какая стратегия нам подходит, то получаем пустое копирование стратегии других людей – и, как следствие, абсолютно не развивающийся бизнес, слитые ресурсы и полное разочарование.

Каждому из нас полезно время от времени напоминать себе, что мы не Оскар Хартманн, не Максим Батырев и... и не

Маргарет Тэтчер. Я – это я. И только когда я определяю, кто я на самом деле, то смогу запрыгнуть в бочку к грибам из моего семейства. А если не разберусь с самим собой, то так и продолжу киснуть в компании зеленых разносолов.

Только когда я узнаю, кто я такой, я смогу грамотно выбрать подходящие ролевые модели. И только тогда у меня появятся шансы на успех. Именно для этого каждому человеку нужна его личная стратегия.

Личная стратегия – это своеобразный маяк, который помогает принимать решения в каждой из сфер жизни. Когда у вас есть личная стратегия, вы точно знаете, кто вы такой, куда вы идете, сколько денег вы планируете там заработать и почему вы выбрали идти именно туда. В любых размышлениях вашим компасом может стать простой вопрос: «Это действие приблизит меня к поставленной цели или отдалит от нее?» А чтобы стратегия работала на вас, нужно быть уверенным в собственной цели и в том, что желанная «точка Б» – ваша мечта, а не чужая фантазия. Когда у вас есть личная стратегия, вы умеете принимать решения и в бизнесе, и в найме. Вы на 100% способны определить, куда вам нужно двигаться, а откуда лучше уйти подальше.

Человек с личной стратегией умеет управлять своими ресурсами. И умеет выбирать ту жизнь, которая действительно

полноценна и желанна для него самого. На страницах этой книги есть всё, что нужно, чтобы узнать, как работает личная стратегия и как найти «ту самую», свою стратегию, – и перестать бездумно и безуспешно копировать чужие.

К серьезным размышлениям о том, «как я живу», что создаю, кто я и чего хочу, меня подтолкнул невероятный опыт, который я пережила 19 июня 2021 года. Стоя на самой высокой точке Европы, на вершине горы Эльбрус, впервые в жизни совершив серьезное восхождение и глотая слезы от смешанных чувств, я поняла, что ответы на эти вопросы всегда были со мной. Но именно этот опыт стал стимулом к написанию книги о личной стратегии.

На момент встречи со стихией я уже работала с управлением изменениями более 16 лет и помогала выстраивать стратегию собственникам бизнеса и топ-менеджерам. Я знала всё о личной, командной и предпринимательской стратегии – думала, что знала. Но восхождение на Эльбрус раскрыло мне силу личной стратегии с той стороны, с которой я и не ожидала ее увидеть. В тот момент я поняла, что такое настоящие изменения – и всё, что мне удалось увидеть до этого, теперь казалось лишь демо-версией.

Столкновение со стихией обладает удивительной способностью открывать нас настоящим. Потому что погружает в

ситуацию, где не остается ничего, кроме нас самих – наших мыслей, чувств и способностей. Это такой же кризис, какой часто происходит в бизнесе: когда мы больше не можем предсказывать события, когда все привычные инструменты перестают работать, когда приходится искать опоры там, где никогда не думал их найти. И именно наша личность, наша личная стратегия – это то, на что можно опереться в моменты, когда внешние ресурсы заканчиваются.

Самое любопытное, что мне открылось в этом восхождении – это то, что любая стратегия, которую мы применяем в реальной жизни, – будь то наше поведение, решение проблем или взаимодействие с миром, – это та же стратегия, которую мы будем применять в бизнесе. Ядром любого успеха, тактики или плана является наша личность. И только после того, как я совершила этот подвиг и спустилась с вершины Эльбруса, я задумалась о том, чтобы рассказать о личной стратегии каждому. Рассказать, что это такое на самом деле и почему нам всем жизненно необходимо сформировать собственную жизненную стратегию – принять ее, скорректировать и двигаться исключительно по ней в сторону своих целей, мечтаний и желаний.

Зачем я пошла на Эльбрус?

Восхождение на Эльбрус стало одним из главных приключений в моей жизни – и одним из главных переворотов в моем сознании. В этом походе я узнала о себе столько, сколько никогда и не думала узнать. А еще поняла, кто я такая на самом деле и какова моя жизненная стратегия.

Идею восхождения на гору я держала в голове с 2016 года – и чтобы она все-таки осуществилась, в моей жизни должно было произойти несколько важных и переломных событий. Перед тем как отправиться в этот поход, мне пришлось пройти сложный путь от принятия решения о разводе до регулярной психотерапии с целью обрести потерянную себя. Я встала на ноги, осознала свою ценность и стала работать с крутыми людьми и компаниями. Я стала своей в бизнес-сообществе и обрела в нем близких людей. А еще перед этим восхождением я заново обрела своих родителей – наладила и изменила отношения с мамой и папой.

Каждый из этих этапов требовал много усилий. И где-то в этой необъятной горé внутренней работы возникла идея о горé настоящей – а точнее, о самой высокой в Европе.

Впервые в жизни моей целью не было банальное «поста-

вить галочку в списке достижений» или «покорить свое эго, доказав, что всё могу». В этот раз всё было совсем по-другому. Я просто поняла, что готова. Я иду туда, потому что я готова. Готова быть настоящей и не надевать на себя тысячу защитных масок. Готова разделять эмоции с людьми, которые находятся рядом. Готова прикоснуться к масштабу Вселенной без гордости и тщеславия, а с трепетом и обнаженным сердцем. Готова отдавать поддержку и заботу тем, кто будет идти этот путь со мной. И готова вдохнуть жизнь полной грудью на самой высокой точке Европы.

Я была наконец готова встретиться с самой собой. И мне хотелось сделать это в команде сильных игроков – людей, которым я доверяю и с которыми мне безопасно. Людей, с которыми долгожданная встреча пройдет на высоте во всех смыслах этого слова.

12 июня 2021. День первый.

Я узнала, что буду единственной женщиной в нашей небольшой группе восходящих на Эльбрус. Удивительно, но первая мысль, которая промелькнула в моей голове, звучала примерно как: «Класс, это же такой кайф!» – хотя еще пару лет назад тут же подумала бы о том, что группа ориентируется на самого слабого, а если я единственная женщина, то самая слабая в этой группе я.

Но, к счастью, такое мышление осталось в прошлом. Сегодня я рада тому, что я единственная. Уже в аэропорту ребята из команды начали помогать мне с рюкзаком, организацией и вещами – которые я, кстати говоря, могла бы с легкостью забыть у стойки регистрации.

И я вот думаю: зачем мы так стремимся быть самостоятельными? Зачем нам эта медаль на груди с гордой надписью «Я сам»? Все наши злосчастные «Я сама все могу», «Без мужчин обойдусь», «Мне не нужна помощь» – это ведь далеко не про самодостаточность. Мы просто заблудились в понятиях и концепциях, как всегда просто не понимая, что на самом деле стоит за каждым словом. Ведь самодостаточность делится на две составляющие: самость (то есть настоящесть) + достаточность.

И тогда получается всё просто: достаточно быть самим собой – и будет тебе счастье. Другой вопрос в том, знаем ли мы себя настоящих? Принимаем ли мы себя настоящих? Возможно, я иду на Эльбрус именно за этим – чтобы узнать, кто я и какая я.

13 июня. День второй.

Зачем я здесь?

С самого утра с гор спускаются облака и туман, а дождь

льет с такой силой, словно это его последний шанс вымыть прошлое из моей головы.

Как будто мы с ним вместе оплакиваем и провожаем всё то хорошее (и не очень), что остается позади. Сегодня я уже не такая, какой была вчера. А завтра буду совсем не похожа на себя сегодня. Дождь смывает по очереди маску за маской, роль за ролью, оставляя меня настоящей – такой, какой я всегда была и всегда буду.

Да, сегодня меня провожает дождь. Чтобы меня смогло встретить солнце.

Еще я думаю о том, холодная ли я, как этот дождь в горах? Почему одни люди рядом со мной легкие, открытые и тянущиеся к естественному человеческому общению и теплу – а другие так и остаются холодными? Как будто им ничего не нужно вообще, как будто из них выкачали это самое тепло...

Говорят, если с тобой другие люди не раскрываются, значит, ты не тот человек, не их человек. Ради тебя они не хотят раскрываться. Нужно ли тогда вычеркивать этих людей из своей жизни? Я заметила, что не нравлюсь себе рядом с такими людьми. Не будучи холодной, я становлюсь такой: закрываюсь, отстраняюсь и словно перестаю чувствовать краски жизни – и меня это беспокоит. Я не знаю, как вести

себя с теми, кому нет до меня дела – так ли это на самом деле или я просто выдумываю то, чего нет?

Вот почему я хочу узнать себя настоящую! Ведь когда ты настоящий, тебе не приходится играть миллион ролей, теряя самого себя. Спокойнее ли жить, не зная себя настоящего? Однозначно! Хочу ли я встретиться с самой собой? Бесспорно!

Первая ночь в палатке, уснуть очень сложно: горная река, у которой мы разбили лагерь, шумит, как и мысли в моей голове. Сегодня мы прошли около семи километров, а я всегда держалась вторая или третья после гида. За эти километры я кое в чем убедилась: на самом деле я способна на большее, чем думаю. Гораздо большее... Я редко жалуюсь, когда тяжело, я много шучу, я забочусь о других и... я совсем не такая холодная, какой всегда себя представляла! Совсем не холодная, надо же такому прийти в голову!

Мне не спалось очень долго, и я растянула вход в палатку. Такого неба я не видела никогда в жизни! Звезды были гораздо ближе и ярче, чем обычно: казалось, можно рассмотреть каждую из них словно под микроскопом. Они напомнили мне о том, что каждый из нас – тоже звезда. И я тоже! Я звезда, которая горит очень ярко, свет которой способен пробить самое холодное сердце и согреть теплом

огромное количество людей. И я никогда не должна забывать об этом! Я не посмею даже усомниться в этом.

14 июня. День третий.

Мысль, которая не отпускает меня в этот день: забота – ключевая ценность в моей жизни. Нет ничего важнее заботы – и нет ничего ужаснее отсутствия этого навыка как такового. Никогда в моем окружении не будет людей, у которых забота о других не вшита в ДНК.

В этом восхождении каждый из нас раскрывается максимально по-настоящему. Иногда смотришь на человека и ничего кроме набора знаний в нем не можешь рассмотреть – как ни старайся!

Знаете, как проверить прокачанность мышцы под названием «забота»? Попроси человека в группе подать тебе чай. Один передаст тебе лишь пакетик, другой же захватит всю пачку – на всех. А иной раз смотришь на человека и думаешь: «Вот придурок!» – мои любимые и близкие люди все без исключения вызывали во мне такое впечатление. Но именно эти люди будут ждать тебя на маршруте, предлагать помощь, спрашивать, как ты себя чувствуешь, и заботиться о тебе на каждом шагу.

В этот же день случился мой первый кризис. Первое осо-

знание огромной нетерпимости – не только к другим, но и к самой себе.

После километров подъема начали забиваться мышцы: ноги, ягодицы и спина дали о себе знать. Тело отказывалось дальше двигаться, мысли в голове закручивались в огромный водоворот, а мозг кричал, что я, должно быть, сошла с ума, раз согласилась на такое. И меня прорвало. Слезы полились так, словно где-то внутри наконец открыли шлагбаум, который был закрыт много лет.

Самый сложный участок сегодня я проходила с мыслями о разводе. Я наконец позволила себе почувствовать, насколько это больно и тяжело. И решила, что больше не буду нетерпимой к себе. Мне может быть больно и тяжело – и я имею на это право. Я могу быть и такой.

Теперь каждый участок маршрута я прохожу с мыслями о том или ином периоде своей жизни. Идти становится легче, ведь с каждым шагом пути я проживаю эмоции, которые спустя долгое время нашли выход. И с каждым шагом мне становится легче.

Я могу быть и такой.

15 июня. День четвертый.

Шаг, еще один, и еще один... На высоте 3800 метров нет смысла смотреть вперед или назад – нужно просто идти. И вот я думаю – а есть ли смысл смотреть далеко вперед или оглядываться все время назад в течение жизни? Может, так и стоит двигаться? Шаг, еще один, затем еще...

А на Эльбрусе тем временем начался снег. Зима в этом году аномально снежная и долгая – как и мой путь к себе настоящей. Тяжело, вязко, ноги постоянно проваливаются в сугробы. Хочется всё бросить и проснуться где-нибудь в другой жизни.

Так, стоп. Это же моя жизнь, я уже в ней. Моя жизнь прямо сейчас происходит со мной – а я прямо сейчас ее живу. Если бы меня спросили: «А что здесь происходит?» – я бы незамедлительно ответила: «Это происходит жизнь». Именно она сейчас происходит со мной. Это есть я, прямо сейчас, в настоящем моменте. Я иду в первой тройке, сразу за гидом, и параллельно обсуждаю с нашим проводником вопросы мироздания, философии, бытия и отношений. Шикарный путь, как по мне. На этом пути будет еще много снега – тяжёлого и вязкого. Мои ноги еще не раз провалятся в него, а я еще не раз их вытащу и пойду дальше. Потому что я знаю, что это мой путь. И я его иду. Как и в жизни.

Вот и зачем, интересно, я раньше шла по этому снегу жизни через боль и страдание? Я ведь одна из лучших – как

минимум в нашем походе. Сегодня ребята в группе сказали, что я как Lamborghini – да еще какая!

Мы на высоте 3850 метров – нужно провести здесь хотя бы час, чтобы адаптироваться. Ветер буквально пробирает до костей, а порывы такие сильные, что кажется, меня вот-вот сорвет со скалы. Слезы снова рвутся наружу, но эмоции уже другие. Я смогла! Я поднялась, я не сдалась – и здесь невероятно красиво!

Сегодня я прошла путь своей реализации – шла и представляла, что именно так я двигаюсь в своем деле, в собственном бизнесе. Всю дорогу меня сопровождает раздражитель – человек, которого я мечтаю забыть после этого восхождения. Чему он меня учит? Что я должна усвоить сегодня, чтобы стать лучше?

16 июня. День пятый.

Еще вчера вечером мы смотрели на бескрайнее звездное небо, много смеялись и разговаривали о том, как встретимся все вместе в одном из ресторанов Москвы и не узнаем друг друга без рюкзаков. А сегодня с самого утра просто слушаем музыку. Удивительно, как быстро люди, которых знаешь всего несколько дней, становятся тебе близкими по духу и очень теплыми по ощущениям. Наверное, именно в таких условиях обретаешь ту самую «дружескую семью».

А еще я рада, что в те редкие моменты, когда появляется мобильная связь, мне есть кому позвонить. Я рада слышать родные голоса и чувствовать их гордость даже по телефону. Я счастлива, что в моей жизни есть люди – любимые, близкие, теплые и радостные. Люди, которые поддерживают меня и гордятся мной. Потому что без людей я никто.

Иногда я задумываюсь, что бы было, если бы я осталась совсем одна на планете? Если бы не было никого, в чьих глазах можно отразиться? Никого, кто мог бы вернуть меня в реальность и перебинтовать растянутое на маршруте колено или снять мой 20-килограммовый рюкзак с натертых плечей? Если вокруг нет совершенно никого, кто тогда я? Кто я сама по себе? На что я могу опираться? Где и в чем моя внутренняя опора?

Сегодня нам предстоял спуск: маршрут до 3850 метров, который мы упорно преодолевали целых три дня, сейчас предстояло пройти за пять часов. Странное совпадение – в жизни ведь случается точно так же. Несколько лет строишь семью мечты, а за несколько месяцев она рушится, как картонный домик. Несколько лет отчаянно пытаешься заработать денег, а потом растешь в несколько раз всего за пару месяцев. Тщательно ищешь своих людей, сильное окружение, а однажды просыпаешься и понимаешь, что они уже давно рядом с тобой. Уходишь на Эльбрус, чтобы найти се-

бя настоящую, а оказывается, что ты и так всё о себе знаешь.

Растянутое колено по-прежнему дает о себе знать, отдавая болью в каждом шаге – как дурацкое уведомление, от которого невозможно избавиться. Но именно оно держит меня на орбите реальности, напоминая, кто я и где я. Хотя иногда так хочется отлететь...

17 июня. День шестой.

Да, я многим не по зубам. И я уже поняла, что дело не во мне. А еще я поняла, что не стоит засовывать свою силу в задницу и делать вид, что ты слабая. Так себе занятие – да и выглядит как дешевая реплика дорогой сумочки.

В жизни я часто пыталась казаться меньше, незначительнее, чем я есть. Подстраивалась под ожидания других. Старалась «не быть такой холодной», «не быть слишком умной и сильной, ведь в таких не влюбляются». Но недавно мне подсказали невероятно простую интерпретацию диалогов на эту тему. Что стоит за этими фразами? Чаще всего лишь собственная неуверенность человека, который не может до меня дотянуться.

После этого осознания в моей жизни не осталось опции «подвинуться, чтобы дать другому блеснуть посредствен-

ностью». Теперь я изначально выбираю тех, кто лучше меня.

Мной движет вера. Я верю в людей – сильно и всегда, до последнего момента. Пока не увижу, что человек этой веры не стоит. Вот уже десять месяцев в терапии и на пути к самой себе я учусь распознавать таких на подлете. Получается пока не всегда.

Сейчас мне нужна моя сила: моя суперсила – разрушительная, мощная и безграничная вера в себя! Я же чертова Lamborghini, Чудо-Женщина и Звезда! Я уже не буду прежней. С каждым шагом я срываю чертовы маски и выбрасываю их подальше. Все ожидания, социальные роли, претензии к миру и к самой себе – всё нахер. Мне это больше не нужно. Мне предстоит прикоснуться к масштабу Вселенной: мне страшно, очень страшно, я вся дрожу – но я как никогда готова к этому прикосновению.

«Увидишь Бога – передай ему привет!»

18 июня. День седьмой.

Мы заселились в приют для альпинистов на высоте 3850 метров. Вот уже шесть дней в нашем списке желаний первые позиции занимают горячий душ, теплая постель и вкусная еда – но я понимаю, что ничего лучше, чем настоящий

момент, со мной никогда не случилось. То, что происходит сейчас – настоящее чудо, о котором я буду вспоминать еще долго. И, как выяснилось, напишу в книге.

Тяжелый рюкзак за спиной, сбитые ноги, стертые косточки, растянутые мышцы, вечная одышка, отсутствие связи с внешним миром и постоянный холод – об этом ли я мечтала? Да и миллион раз да! Потому что, как оказалось, в комплекте со всем этим идут великолепное небо, его краски и виды, смех без конца, глубокие разговоры и забота друг о друге, которых не заменит ни одна широкая кровать в люксовом отеле.

В этом походе мы почти не спим – но я понимаю, ради чего. Сегодня мы встали в три часа утра, чтобы подняться на скалы на уровне 4800 метров для акклиматизации. Честно говоря, это самое сложное испытание из всех, что я когда-либо проходила. Видимо, чтобы увидеть Бога на вершине Эльбруса, нужно пройти все круги ада.

Километр вверх в гору я иду как в последний раз: слезы текут без остановки, кажется, я вот прямо сейчас умираю. Мысли поглощают меня, и агрессия подбирается высоко, прямо к горлу – кажется, она никогда не закончится. Я ни минуты не хотела думать о нем – но думаю практически каждую. Я ненавижу его, ненавижу то, во что превратил-

ся наш брак, ненавижу себя во всем этом! Ненавижу каждого, кто напоминает мне о нем, точнее, о его вечной эмоциональной мерзлоте. Как только мы поднимаемся на высоту, я кричу и плачу одновременно. Ору адресно, на того, кто так мне его напоминает.

Чувство, что я готова умереть на этом маршруте, не берется из ниоткуда – это действительно происходит. Я умираю. И возрождаюсь заново. Последние эмоции о моей семье остались там, теперь они похоронены в скалах на высоте 4800 метров над уровнем жизни.

19 июня. День восьмой. Восхождение.

Зачем я здесь? Ради чего я намеренно обрекаю себя на гипоксию, обморожение, солнечные ожоги, растянутые колени и горную болезнь? Может быть, я уже давно получила ответы на свои вопросы и путь можно прекращать? Лично мне всё и так понятно.

И это был тот самый момент, чтобы вспомнить о своей силе. О том, что если я чего-то захочу, то лучшие уж никому и ничему не стоят на моем пути! Самое время принять свою мощную силу и обратить ее в топливо, которое поможет, как бы высокопарно это ни звучало, прикоснуться ко Вселенной. Это как поднять молот Тора, черт возьми! И мой молот ждал меня на высоте 5642 метра – там, где

многие разворачивались, не дойдя последние 50 метров. Где они сдавались и уходили ни с чем.

Сегодня мы вышли с высоты 5100 метров – здесь трудно не то что говорить, а даже дышать, соображать и кое-как переставлять ноги. Разреженный воздух убивает клетки мозга прямо сейчас – и этот процесс необратим. Здесь мы все связаны обязанкой альпинистов, так что жизнь каждого – это жизнь всех. Если случится срыв, за жизнь каждого будет бороться каждый.

И вот что еще я поняла в этом восхождении: уже десять месяцев, с момента моего развода, я иду в такой связке со своими самыми близкими людьми! Если случится срыв, за жизнь каждого будет бороться каждый.

Шестьсот метров до вершины самой высокой точки Европы. Самые долгие шестьсот метров в моей жизни. Гребанные шестьсот метров! Шаг, еще шаг, и еще один. Смотреть можно только под ноги: расстояния в горах очень обманчивы, и больше обманываться я не хочу. Дышать нужно чаще, резче, чтобы не было гипервентиляции легких, что бы это ни значило. Нужно заставлять себя дышать усилием воли. Спать хочется так сильно, что кажется, меня прямо сейчас утащит в вечный сон. А я как будто бы и не против...

Дыши! Чаще! Резче! Какие туфли остались в шкафу без набоек? Фиолетовые. Шаг. Черные. Еще шаг. Коричневые. Еще шаг. На розовых босоножках в Сочи соскочила набойка. Шаг. Мозг отказывается думать на серьезные темы. Но на высоте 5300 метров этого и не нужно. Что угодно, только не думать.

Веревка между нами натянута, так что я полностью чувствую того, кто идет позади меня. Каждый шаг, каждый сбой в дыхании, каждую паузу и вынужденную остановку. Полное принятие. Здесь нельзя сделать замечание или прокомментировать происходящее. Здесь жизнь каждого – это жизнь всех. Вот где тренируется замедление, умение слышать себя, погружение в рутину и полное принятие – причем как себя, так и другого.

5450 метров. Осталось всего 150. Гребаных 150. Пьем таблетки и делаем всё, чтобы не умереть на этом пути. Ибупрофен, аспирин, янтарная кислота, витамин С, что еще...

Сил на разговоры нет, дышим. Каждый 50 метров привал на пару минут. Да и там – просто дышишь и стараешься заботиться об остальных.

Остались только перила и узкая тропинка над склоном,

по которому можно скатиться в любую минуту. Если случится срыв, за жизнь каждого будет бороться каждый. Мы цепляемся карабинами за перила, как настоящие альпинисты. И еле перебрасываем карабины из сил, которых нет. На морально-волевых. Каждое перестегивание карабина – это новый этап в жизни, новая цель, новый статус, новый шаг, который непременно приведет тебя наверх. Идем медленно и осторожно, чтобы не сорваться, потому что любое движение может привести к падению. Становишься внимательным настолько, словно каждый вдох грозит тебе срывом с горы.

И вот перила заканчиваются. Мы выходим на плато. Привал. Отдышаться и собраться морально. Пятьдесят метров до вершины. Пятьдесят метров до встречи с Богом и Вселенной, а я... да я даже думать ни о чем не могу. В моей коробочке только головная боль и остаточное действие таблеток. Снова встаем, делаем шаги и не забываем дышать. Один, два, три. Четыре, пять, шесть... Сорок восемь. Сорок девять. Пятьдесят. Вот она! Вершина! Солнце слепит глаза, ветер целует в обветренные и обожженные губы, все молча смотрят друг другу в глаза и даже не пытаются сдерживать слезы.

Делаю последний шаг и меня разрывает. Рыдаю в голос. Это как взрыв внутри. Я на вершине Эльбруса! Я это сде-

лала! Горы приняли меня и разрешили прикоснуться к масштабу Вселенной. И я увидела Бога.

Восхождение на Эльбрус – моя личная история обретения себя. В ней я словно наконец вспомнила и осознала, кто я такая и в чем моя сила.

Спустившись с вершины горы, я задумалась о том, на что могу опираться дальше в жизни. Что может стать моей опорой во время, когда стихия вокруг бушует? Когда ничего нельзя спрогнозировать и ничего нельзя предсказать. Когда все инструменты, которыми я пользовалась ранее, перестают работать...

Когда мы ставим себе цели, строим планы, создаем бизнес и зарабатываем деньги, мы не думаем о том, кто мы такие и на что мы будем опираться, когда все внешние ресурсы вдруг закончатся. Но именно это важно для личной стратегии.

Для любой тактики и любого плана нам важно знать свои сильные и слабые стороны. Важно знать, как мы взаимодействуем с миром и как реагируем на изменения. Именно знания о самом себе станут двигателем ваших достижений, потому что ядро любого успеха – это личность.

Нам знакомы истории успеха многих знаменитых людей: Генри Форда, Наполеона Хилла, Стива Джобса и других предпринимателей, чьи имена светятся на страницах бестселлеров в книжных магазинах. Все эти люди достигли успеха и прославились не потому, что безукоризненно следовали законам ведения бизнеса. А потому, что создали свои собственные законы. **Они знали, в чем их сила, знали о выдающихся сторонах своей личности – и смогли извлечь из них выгоду. Перед тем как хакнуть систему, они хакнули самих себя.**

*«Спрашивать, кто должен быть боссом,
все равно, что спрашивать, кто должен
быть тенором в этом квартете. Конечно
тот, кто умеет петь тенором».*

Генри Форд

Что будет, если посмотреть повнимательнее на историю Генри Форда? Всем известно, какого успеха он достиг, какую большую и перспективную компанию основал. Форд был одним из первых, кто реализовал на практике идеи капитализма благосостояния, направленные на улучшение условий

жизни рабочих и сокращение текучести кадров. Акцент в его системе делался на эффективности – то есть на найме и удержании лучших сотрудников.

В 1914 году Форд реализовал довольно радикальное для того времени решение, установив размер жалования рабочих на уровне пяти долларов за рабочий день. Это увеличило ставку большинства сотрудников более чем вдвое. Решение оказалось прибыльным: текучесть кадров была преодолена, и лучшие рабочие Детройта начали концентрироваться на предприятии Форда, за счет чего повысилась производительность труда и сократились расходы на обучение новых кадров.

В понимании самого Форда, компания таким образом делилась прибылью с работниками, что позволяло им, например, приобретать выпускаемые фирмой автомобили. В конечном счете такая политика оказала положительное влияние и на экономику в целом. На участие в прибыли могли рассчитывать сотрудники, проработавшие в компании более шести месяцев и не отступавшие от определённых правил поведения, установленных «общественным департаментом» предприятия. В частности, под понятие неподобающего поведения попадали злоупотребление алкоголем, азартные игры, невыплата алиментов и тому подобные нарушения. В штате департамента насчитывалось 50 специалистов,

следивших за соблюдением указанных корпоративных стандартов. Кроме того, тем же решением была установлена сокращённая рабочая неделя, вначале 48-часовая (6 дней по 8 часов), а затем 40-часовая (5 дней по 8 часов). Однако, несмотря на такие меры повышения эффективности бизнеса и улучшения благосостояния работников, фордовский подход критиковали за «обезличивание» – оно и понятно – а на воротах заводов Ford Motor была вывешена надпись: «Помни, что Бог создал человека без запасных частей».

Это то, что известно о Генри Форде как о предпринимателе и основателе известной по сей день компании Ford Motor. Но что можно сказать о Форде как о человеке?

Форд был капиталистом до мозга костей: все его мысли были посвящены созданию чего-то великого, приумножению капитала, выведению своей компании на первое место. Он был импульсивен, часто агрессивен, быстро принимал решения и действовал, использовал все возможные ресурсы для достижения своей цели. Этот человек не мог не быть первым, он не мог оставаться в тени. Так же как и не мог не быть предпринимателем.

Стала бы компания Ford Motor такой успешной, если бы Форд не был таким человеком? Дошла бы до нас эта история успеха, если бы Генри Форд следовал классическим законам

бизнеса, а не делал ставку на собственные сильные стороны? Знали бы мы о Генри Форде, если бы его личность не стала фактором успеха построенного им бизнеса?

Биография этого человека говорит не о том, по каким правилам нужно управлять компанией – а о том, насколько важно понимать собственные особенности характера, выявлять точки роста и превращать в двигатель успеха те качества, которыми вы уже обладаете. История человека, который создал автомобильную империю и стал ролевой моделью для тысяч предпринимателей, учит нас делать ставку на самих себя, на то, что уже заложено внутри нас. Следовать своей **личной стратегии**. А всё остальное отдавать в более компетентные руки.

Глава 1. Личная стратегия

Биография Генри Форда показывает, что значительную роль в истории его успеха играла именно личность основателя компании – то есть те качества и сильные стороны, которые Форд сумел направить в нужное русло. То же самое может сделать каждый сегодняшний предприниматель – но только если разберется в особенностях своей психики и нюансах характера.

При чем здесь генетика?

Согласно теории немецко-британского психолога Ганса Айзенка, всех людей мира можно разделить на четыре условные категории. Айзенк назвал эти категории типами личности, или темпераментами – и многим из нас они знакомы не понаслышке. Холерик, сангвиник, флегматик и меланхолик – никто из этих «персонажей» не плохой и не хороший, но всем им присущи разные особенности психики и работы нервной системы.

Темперамент человека – это набор врожденных особенностей и характеристик, не поддающихся каким-либо изменениям и корректировкам. У нас нет возможности отказаться от темперамента, если по каким-то причинам он нам не нравится – или выбрать для себя другой, более подходящий. Равно как и нет возможности скорректировать темперамент под конкретный вид деятельности, которым мы хотим заниматься.

С точки зрения генетики поведения темперамент – это врожденный набор определенных качеств и свойств психики человека, которые впоследствии проявляются в том, как каждый из нас мыслит, живет и действует. Другими словами, в том, как мы ведем себя, сталкиваясь с изменениями, как

реагируем на них, какую стратегию поведения выбираем как бы интуитивно, виноват тип нашего темперамента. Кому-то он может нравиться, кому-то нет; кто-то мечтает его поменять на более «адекватный», а кто-то и вовсе отрицает свой тип темперамента, убеждая себя и других в том, что он-то уж точно стопроцентный сангвиник и оптимист.

Говоря о темпераменте, мы говорим не о чертах характера, а об устройстве центральной нервной системы – и о ее структурах, которые не поддаются корректировке. Именно из-за этих особенностей (или благодаря им) люди ведут себя определенным образом и принимают определенные решения.

Если допустить, что любая бизнес-стратегия является продолжением личной стратегии основателя компании, то следует помнить, что в ядре этой стратегии всегда находится личность человека. А в центре личности неизменно расположен тип темперамента. Если бы сегодня Генри Форду дали классический тест на определение темперамента, скорее всего оказалось бы, что основатель одной из самых успешных компаний в мире был холериком – типичным представителем предпринимательского мира – и именно благодаря присущим ему особенностям Генри Форд смог сделать то,

что он сделал для бизнеса в целом и для автомобильной промышленности в частности.

Эта гипотеза подтверждается сотнями историй людей: от тех, кто нас окружает, до самых великих исторических личностей. Знание об особенностях работы психики может стать своеобразным компасом, который поможет вам выстроить личную стратегию. Определите свой тип темперамента и особенности работы вашей психики, пройдя классический тест по QR-коду.



В зависимости от особенностей вашей нервной системы вы можете совершенно по-разному выстраивать бизнес-стратегию и следовать ей. Однако есть два принципа, которые неизменно нужно учитывать при выборе собственной роли внутри бизнеса. Первый принцип: следовать изнутри наружу (о нем мы поговорим дальше). Вторым: всегда делать

ставку на свои сильные стороны – вместо того, чтобы погружаться в зоны роста и бесконечно «корректировать» и «дорабатывать» самого себя.

Посмотрите, какие качества у вас уже развиты, что может принести вам хороший результат, что может стать вашей внутренней точкой опоры.

Вернемся к типам темперамента. Согласно исследованиям и статистике, наибольший процент среди активных предпринимателей составляют именно **холерики** – кем, кстати, и был Генри Форд.

Почему так происходит? Потому что среди всех типов темперамента именно холерики обладают самой подвижной психикой. Эти люди быстро реагируют на внешние изменения и на внутренние сигналы: они быстро принимают решения, их психика оперативно откликается на новые идеи и позволяет приступить к их реализации. Такие особенности играют как нельзя на руку в предпринимательской среде, помогая холерикам с максимальной скоростью ориентироваться в изменениях и получать всё новые и новые результаты. Однако люди с холерическим темпераментом хоть и быстро загораются, но часто так же быстро и «затухают», не до-

вода дело до конца. Здесь и начинаются ограничения, которые предпринимателям-холерикам важно учитывать при выстраивании стратегии.

Например, психика такого предпринимателя не будет выдерживать рутину и однообразные задачи, которые требуют усидчивости и концентрации – он будет чувствовать себя плохо как на физическом, так и на эмоциональном уровне. Впоследствии такое положение дел может привести к выгоранию и истощению. Без быстрых и очевидных результатов психика холерика будет только изнашиваться – ему нужны подтверждения развития дела в формате здесь и сейчас.

Предпринимателям с холерическим типом темперамента стоит задуматься о том, как организовать бизнес-процессы таким образом, чтобы не заниматься рутинными задачами, а развивать новые проекты и работать над идейной составляющей. Меняйте заказчиков, подрядчиков, клиентов, ищите новые контакты и развивайте бизнес-партнёрства. Выберите для себя такую роль, где подвижная психика получит нужную степень активности и будет играть больше в плюс, чем в минус. Выполняйте те задачи, которые принесут вам быстрые результаты: привлечение новых клиентов и первые встречи с ними, исследование особенностей рынка, запуск новых процессов в компании.

Типичная ошибка предпринимателей с таким типом темперамента заключается именно в том, чтобы на пике энергии создать стратегию, утвердить ее и внедрить в компанию – а потом самому же с нее слиться. Не потому что идея плохая, не потому что не прописан план, не потому что нет ресурсов. А потому что тип темперамента не предполагает пошаговое движение к цели, планомерную работу над проектом, выполнение однообразных и рутинных задач. Этим должны заниматься другие члены команды – например, флегматики.

Флегматик – второй по частоте тип темперамента в предпринимательском мире. А еще он часто встречается среди топ-менеджеров в компаниях самого разного масштаба.

Психика флегматиков не такая быстрая и активная, как у холериков – она не сразу реагирует на происходящее и достаточно долго раскачивается под воздействием внутренних и внешних факторов. То есть человеку с таким типом темперамента нужно время, чтобы понять, что происходит, адаптироваться к изменениям и начать действовать. Однако у таких людей есть ряд других преимуществ: их психика может долго находиться внутри одного или даже нескольких параллельных процессов. То есть, говоря по-простому, флегматик – это человек, который долго запрягает, но дальше едет. Люди с флегматическим типом темперамента могут долго кон-

центрироваться на одном процессе, а также доводить проекты от идеи до реализации.

Что представляют собой флегматики в масштабах бизнес-стратегии? Это люди, контролирующие ключевые бизнес-процессы: они занимаются операционными задачами, требующими ежедневного включения. Именно поэтому лучшие генеральные директора и топ-менеджеры – это люди с флегматическим темпераментом. Если такой человек управляет собственным бизнесом, в его команде или окружении обязательно должен быть холерик – сотрудник, бизнес-партнер или консультант, который будет помогать в управлении изменениями и генерировании новых прорывных идей.

Несмотря на то, что флегматики способны довольно скрупулезно и долго фокусироваться на ключевых бизнес-проектах и доводить начатое до конца, их психике всё же не хватает подвижности в вопросах отклика на изменения. Таким людям требуется больше времени, чтобы проанализировать происходящее, понять, каких последствий можно ожидать, продумать план дальнейших действий и принять решение. Однако в период изменений этого времени зачастую просто нет – и здесь мы снова сталкиваемся с важностью роли холерика в команде. Флегматику в роли основателя бизнеса или топ-менеджера важно управлять бизнес-процессами, которые менее всего подвержены изменениям – в то время

как холерик будет заниматься переменами, улучшениями и непредсказуемыми ситуациями.

Переходим к самому недолюбленному типу темперамента – **меланхолическому**. Часто люди не хотят быть меланхоликами и, увидев результаты теста, сразу же расстраиваются. Почему? Потому что, говоря о меланхоликах, мы почти сразу же представляем себе горюющих, плачущих у стены персонажей, которые находятся в вечной депрессии – тучи над ними лишь сгущаются, а никакого светлого будущего им и не светит. Но это всего лишь стереотип, не совсем соответствующий правде.

Любой тип темперамента – это не хорошо и не плохо. Он просто такой, какой есть. Мы не можем его изменить, но можем принять и опереться на него, чтобы превратить его в нашу сильную сторону.

Понимая ядро своей личности, каждый предприниматель имеет возможность создать такую бизнес-стратегию, которая будет естественным продолжением его самого. А это к тому же означает, что в период изменений такому собственнику будет легко выдержать перемены без потерь, а часто – с новыми победами и результатами.

Вернемся к меланхоликам. Люди с таким типом темперамента очень сопереживающие – их психика легко откликается на происходящее, но откликается не действенно, а именно эмоционально. Это происходит потому, что у меланхоликов хорошо развита лимбическая система, отвечающая за эмоции и эмпатию. Соответственно, в бизнес-стратегии им больше подойдет поддерживающая роль: быть душой компании, общаться с людьми, объединять членов команды. На выходе из периода изменений о таких людях говорят: «Именно благодаря ему нам удалось сохранить себя, свое душевное состояние и ресурсы в сложное время».

Меланхоликам лучше сосредотачивать свои силы на такой бизнес-стратегии, которая будет отвечать за поддержку других людей. Именно поэтому предпринимателей с таким типом темперамента очень мало – это всегда история про людей, это бизнес, ориентированный на людей. Зато в числе экспертов поддерживающих профессий меланхоликов очень много – например, в консалтинговых агентствах или в сегменте «человек – человек». Люди с таким темпераментом часто становятся коучами, психологами, медиаторами или HR-специалистами. Кстати, несмотря на то, что этот тип темперамента часто недооценивают, практика показывает, что именно таким HR сотрудники доверяют сильнее всего. Более того, меланхолики отлично выполняют свою

роль внутри команды: они эмпатичны, быстро откликаются на изменения, умеют распознавать эмоции других людей. Они могут стать буквальной душой компании – эмоциональным центром, в котором часто нуждаются как операционные управляющие, так и собственники компаний.

У нас остался последний тип темперамента – тот, что, согласно статистике, совсем не встречается в чистом виде. Это **сангвиники**. Несмотря на то, что «чистокровных» сангвиников днем с огнем не сыщешь, в ядре личности человека может быть много особенностей, присущих этому типу темперамента. Психика сангвиников устроена таким образом, что она изначально чувствует себя в безопасности – и очень хорошо откликается на коммуникации. Согласно генетике поведения, сангвинический темперамент – это своеобразная «золотая середина» по всем показателям реагирования на изменения. Люди с таким устройством нервной системы на всё реагируют адекватно – с адекватной скоростью и адекватным уровнем возбуждения. Это позволяет сангвиникам быть более открытым к изменениям, чем, например, холерикам или флегматикам. Также они могут быстрее реагировать на эти изменения, чем флегматики – но медленнее, чем холерики. Однако главное их преимущество заключается в том, что они реагируют более качественно: более устойчиво и объективно.

Сангвиники – очень открытые люди. Они общительные, доброжелательные, направленные вовне персоны и личности, поэтому среди людей такого темперамента очень много публичных личностей, которые занимаются просвещением, обучением или проповедают ту или иную философию.

Говоря о бизнес-стратегии, ключевым процессом для таких людей должно стать проявление их сильных качеств. Это хорошо реализовано у бизнес-тренера Радислава Гандапаса: работа его самого и его команды – отличный пример того, как грамотно распределить роли в бизнесе, в котором есть и сангвиники, и холерики, и флегматики. Самому Радиславу, как человеку с сангвиническим темпераментом, максимально подходит проявление во внешний мир – работа спикером и просвещение. Его открытость, доброжелательность и объективно адекватные скорость и качество реагирования на изменения позволяют сохранять имидж, который не только подходит предпринимателю, но и кажется естественным продолжением его самого.

Не так давно мне удалось пообщаться с Радиславом лично и узнать историю его развития как спикера, историю его становления, историю его пути к статусу «№1» в публичных выступлениях и в вопросах лидерства в русскоязычном пространстве. Погружаясь в его историю, я в очередной раз убедилась в том, что человек, понимающий свои особенности

и свои сильные стороны, знающий, что ему дается легче, а что сложнее, выбирает такую стратегию, которая минимальными усилиями дает ему максимальный результат.

Радислав имеет сангвинистический тип темперамента, что априори делает его более открытым, доброжелательно настроенным и коммуникабельным. Его психика устойчива к изменениям – и он может проживать изменения позитивно именно в силу особенностей своего темперамента. Эти особенности и закономерности он замечал в себе с самого начала своего пути – с периода студенчества, даже со старших классов.

Он делился историей о том, как учился в школе. К ним в школу пришел новый преподаватель русского языка и литературы – молодой мужчина лет двадцати пяти. Радислав рассказал мне, как этот человек научил детей, еще совсем юных школьников, думать, размышлять, буквально откапывать внутри себя смыслы и ответы на извечные вопросы – опираясь при этом только на свои представления о мире, о себе самих и о предмете дискуссии, например. И именно тогда, еще в школе, Радислав начал обращать внимание на то, какой он: как он мыслит, о чем он думает, что ему дается легко, а что не очень. Именно тогда он начал формулировать свое отношение к определенным вещам – в частности, отношение к смыслу жизни, к человеку и к деятельности, кото-

рую человек для себя выбирает.

Радислав много и часто рассказывает истории своего становления как спикера – и из его биографии становится ясно, что, на каком бы жизненном этапе ни находился теперь уже известный спикер, он всегда, так или иначе, делал то, что дается ему лучше и легче всего и что выгодно отличает его от других. Даже будучи в армии – месте, казалось бы, менее всего подходящем для развития ораторского мастерства – он часто выступал на партийных собраниях и следовал сильным сторонам своего темперамента.

И даже сейчас, когда Радислава знает все русскоговорящее пространство, когда он стал известен в том числе как серьезный ведущий профильных международных конференций, он продолжает делать ставку на свои сильные стороны, на свои особенности, и он продолжает вкладывать все силы в то, что у него лучше всего получается. Именно поэтому мы любим такого человека, именно поэтому он нам нравится как спикер, именно поэтому он очень располагает к себе. Даже в личной беседе с ним ты неизбежно это чувствуешь – ты чувствуешь сангвинический тип темперамента, доброжелательность, открытость, внимание, некий позитивный настрой. Радислав – очень дисциплинированный человек, человек, который с уважением относится к своему и чужому времени, который всегда начинает подготовку и вы-

ступления вовремя – и несмотря на это, ему удается выделять время на то, чтобы, например, пообщаться с гостями или участниками мероприятия.

Находясь на позиции Президента Ассоциации спикеров СНГ, Радислав присутствует абсолютно на каждом заседании, а также погружается в ключевые процессы внутри Ассоциации и, естественно, внутри своего бизнеса. Поскольку чистых сангвиников в природе не существует, можно выдвинуть гипотезу о том, что тип темперамента Радислава – сангвинический с элементами флегматичности. Флегматики, напомним, – это те люди, которые способны погружаться в процесс и долго над ним работать: концентрироваться, выдерживать такую нагрузку процессом и доводить его до конца. Наблюдая за Радиславом на сцене и в Ассоциации спикеров СНГ, смотря на то, как он ведёт себя на встречах и как управляет мероприятиями, командой и бизнесом, можно сделать вывод, что именно сочетание сангвинистического и флегматического темпераментов позволяет ему занимать такие позиции во всех своих ключевых процессах.

Однако в то же время можно совершенно точно утверждать, что если мы перегрузим сангвиника большим количеством процессов, зон внимания и влияния, функций и изменений – как внутренних, так и внешних – то такой человек имеет риск качнуться в сторону флегматичности и по-

грязнуть в глубине абсолютно всех процессов. И тогда его открытость и доброжелательность просто не найдут выход вовне и могут конвертироваться в совершенно другие качества, свойственные больше флегматику, нежели сангвинуку. Тогда мы увидим в деле надёжность, спокойствие, уравновешенность, сосредоточенность и погруженность во все процессы, которые отличают людей с флегматическим типом темперамента. Только вот, раскачивая эту часть устройства психики, флегматичную часть, такой человек рискует уйти в интровертность и приблизиться к другой крайности своего типа темперамента – более меланхолической.

Поэтому если перед нами сангвиник, даже с элементами флегматического типа темперамента, то бизнес-стратегия его деятельности совершенно точно должна быть построена таким образом, чтобы он мог реализовываться вовне благодаря своему лидерству, позитивному отношению, некоему спокойствию, открытости и дружелюбности. Таким людям нужно максимально проявляться во внешний мир, делая ставку на свои сильные стороны.

Этот пример иллюстрирует еще и принцип «изнутри наружу», который уже упоминался ранее – когда человек лично понимает ядро своей личности и то, как это ядро проявляется с точки зрения психики, а также грамотно выбирает бизнес-стратегию, которая поможет проявиться именно

сильным сторонам.

Люди не одинаковые. Предприниматели не одинаковые и клиенты не одинаковые. Каждого из нас отличает определённый набор качеств и ценностей, руководствуясь которыми, мы движемся к намеченным целям. У каждого из нас есть достоинства и недостатки, которые играют роль на пути к точке Б. Но ключевая задача для любого предпринимателя состоит в том, чтобы найти свои сильные стороны и сделать ставку именно на них.

Внутреннее топливо

Представьте, что внутри вас есть генератор, который вырабатывает энергию на принятие решений и на действия в отношении этих решений. Такой генератор работает изо дня в день – и он нуждается в топливе, чтобы иметь возможность стараться для вас.

Одна из ключевых мыслей этой книги в том, что все люди разные – у каждого из нас свои особенности, а значит, и модель такого генератора энергии у каждого будет своя, и для его работы каждому из нас понадобятся разные ресурсы. Вы ведь не станете заливать в Lamborghini топливо АИ-80, правда? Так вот и самих себя не нужно мотивировать как попало. Не нужно опираться на то, что модно и трендово, или на то, что используют все вокруг вас. Давайте лучше разберемся, какое топливо идеально подойдет вашему генератору – какое даст необходимую энергию для принятия решений и развития вашего бизнеса.

У каждого человека в его внутренней организации ценностей представлены пять видов топлива, поэтому в дальнейшем разговоре о них вам может показаться, что каждый из видов вам отлично подходит. Скажу сразу: вам не кажется – все они действительно есть внутри вас. Однако один из видов

топлива является для вас главным, ведущим – и крайне важно грамотно его определить. Опираясь на эту информацию о себе, вы сможете точно понять, ради чего на самом деле вы строите бизнес, достигаете целей, совершаете новые для себя действия и идете вперед. Зная свой ключевой вид внутреннего топлива, вы сможете безошибочно выстроить личную стратегию и выбрать самые подходящие инструменты для ее реализации. Итак, вот эти виды внутреннего топлива.

Первый вид топлива – **Безопасность**. Этот источник энергии основывается на таких ценностях, как надежность и предсказуемость. Для вас важна стабильность, уверенность, четкий расчет и гарантия безопасности. Если это ваш тип топлива, то любое движение от точки А к точке Б важно выстраивать именно по критериям безопасности и прогнозируемости: продумать запасные стратегии достижения цели, точно просчитать свой путь и дополнительные ресурсы.

Второй вид топлива – **Комфорт**. Для вас как для человека и предпринимателя важны ощущения удовольствия и счастья: вы больше цените состояние, нежели внешние факторы. Это значит, что и стратегию достижения цели вам важно выстраивать через состояние: обеспечить себя комфортными условиями, позаботиться о собственном самочувствии, делать то, что у вас получается легко и с удовольствием. Словом, себе стоит оставить только то, что приносит наслажде-

ние и энергию, а остальное можно делегировать и автоматизировать.

Третий вид топлива – **Признание**. Это когда «Я самый лучший», «Я самый классный» и «Я молодец». Для предпринимателя с топливом Признание важно быть лучшим на рынке, быть уникальным и выделяться из массы сторонних фирм. Если это ваш тип топлива, вам важно направлять ресурсы на демонстрацию собственных преимуществ, а также расширять горизонты и двигаться к отметке «компания №1».

Следующее топливо – **Люди**. Предпринимателям с таким источником энергии важно иметь команду единомышленников: дружное сообщество, состоящее из талантливых и интересных людей. Ваша стратегия достижения цели всегда будет строиться на выгодных партнерствах и совместных проектах, а также на сплоченной команде с сильным лидером во главе.

И последний вид топлива – **Миссия**. Собственникам с таким видом топлива важно что-то менять, улучшать, создавать и развивать. Словом, делать что угодно, лишь бы «оставить вмятину во Вселенной». В этом случае важно быть готовым к абсолютно миссионерской истории. Развитие ниши и внесение вклада в мир – это не коммерческое предприя-

тие, а скорее благотворительность, в которой вся энергия и ресурсы направлены на улучшение жизни людей.

*Ах, обмануть меня не трудно!..
Я сам обманываться рад!*

А. С. Пушкин

Многие предприниматели хотели бы, чтобы их ведущим топливом была Миссия. Они рассказывают себе и другим красивые истории о великих изменениях и спасении мира... Выглядит всё очень красиво и даже благородно – и ничего плохого, к слову, в этом нет. Однако, говоря о выстраивании личной стратегии, каждому собственнику предельно важно «залезть внутрь себя» и найти истинный смысл, найти своё истинное топливо.

Часто люди, считающие, что их главным видом топлива является Миссия, на самом деле оказываются про Признание. Потому что «оставить след во Вселенной» для них означает память и благодарность. О них будут говорить, их будут вспоминать как великих личностей, но это уже совсем не миссионерская история.

Чтобы определить свой ведущий вид топлива, можно выполнить упражнение-метафору с машиной. Готовы?

Представьте, что вы машина. Вы – это автомобиль. Подумайте о себе в таком ключе и дайте ответы на следующие вопросы:

1. Какая это машина? Опишите ее максимальным количеством прилагательных.
2. Где находится эта машина и куда она едет? Есть ли у нее пункт назначения и какой он? Какие пейзажи она проезжает? Что можно увидеть из окна этого автомобиля?
3. Есть ли кто-то внутри этой машины? Если да, то кто в ней едет?
4. Какие мысли возникают у людей, которые видят эту машину? Какие слова проносятся у прохожих, когда она проезжает мимо?

Перечитайте описание, которое у вас получилось. Каким автомобилем вы себя увидели?

Например, люди с топливом Безопасность часто описывают огромный черный внедорожник, которому не страшны ни моря, ни океаны. А собственникам, чье ведущее топливо Комфорт, чаще представляется машина, в которой можно почувствовать себя расслабленно, размеренно двигаться к цели и по дороге наблюдать завораживающие пейзажи из окна. Для предпринимателей с топливом Признание лучший

вариант – это яркая красивая Ferrari, с ветерком проезжающая вдоль Лазурного побережья или остановившаяся у бутика Chanel где-нибудь в Каннах. А если ваш основной источник энергии Люди, вам не важна машина как таковая, но важно, что в ней сидят близкие, играет музыка или не затихают разговоры. Знаете, какой автомобиль часто представляют себе люди с топливом Миссия? Машину скорой помощи или пожарную службу.

Попробуйте сами определить, какому описанию соответствует ваша машина и какой вид внутреннего топлива для вас является ведущим. Присмотритесь к словам, которые повторяются и объединены одним смыслом – именно они укажут на ваш ведущий вид топлива, или внутренний источник энергии, или ключевой мотив, который на самом деле побуждает вас двигаться вперед.

На какие ценности вы опираетесь?

Помимо ведущего топлива и сильных сторон личности, каждому предпринимателю необходимо осознавать и транслировать в мир свои ценности. Зная, что вам нужно на самом деле, и опираясь на это, вы сможете не только быть конгруэнтным (соответствующим) с тем, чем вы занимаетесь, но и довольно быстро и четко определять, на что делать ставку при продвижении своего бизнеса. Ведь люди покупают то, во что верят – и у того, кому верят.

Кроме очевидных выгод в построении бизнеса от ценностей собственника, есть еще один любопытный момент: если вы не знаете своих ценностей и не опираетесь на них – или знаете, но предпочитаете действовать так, как «надо», как «диктуют тренды и рынок», как «лучше продается» – то очень быстро наступает эмоциональное и физическое выгорание от деятельности. За ним приходит снижение рентабельности бизнеса, рост операционных расходов и количества ошибок в процессах и решениях. В конечном счете, вы полностью разочаровываетесь и в деле, и в себе как в предпринимателе.

«Изнутри наружу» – принцип, который я проповедую уже несколько лет, потому что абсолютно убеждена, что любое

дело – это продолжение человека, который этим делом занимается. Ваш бизнес и ваш продукт – это в первую очередь продолжение вас самих, а не рынка, трендов или ниши, в которой вы работаете. Ваше дело – это трансляция ваших ключевых ценностей и вашего топлива, на которые приходят другие люди. Это ваше состояние, эмоции, уникальность, особенность и сильные стороны – и именно всё это лежит в основе вашего бизнеса.

Практика «Пустыня»

Чтобы определить, какие ценности являются для вас важными и основополагающими, можно выполнить одну проективную и даже медитативную практику.

Прежде чем приступить к выполнению практики, важно подготовиться к ней. Возьмите лист бумаги и ручку или же откройте заметки на телефоне и сделайте следующее: попробуйте сформулировать и выписать десять ценностей, которые вам важны. В поиске ответов вам могут помочь такие вопросы: «Что для меня важно в жизни?», «Какие у меня есть принципы?», «Что для меня особенно значимо и жизненно необходимо?», «На что я опираюсь в сложных жизненных ситуациях?», «Что я особенно боюсь потерять в период изменений?» Здесь нет единого стандартизированного списка – у каждого он свой. Вы можете назвать их так, как вам удобно, и записать в том порядке, в котором они пришли в голову.

Затем взгляните на этот список еще раз и попробуйте выделить в этом списке пять самых ключевых ценностей – тех, что определяют вашу жизнь, без которых вы – не вы. И запишите каждую ценность на отдельный стикер. Получится пять небольших листочков бумаги – и именно с ними вам

предстоит отправиться в Пустыню.

Ну а дальше – погружайтесь в медитацию. Прочувствуйте все те эмоции, что вы испытываете в этот момент. И даже если выбор даётся особенно сложно, сделать его необходимо. Проведите несколько минут наедине с собой и со своими ценностями. Перейдите в медитацию по QR-коду.



Эта медитация поможет с точностью определить, на что делать ставку, когда будете рассказывать о себе миру. Что для вас самое главное в жизни? Чем вы будете делиться со своими клиентами? На что к вам будут приходить ваши люди? На что вы будете опираться, выстраивая новую биз-

нес-стратегию и управляя изменениями в жизни и в деятельности?

Управление изменениями

Мы привыкли думать, что изменения – это некие вехи, которыми мы живем. Мы смотрим на изменения в жизни других людей, слушаем рассказы о том, что они сделали, что успели, чего достигли – и в голове невольно возникает мысль: «А что сделал я? Какие у меня вехи?» Часто, ориентируясь на истории успешных людей, мы затрудняемся найти в своей реальности что-то такое, что могло бы переплюнуть достижения и заслуги других. И это одна из ключевых причин, почему мы не умеем управлять изменениями: мы не умеем принимать их, получать их и не умеем входить в изменения – глобальные, локальные и какие угодно еще.

Недавно я просматривала свои фотографии в альбоме и вспоминала 2020 год. Пандемия посадила нас под ключ, люди разучились общаться, нужно было постоянно искать лазейки. И как только появилась возможность «выходить в люди», я начала ходить по бизнес-сообществам, знакомиться, находить новых людей и учиться заявлять о себе. Это стало любопытной практикой, к которой я обращаюсь и до сих пор. Я вернулась в верховую езду, снова попробовала себя в танцах, стала много путешествовать, поднялась на вершину Эльбруса, увидела пузырьки зимнего Байкала и северное сияние под Мурманском – кажется, я за всю жизнь не уви-

дела и не попробовала столько, сколько за последние два года. И именно таким образом каждый из нас отмечает изменения на своей линии жизни: большими периодами, вехами, достижениями в рамках колеса баланса. Из этого формируется карта изменений.

А теперь представьте себе человека, у которого нет таких больших изменений. У него обычная жизнь, в которой каждый день и каждый месяц похож на предыдущий. И он начинает отписываться от успешных людей, транслирующих свои достижения в соцсетях, понимая, что с ним такой трансформации не происходит, что в его жизни ничего не меняется.

На мой взгляд, это самая большая ловушка, в которую попадают современные люди – жить, опираясь на внешние метрики. Мир, который нас окружает, вращается и развивается очень быстро – в нем много трендов, много информации. Смотря на всю эту карусель изменений, мы пытаемся подогнать себя под всевозможные внешние метрики – показатели успеха других людей. Критерии успешности начинают диктоваться не “изнутри наружу” (как мы говорили ранее), а из внешнего мира – внутрь нас.

Ну вот, к примеру: если все пошли делать практики, то мне тоже надо – говорят ведь, что очень важно любить себя, быть в соединении с собой, слушать себя... А раньше лю-

бить себя не надо было? Это стало важным только сейчас? Если вы замечаете за собой тенденцию ориентироваться на внешние метрики, если вы понимаете, что за последнее время вы внедрили в свою жизнь те или иные изменения лишь потому, что они транслировались по «каналам успеха», если у вас есть ощущение, что внешние показатели и необходимость достичь той же планки, что и другие, влияют на вас, скорее всего, ваша система ориентирования нуждается в пересмотре. Ведь если вы не умеете грамотно управлять изменениями в жизни, вряд ли вам удастся поменять стратегию в бизнесе, чтобы достичь поставленных целей.

Что такое изменения на самом деле? Мы живем в изменениях каждый день. И даже если вы, листая свой фотоальбом, не находите там воспоминаний о восхождении на Эльбрус, о крутом путешествии или о поездке с классной компанией, это не значит, что в вашей жизни нет изменений. Это не значит, что вы не находитесь в процессе трансформации, что изменения вас не касаются. Но, возможно, это означает, что вам нужно научиться эти изменения распознавать, проживать их и управлять ими, чтобы понимать, что происходит с вами и с людьми, которые вас окружают. Именно умение работать с изменениями поможет вам разобраться в том хаосе, который мы называем сегодняшним контекстом нашей жизни, и двигаться в нем, а не тонуть и постоянно останавливаться. Мы будем говорить о личной стратегии как о внут-

ренной метрике, на которую вы можете опираться, говоря о собственной трансформации и об изменениях, в которых вы находитесь каждый день.

Что определяет ваш процесс трансформации сейчас? Какой он, на чем он основывается, какие изменения вы можете отследить? Возможно, вы ответите, что не проживаете сейчас никакой трансформации – все стабильно, спокойно, никаких изменений. Или наоборот скажете, что именно сейчас чувствуете, что перерождаетесь, что у вас что-то меняется, вы выходите на новый уровень. Каким бы ни был ваш ответ, главное, что нужно сделать – это дать определение процессу трансформации. Подумайте, что означает для вас это понятие, какой смысл вы вкладываете в него.

Следующим шагом попробуйте определить, на что вы ориентируетесь, когда даете определение – на внешние метрики, на то, что принято подразумевать под трансформацией, на какие-то вехи, сферы колеса баланса или сферы жизни? Большинство людей мыслят в такой категории: «Если конкретно здесь, в этой сфере жизни или в этом процессе у меня ничего не изменилось, значит, я не нахожусь ни в какой трансформации», – что, мягко говоря, не совсем верно. Определите свои внутренние метрики, сделайте своеобразный чек-ап того, на что вы ориентируетесь, отвечая на вопрос, находитесь вы в периоде изменений или нет.

На самом деле **вы всегда находитесь в процессе трансформации**. Каждая секунда вашей жизни – это период изменений. Говоря совсем уж просто, если вы не проходите трансформацию, не движетесь, не развиваетесь, то с точки зрения механизмов эволюции вы просто мертвы. Трансформация в нашей жизни – неизбежный процесс, который включен, даже если с вами не происходит ничего особенного и ваша фотолента не пестрит яркими красками. Вы находитесь в том, что называется контекст – окружение, которое крутится вокруг вас с невероятной скоростью. Мы привыкли с некоторой инфантильностью и беспечностью игнорировать особенности макромира, макроконтекста, в котором мы живем, потому что не изменяем своей ориентации на внешние метрики. Но как только вы понимаете, что происходит с миром вокруг, чем предопределяется контекст, в котором мы живем (каким бы сложным и непредсказуемым он ни был), вы учитесь выстраивать собственную личную стратегию по принципу «изнутри наружу» – и следом за этим учитесь принимать и проживать изменения в своей жизни. И заодно помогать другим справляться с этими изменениями.

Поговорим немного о макротрендах – об истории, которую очень многие не берут во внимание. А она, между прочим, предопределяет то, как мы живем в происходящих с нами и вокруг нас изменениях.

Есть несколько ключевых моментов, ключевых фактов об окружающем нас мире, которые просто нельзя игнорировать. Во-первых, за последние десятилетия мир значительно ускорился. Этот процесс запустился достаточно давно и продолжается до сих пор – он достаточно ясный и очевидный. Из этого макротренда появился следующий: увеличилось количество информации. Большинство из нас не принимает этот факт во внимание – мы просто привыкли, что таков контекст нашей жизни, и сами не заметили, как начали от этого страдать. Мы подписываемся на кучу каналов, создаем сотни чатов, а потом закидываем все это в огромную папку под названием «Хлам». Вместо того чтобы управлять информацией, которая попадает в наше поле, мы продолжаем жить по старым сценариям. Мир ускорился, количество информации возросло в разы, а вот мы... Замедлились. Вот парадокс. В последние годы люди стали гораздо медленнее принимать решения – все, кто работают в сегменте «человек – человек», это заметили на своих же клиентах и партнерах.

Это три макротренда, которые мы не учитываем, и лишь продолжаем удивляться, как же так вышло, что у нас столько информации, которая могла бы стать жизнетрансформирующим ресурсом, а в итоге переросла в глобальный перегруз, которым мы не в состоянии управлять. Мы не понимаем, как проживаем собственные изменения, мы их не видим, не за-

мечаем, не анализируем.

Если мы посмотрим на внешний мир, то найдем в нем лишь два сценария: в первом бизнес стагнирует и закрывается, потому что проблем становится только больше, а сил и ресурсов справляться с ними – только меньше; а во втором сценарии проблем и ресурсов остается столько же, но в игру вступают ставка на сильные стороны и понятная, проработанная личная стратегия, ориентируясь на которую, мы понимаем, как лично мы проживаем сложный период, какие этапы проходим и что мешает нам двигаться к результатам качественно и эффективно. И выбор между этими двумя сценариями исключительно за вами.

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.