

АЛЕКСАНДРА СБОРЦЕВА

ЛЕГКИЙ STARTUP

БИЗНЕС ПСИХОЛОГИЯ

**30 демонов начинающего
предпринимателя**

12+

Александра Сборцева

**Легкий-StartUp. 30 демонов
начинающего предпринимателя**

«ЛитРес: Самиздат»

2020

Сборцева А. А.

Легкий-StartUp. 30 демонов начинающего предпринимателя /
А. А. Сборцева — «ЛитРес: Самиздат», 2020

ISBN 978-5-532-05720-3

Мечтаете о своем проекте или уже пытаетесь делать первые шаги в бизнесе? А может быть вы задумались о смене карьеры, но... Вас останавливают отговорки и страхи, что дело провалится, нет знаний и связей? Вы переживаете, что узнают знакомые и начнут шептаться за спиной? Тогда эта книга однозначно стоит вашего внимания. Она поможет сделать вам осознанный выбор между работой по найму и своим делом, поможет разобраться в себе, понять причину ваших переживаний и страхов, разложит по полочкам ваши предубеждения и даст четкое направление по саморазвитию.

ISBN 978-5-532-05720-3

© Сборцева А. А., 2020
© ЛитРес: Самиздат, 2020

Содержание

Обращение к читателю	5
Введение	6
Часть 1. Я – предприниматель	7
Осознанное предпринимательство	8
Психологический тест «Якоря карьеры»	16
Успешный предприниматель – это...	24
Ваше тайное оружие	33
Ищем свой локоМОТИВ	35
Опросник «Мотивация успеха и боязнь неудачи» (А. А. Реан)	42
Целеполагание в бизнесе	47
Конец ознакомительного фрагмента.	51

Обращение к читателю

На мой взгляд, в бизнесе есть три базовых кита, на которых все держится:

- правильно выбранная тема для бизнеса и ниша;
- хорошие продажи, маркетинг;
- *самопознание* с точки зрения своей психологии.

Именно о третьем пункте эта книга. Если ты понимаешь свои сильные и слабые стороны, если ты убрал все ограничения и неправильные установки из своей головы, то что может тебе помешать в реализации своего проекта?

Эта книга адресована тем читателям, кто хочет перемен в своей жизни, кто готов меняться и работать над собой. В противном случае поставьте ее на полку и купите себе вкусный кофе, идите домой и продолжайте размышлять о жизни, ничего не меняя.

Александра Сборцева

В книге приведены кейсы и случаи из практики. Все имена вымышлены, любое совпадение просим считать случайным.

Введение

Нет ничего страшнее самого страха.
Фрэнсис Бэкон

Я полностью уверена, что результат вашего дела, успешность бизнеса напрямую зависят от того, что у вас в голове: от того, понимаете ли вы, какой выбираете путь; есть ли у вас четкое понимание своих целей; осознаете ли, куда стремитесь, и точно ли это ваше решение, а не дань моде и погоня за чужими мечтами; нет ли у вас навязанного комплекса, и вы хотите кому-то и что-то доказать. Именно об этом следующие страницы.

Итак, вам хочется начать работать на себя, попробовать реализовать свой проект и достичь финансовой независимости, но очень многие факторы вас останавливают: лишних денег не водится, идей бизнеса вы не видите, вас одолевает страх провала, вы переживаете из-за неодобрения близких?

Эта книга не претендует на статус волшебной таблетки, она не избавит вас от всех страхов и не сделает вас лучшим предпринимателем года.

Эта книга – первый шаг, первая ступенька, которую вы можете сделать уже сейчас на пути к реализации своей мечты. И неважно, хотите ли вы стать предпринимателем, уйти во фриланс, заняться сетевым бизнесом или попробовать себя в блогерстве, копирайтинге и других новых профессиях, которых ваши близкие могут и не знать.

Я постаралась изложить не сухой материал и занудные рассуждения о том, как же подготовиться к предпринимательству, а сделать акцент на тех вопросах, которые вам нужно продумать еще до старта, вне зависимости, есть ли у вас уже бизнес-идея или вы ее только ищете. Также для иллюстрации и наглядности тех или иных ситуаций я приведу вам примеры запросов клиентов и их опыт. Однако эти примеры не всегда будут показывать идеальный вариант и успехи. Здесь также будут ошибки, падения и проигрыши. В этом и заключается мой подход, мое видение «осознанного предпринимательства».

В дополнение к теоретическим блокам и материалам в книге будут предложены психологические упражнения, которые вы достаточно легко, без каких-либо специальных навыков и знаний сможете выполнить сами не выходя из дома.

В приложении я хочу дать вам дополнительные материалы для работы над собой, а именно вопросы для самостоятельной коуч-сессии. Чем отличается коучинг от обычных консультаций? Как правило, он уже с первых встреч дает положительную динамику и помогает сразу начать действовать, ускоряет процесс решения вашей проблемы. А если вы готовы более подробно изучить себя, то хочу вас порадовать – в книге подобраны психологические опросники на самопознание, на анализ своих стилей выхода из стрессовых ситуаций и многое другое.

Во введении мне хотелось бы обозначить свою позицию: желание зарабатывать много – это хорошее желание, но для каждого будет разным этот «мешок денег». А когда деньги становятся самоцелью, это уже деструктивная позиция. Разбор мотивов мы проведем в первую очередь, но основная задача этой книги – взглянуть на те базовые «а если...», которые возникают при запуске своего проекта. Это самые распространенные страхи и сомнения, которые озвучивают начинающие предприниматели и фрилансеры.

Ну что? Вооружаемся карандашом или ручкой и продуктивно работаем над своим представлением о себе, о пути предпринимателя, об успехе!

Часть 1. Я – предприниматель

Про обычное чаепитие можно было забыть, если речь пошла о моем опыте и бизнес-проектах. Я рассчитывала просто посидеть с подругами, но разговор ушел в другое русло, и я почувствовала себя на интервью.

– Ну вот как придумать, чем заниматься? Где взять бизнес-идею, которая выстрелит? Понимаешь, мне вроде бы нравится мой коллектив, мы и поболтаем в перерыве, но зарплаты мне мало, а я уже вижу потолок. Только если работу менять, а с работой сейчас особо и не разгуляешься. «Авито» давно уже изучаю, но нормальных вариантов нет. Я ищу бизнес-идею, но все ниши уже заняты. Ну не пиццей же мне заниматься! Они на каждом углу открываются.

Повисла пауза. Я понимала, что от меня сейчас ждут какую-то супергениальную мысль в стиле «раз – и вся моя жизнь перевернулась». Я понимала переживания подруги, так как сама была в этой лодке пару лет назад.

– А чем бы ты стала заниматься? Что тебе нравится? Есть какие-то предпочтения? К чему больше душа лежит?

– Да я не знаю даже, у меня нет вариантов, чтобы мне нравилось; я смотрела франшизы, считала, какие нужны вложения, но зато денег много будет потом.

– Когда «потом» и сколько для тебя «много»? Ты именно денег хочешь или не чувствовать потолок?

Опять пауза и тишина, все задумались, и по глазам я видела, что такие вопросы до этого не поднимались и вслух не озвучивались. Ведь бизнес – это какое-то «нематериальное существо», слово, которое каждый из нас понимает абсолютно по-своему.

Проблема, как правило, не в том, что у нас нет опыта, и мы не можем найти бизнес-идею. Проблема в другом. Именно так и родилась мысль написать эту книгу.

Осознанное предпринимательство

Только счастливые люди могут сделать интересный и успешный бизнес.

Ю. А. Косюк

Этот термин я ввела в свой обиход после нескольких лет консультаций начинающих предпринимателей. Как правило, стартаперы полны надежд, решительны и готовы работать день и ночь, вкладывают всю свою душу, все силы и стараются реализовать свой проект. Но, как и в любом деле, бывают непредвиденные последствия, форс-мажоры, взлеты и падения, которые выбивают из состояния равновесия. Тогда перед начинающим копирайтером, дизайнером, массажистом, косметологом и прочими специалистами разных сфер встает самый главный вопрос: продолжать ли дальше? А долго ли у меня будет этот период стагнации? А что, если это вообще не мое – работать на себя? Может, правы были родители, и стоило пойти на эту работу, которую мне подыскивали по знакомству?

Такие сомнения приходят в голову всем без исключения предпринимателям. Момент только в том, что у кого-то эти сомнения возникают сразу, еще до старта, а у кого-то перед очередным проектом, так сказать, на перепутье. И это нормальная реакция вашего организма и нормальная работа вашего головного мозга. Он всеми способами ищет путь обезопасить вас от переживаний, стрессов и нервного напряжения. **Наверное, все согласятся, что бизнес – это стресс и некое испытание на прочность. Все это, в свою очередь, сказывается на наших близких.** Во время стресса у нас начинают нарушаться социально-ролевые функции, то есть мы меньше уделяем времени общению с близкими и друзьями, у нас повышается конфликтность, раздраженность и снижается эмоциональная чувствительность. Одним словом, мы хуже понимаем чувства окружающих, постоянно ворчим, нервничаем и срываемся на близких. Мы погружаемся в «свое горе» и варимся в этом состоянии. Может, стоит минимизировать это влияние еще до его наступления?

Во время переживания *глубокого стресса* у человека могут значительно ухудшиться отношения с близкими людьми и коллегами по работе вплоть до полного разрыва, причем основная проблема при этом останется нерешенной. А у вас возникнет тяжелое переживание вины и безысходности. Такого допускать нельзя не только при работе по найму из страха, что вас уволят, но и когда вы работаете на себя. В один прекрасный день можно очнуться и оказаться у разбитого корыта.

Многие клиенты при апатии начинают жаловаться, что снижается интеллектуальная деятельность, особенно память и внимание. И тут мы начинаем стараться отдохнуть от работы, мы думаем, что это просто переутомление, и начинаем чаще сидеть в новостной ленте, смотреть сериалы с целью отдохнуть и отвлечься. Мы хотим просто переключиться, и сами себе копаем яму, так как еще больше устаем из-за информационного перегруза, получаемого из Интернета и социальных сетей, интеллектуальный спад увеличивается.

Нарушение показателей внимания в первую очередь происходит из-за того, что в коре больших полушарий человека образуется стрессорная доминанта, вокруг которой формируются все мысли и переживания. У нас все больше проявляется отвлекаемость на разные мелочи, концентрация произвольного внимания затрудняется все больше и больше.

Вы, наверное, замечали, возможно, не за собой, а за кем-то из близких, что если человек долго переживает из-за какого-то события и ситуации, то его тревога растет, вы явно видите эти отличия от его нормального состояния. Если не обращаться за помощью к специалисту, то самостоятельно вылезти из этой ямы очень проблематично. Проведите аналогию с собой – все мы переживаем стресс примерно одинаково. И классика жанра – мы бежим в аптеку за

успокоительными, которые продаются в свободном доступе и отпускаются без рецепта. Пропиваем курс, вроде становится легче, но только временно. При длительном стрессе, когда человек долго сидит в этой яме, теряется вера в успех, а в случае особо затяжного стресса может наступить депрессия.

На фоне такого измененного настроения у человека, испытывающего стресс, отмечаются более сильные эмоциональные всплески, чаще всего негативного характера. Это могут быть эмоциональные реакции раздражительности, гнева, агрессии.

Длительный или повторяющийся кратковременный стресс может приводить к изменению характера человека, в котором появляются новые черты или усиливаются уже имевшиеся: интроверсия, склонность к самообвинениям, заниженная самооценка, подозрительность, агрессивность и т. д.

Исследователи изучали стресс у студентов (его еще называют «учебный стресс»). На мой взгляд, стресс студентов во многом схож со стрессом начинающих предпринимателей – их объединяет неизвестность предстоящего пути. Исследование особенностей такого стресса показало, что страх перед будущим (здесь будущее идет провоцирующим фактором) способствовал развитию таких проявлений стресса, как повышенная тревожность, неуверенность в себе, депрессивное настроение, навязчивые негативные мысли и ощущение беспомощности [49]. А нужно ли это чувство беспомощности, если вы наконец решили воплотить свою мечту в реальность? Получается нестыковка: с одной стороны, вы наконец решили почувствовать свободу, вы хотите идти к своей цели, но из-за перегруза и стресса теряете себя, не чувствуете эмоции и радость от своего пути. Каждое происшествие, каждая задача по реализации вашего проекта воспринимается как глобальная проблема. Вы начинаете гиперболизировать и преувеличивать. Это происходит из-за того, что эмоции и логика в одну дверь одновременно войти не могут. За них отвечают разные полушария, а в одну единицу времени может работать только одно из них. Либо мы подчиняемся логике и можем здраво и трезво все взвесить, либо находимся во власти эмоций, и тут «гори оно все синим пламенем», у нас катастрофа века.

Разумеется, при старте всегда есть и будут сомнения, неуверенность в своих силах – это обычное явление. Но выбор всегда за вами. Например, кто-то из современных авторов говорит, что нужно придерживаться своих истинных черт характера, мол, если вы стеснительны, то ничего не стоит в себе менять, будьте такими, как есть, и уверенность не влияет на исход вашего дела. Кто-то, наоборот, утверждает, что если ты не будешь «переть как танк» вперед, то результата не будет, нужно вести себя чуть ли не нагло в достижении своей цели. Согласитесь, какие-то очень противоречивые позиции. Но у нас есть выбор: ты либо сидишь и стесняешься, стоишь на месте и наблюдаешь за успехами других, либо садишься на коня и скачешь во весь опор. Я долго пыталась примирить обе точки зрения, потому что частично я согласна с обеими. На самом деле какой смысл перекраивать себя, менять свой характер и потом всю жизнь притворяться? Но, с другой стороны, если ты будешь сидеть и ждать, то к тебе никто не придет. И ответом для меня стал компромисс: **ты можешь сомневаться в себе как в человеке сколько угодно, не стоит переделывать какие-то базовые черты характера и идти на уступки с совестью, но ты должен быть уверен в исходе своего дела, ты должен быть уверен в своем результате, что он точно у тебя будет.**

Когда я стала работать с начинающими предпринимателями, то видела не только проблему перенасыщенности информации вокруг, но и отсутствия достоверных данных. Многие стартаперы открывали свой бизнес как бы неосознанно, вслепую, либо на хайпе, либо за компанию просто потому, что есть деньги, и они отчаянно хотят получить финансовую независимость. Историй масса. Но потом они закрывались и возвращались в наем ни с чем (в лучшем случае) либо же с кредитами и долгами. И я пришла к выводу, что нужно ввести такое понятие, как «осознанное предпринимательство». Оно предполагает взвешенное принятие реше-

ния исходя из своих возможностей, ресурсов и соответствующих последствий. Это взрослый взгляд на стартап. Это понимание себя как личности, четкая вера в свой результат и знание внутренних процессов предпринимательства на старте.

Да, мой подход не является чем-то абсолютно новым и не переворачивает представления о бизнесе, не предполагает что-то экстраординарное, о чем вы никогда бы сами не догадались. Мой подход даст вам возможность подумать и подготовить себя к разным ситуациям, которые могут с вами произойти. Часто ли предприниматели в начале своего пути думают, как они выйдут из той или иной ситуации еще до того, как она произошла? Сомневаюсь, что воодушевленный косметолог, который только начал работать на себя после окончания соответствующих курсов, думает: «А что будет, если обо мне напишут плохой отзыв»? Или «А вдруг у меня не будет клиентов в этом месяце, и мне будет нечем платить за аренду»?

Или же мы видим прямо противоположный расклад: «О, уже через пару месяцев я куплю себе новую машину и смогу путешествовать по три-четыре раза в год». Золотая середина у стартаперов наблюдается крайне редко. Но это бизнес, как ни крути, тут нужен не только здравый и осмысленный подход, но и настрой на работу. Поэтому нужна «психологическая готовность к бизнесу».

Давайте проведем простую аналогию. Все мамы знают, что такое готовность К ШКОЛЕ. Произнося эту фразу, сразу понимаем, что это набор неких определенных качеств, которые помогают ребенку с успехом освоить школьную программу, осознать себя в новой социальной роли и адаптироваться к новому окружению и т. д. Иными словами, если ребенок готов к школе, он лучше усваивает новый материал и лучше учится. При этом лучше учиться равно легче учиться.

С бизнесом дело обстоит примерно также. **Готовность к бизнесу, в нашем понимании, – это состояние взвешенного и осознанного подхода к предпринимательству, совокупность определенных качеств, которые определяют успешность начинающего предпринимателя и будут способствовать в достижении поставленных целей.**

Какие это качества? Как вы считаете? Продумайте свой ответ на этот вопрос. Ниже я пропишу свою точку зрения.

Во-первых, это *умение грамотно выстроить собственный рабочий день*, умение сделать акценты и выставить приоритеты; навыки тайм-менеджмента в бизнесе крайне важны. И это касается любых проектов из всех сфер.

Во-вторых, это *умение управлять собственными эмоциями* и стрессоустойчивость. Где вы видели дерганого и истощенного предпринимателя? Такого человека не хватит на долгую дистанцию.

В-третьих, *самопринятие*. Вы такой, как есть, со своими сильными и слабыми сторонами. Ваша задача – просто продумать, как можете все это использовать себе во благо. Не нужно казаться кем-то другим, копировать кого-то. Ваша индивидуальность и есть ключ к успеху!

В-четвертых, *ваши мотивы*. Будьте уверены в желании стать предпринимателем, осознавая, что это не всегда будет легкий путь.

И главное – *вера в свой успех*, вера в свою мечту, что она достижима и реальна. Если вы сомневаетесь, то велика вероятность, что при первой неудаче опустите руки и найдете тысячу оправданий, что бизнес – это не ваш путь.

Готовность к бизнесу (фрилансу, самозанятости, сетевому бизнесу) – это о том, насколько вы соотносите понятие «ожидание» и «реальность». Это о том, как сильно хотите достичь поставленной цели и здраво осознаете, что за пару дней не сколотить бизнес-империю, которая будет приносить миллионы в месяц. Готовность – это о стремлении вперед, о понимании того, что вы просто не можете по-другому. Не представляете, чем еще можно заниматься, чтобы это занятие приносило только удовольствие и интерес, а главное, прибыль. Ведь бизнес – это всегда про деньги.

Давайте выполним одно очень «волшебное упражнение», а потом я расскажу его значение на примере одной моей клиентки.

* * *

Сядьте поудобнее, расположитесь в спокойной и комфортной обстановке, закройте глаза, сделайте несколько глубоких вдохов и представьте себе, что у вас есть волшебная палочка, которой вы можете наколдовать себе все, что приходит вам в голову (разумеется, в рамках законодательства той страны, в которой вы проживаете). Вот вы, наконец, открыли свое дело, работаете на себя, волшебная палочка начинает творить чудеса!

Опишите, пожалуйста, свой идеальный рабочий день: во сколько вы приезжаете на работу, куда (офис, магазин и прочее), какой у вас персонал, что он делает, где находятся клиенты и прочие моменты. Помните, у вас нет ограничений, это ваш «идеальный рабочий день».

Сделали? Отлично, теперь приведу пример одной из моих клиенток, а потом проанализируем ваш вариант.

* * *

Для примера возьмем историю Елены. Ей 32 года, замужем, есть ребенок, пробовала работать продавцом, занималась косметикой и маникюром. После того как они с мужем пережили кризис в отношениях, она стала изучать вопросы психологии, семейных отношений и решила стать психологом. Она пришла ко мне на консультацию с запросом, что наконец нашла «дело для души», а ее не поддерживают близкие, у нее опускаются руки и она не знает, с чего начать.

Я дала ей то же задание, что и вам. Вот ее «идеальный рабочий день»: «Я встала в 10 утра, позавтракала в кафе вкусным кофе и булочками, поехала в офис; у меня там сидит администратор, она записывает клиентов. У меня свой красивый кабинет, я люблю свою работу, мне там очень нравится, я отдыхаю и занимаюсь любимым делом; после работы я забрала ребенка из детского сада, и мы поехали домой».

Как вам такой рабочий день? Видите ли вы здесь практикующего специалиста, который хочет помогать другим семьям?

Согласитесь, это больше похоже на рекламу в социальных сетях. Но, на мой взгляд, это выдуманная картинка уставшей мамы, которой хочется иметь цель в жизни, сменить декорации и быть значимой; мы видим, что человек «отдыхает на работе». Это желание отдохнуть от домашней рутины, но в социально приемлемой форме. Когда у вас в голове иллюзорное представление, то ваш мозг понимает это и ничего не предпринимает, а вдобавок к этому окружающие считают, что это просто уход от реальности, а не желание заняться бизнесом, потому что по-другому ты просто не можешь.

Посмотрите и проанализируйте свой рассказ по следующим пунктам:

1. Все ли члены семьи присутствуют в вашем рассказе? Да/нет
2. Соблюдаете ли вы временные рамки? Да/нет
3. Есть ли у вас понимание того, что вы делаете в течение дня? Да/нет
4. Есть ли у вас помощники? Что они делают? Да/нет
5. Нравится ли вам ваш род деятельности? Да/нет
6. Есть ли клиенты? Да/нет

* * *

Для чего это упражнение? Говоря про осознанный подход к предпринимательству, мы в первую очередь убираем у себя из головы кадры из фильмов, придуманный антураж и прочее. Это не должно быть волшебной мечтой, которая отрывает вас от действительности. Как вы будете зарабатывать миллионы, если спите до 10 утра и в офис приезжаете на пару часов, не имея ни малейшего представления, откуда приходят клиенты и что вы будете делать за этот промежуток времени?

Подумайте над своим идеальным днем, распишите его и проанализируйте: есть ли у вас здоровое представление о том, как вы будете работать и из чего будет складываться ваш рабочий день? Нет ли у вас в голове шаблона или стереотипа, взятого из зарубежного фильма, где главные герои успевают сходить на йогу перед работой и купить кофе на вынос в «Старбакс»? Не берусь говорить за всех, но в России я мало таких примеров знаю, вернее, ни одного.

Я очень люблю анализировать различные психологические исследования, они показывают нам законы и механизмы, на основе которых мы принимаем решения и действуем определенным образом в той или иной ситуации. Хочу описать вам один очень простой эксперимент (его еще называют «зефирный тест»). Он был поставлен на детях от 7 до 9 лет, но мы можем переложить выводы и на взрослых, в том числе и на начинающих предпринимателей. Ведь логика и выбор будут примерно одинаковыми.

Детям предлагали выбор: если они не тронут лакомство (зефир, печенье или сухарик) за тот период, пока экспериментатор покинет комнату, то в качестве вознаграждения они получат еще больше угощений. И как вы догадываетесь, большинство детей не справлялось с этим заданием – они выбирали получить угощение сейчас, а не ждать чего-то большего через некий отрезок времени. Экспериментатор покидал комнату всего на 15 минут, но для детей, сами понимаете, это большой отрезок времени. Еще одним важным моментом было то, что в комнате ничего не было, кроме стола, стула и сладостей, ребенок не мог отвлечься и переключить свое внимание на игру или книгу. Те дети, которые проходили это испытание, справлялись за счет силы воли – они закрывали глаза или отворачивались. В дальнейшем этот эксперимент был опровергнут, так как автор исследования не учел финансовое благополучие семей, в которых вырос ребенок. Дети из бедной семьи понимали, что это «потом» может и не наступить, и брали «синицу в руки» сразу, а у которых дома было мороженое или конфеты, понимали, что даже если эксперимент не состоится, и произойдет какой-то обман, дома все равно их будет ждать угощение. Более подробно о вариантах исследований можно почитать в работах Уолтера Мишела (первый вариант) и Тайлера Уоттса (поздний вариант 2018 года).

Для нас же как для начинающих предпринимателей, у которых остро стоит вопрос веры в себя и видения перспективы, важно дальнейшее наблюдение за детьми, которые были в первоначальном исследовании Уолтера Мишела: дети, выдержавшие испытание, во взрослой жизни устроились лучше. Те, кто смог дождаться увеличенной награды, как правило, получали хорошее образование, находили более высокооплачиваемую работу и так далее. Ученые сделали такие выводы на основе различных показателей качества жизни. Подумайте, вы сейчас стоите перед выбором: стоит ли ждать или лучше и быстрее взять сразу «угощение со стола»?

Выше мы провели очень простой самоанализ вашего представления о том, как вы видите себя в качестве предпринимателя. А что про ваш проект? Есть ли у вас осознанное представление о нем? Существуют не только методики на самопознание, но и специальные техники на анализ своего проекта. Конечно, в идеале это стоит делать вместе со специалистом, чтобы у вас был вариант мозгового штурма и возможность обсудить различные идеи. И ниже я приведу вам основные модели для этого. Но сейчас давайте представим ситуацию, которая произошла с одним из моих клиентов.

* * *

Человек купил готовый бизнес с расчетом на то, что у него нет опыта для стартап-проекта, он сомневается, что сможет продумать все нюансы, поэтому пришел к варианту купить «все под ключ», а не открывать что-то по франшизе или же самостоятельно. Проходит год. Начинающий предприниматель крепнет на посту руководителя, но все же не оброс еще броней и панцирем. Буквально через дорогу открывается идентичный центр для детей, с абсолютно одинаковыми услугами. Но цены ниже. И эти конкуренты прямым текстом заявляют, что они выживут его с рынка, выдавят ценами и заберут всех клиентов себе. К сожалению, это не выдуманная и не гипотетическая история, а пример из моей практики.

С запросом, как выйти из этой ситуации, как не «слить» свой бизнес, человек и пришел ко мне на консультацию. Как вы думаете, вы готовы к таким ситуациям?

* * *

Давайте проанализируем ваш проект, чтобы вы были готовы к различным ситуациям. Начнем с **модели анализа сил Портера**. Этот вариант применяют для понимания своей отрасли и выработки стратегии бизнеса. Очень простая модель, которая затрагивает базовые вопросы построения бизнеса. Возьмите в руки карандаш или ручку и пропишите ответы по указанным угрозам.

1. Анализ угрозы появления продуктов-заменителей (какие это могут быть продукты, как вы можете к ним подготовиться и продумать «отступные ходы» заранее).

2. Анализ угрозы появления новых игроков (что будет, если на горизонте появится сильный конкурент и чем он может от вас отличаться).

3. Анализ рыночной власти поставщиков (если что-то произойдет с вашим поставщиком, сильно ли это повлияет на ваш проект).

4. Анализ рыночной власти потребителей (что с клиентами, сильно ли их влияние на вас и как вы можете это минимизировать).

5. Анализ уровня конкурентной борьбы (готовы ли вы к этому).

Также есть **PEST-анализ** (его иногда обозначают как STEP), или PESTEL-анализ. Этот инструмент помогает определить факторы макросреды, которые могут повлиять на вашу компанию. На мой взгляд, эта модель подходит для более крупных проектов бизнеса, но для вашего

кругозора оставляю ее здесь. Итак, модель называется по первым буквам основных факторов внешней среды:

- P (Political) – политические,
- E (Economical) – экономические,
- S (Social-Culture) – социально-культурные,
- T (Technological) – технологические,
- L (Legal) – правовые,
- E (Environmental/Ecological) – экологические.

По этой модели вы смотрите влияние вышеуказанных факторов на ваш бизнес.

Но одним из самых простых и наглядных, на мой взгляд, будет упражнение **SWOT-анализ**. Его можно использовать как для анализа личности и черт характера, так и для изучения слабых мест своего проекта. Многие коучи, в том числе и я, на первых консультациях дают такое упражнение. Вы спокойно сможете сделать его самостоятельно, смотрите ниже таблицу и пример. Но хочу сразу предупредить: вам необходимо выделить на него время, в среднем на заполнение всех граф уходит 30–40 минут. Ваша задача – прописать:

- S – ваши сильные стороны,
- W – ваши слабые стороны,
- O – ваши возможности,
- T – угрозы для вас в настоящий момент.

Пример заполнения вы можете увидеть в таблице ниже.

<p>Сильные стороны</p> <p>Я хорошо умею планировать.</p> <p>Я хорошо владею английским языком.</p> <p>У меня большой опыт практики.</p> <p>Сильная мотивация.</p> <p>...</p>	<p>Слабые стороны</p> <p>Я быстро перегораю.</p> <p>Я не люблю аналитику и цифры.</p> <p>У меня плохая усидчивость.</p> <p>...</p>
<p>Возможности</p> <p>У меня много знакомых.</p> <p>Умение налаживать связи (нетворкинг).</p> <p>У меня большая база клиентов в центре.</p> <p>Изучение иностранного опыта.</p> <p>Повышение квалификации.</p> <p>...</p>	<p>Угрозы</p> <p>Большая конкуренция.</p> <p>У меня дети.</p> <p>Большая загрузка по проектам.</p> <p>Много ролей (управляющий центром, коуч, психолог, преподаватель).</p> <p>...</p>

Это упражнение покажет вам те моменты (сильные стороны), на которые стоит опираться в вашем стартапе, покажет точки роста, развития (слабые стороны). Данные по угрозам, на мой взгляд, – это то, что может вас сбить с пути при всем вашем профессионализме, стремлениях

и желаниях; это те подводные камни, из-за которых у вас могут опуститься руки, вы будете быстрее выгорать, уставать и замедляться. А через возможности, наоборот, будете достигать своей цели продуктивнее и быстрее.

Заполните таблицу вашими данными. Привлеките к этому ваших близких и друзей, постарайтесь здраво и максимально объективно оценить себя с разных сторон, без розовых очков и занижений. А что дальше? Вот вы получили развернутую карту себя. В каком из полей у вас получился более длинный список? Ваша задача – найти золотую середину между улучшением и подтягиванием слабых сторон и использованием сильных. Не заикливайтесь на своих минусах. Подумайте, как они влияют на ваш стартап и что вам мешает больше всего. Некоторые слабости можно пропустить и не тратить на них время.

На основе вашего SWOT-анализа вы сможете составить четкий план по устранению ваших слабостей. Время, которое вам понадобится, у каждого свое. Исследование, что на выработку привычки необходим 21 день, уже давно устарело, и у всех все индивидуально. Время зависит от того, насколько привычка у вас сформировалась, какая у вас мотивация, есть ли поддержка и прочие факторы. Вы можете справиться быстрее или, наоборот, вам понадобится большее количество времени? Главное – результат.

Если вы хотите более детально изучить себя – предлагаю заполнить психологический опросник. Результаты и описание я приведу ниже, чтобы ваши данные были максимально правдоподобны и достоверны. Не подглядывайте в описание полученных баллов.

Психологический тест «Якоря карьеры»

Методика диагностики ценностных ориентаций в карьере

(Э. Шейн, перевод и адаптация В. А. Чикер, В. Э. Винокурова)

Хочу пояснить, чтобы вас не сбивало слово «карьера», ведь книга о бизнес-готовности. Этот тест показывает наши ценности и ориентации в профессиональном плане, без разницы, наем это или самозанятость.

«Якоря карьеры» – это те ценности, установки, интересы, которые заставляют вас двигаться вперед и побуждают к деятельности. Карьерные и профессиональные ориентации, предпочтения возникают в начале карьерного пути, обычно они устойчивы и могут оставаться стабильными длительное время. При этом очень часто мы реализуем свои карьерные стремления неосознанно. Тест позволяет выявить следующие карьерные ориентации: *профессиональная компетентность, менеджмент, автономия, стабильность, служение, вызов, интеграция стилей жизни, предпринимательство* [47].

Инструкция очень проста: прочитайте высказывание и ответьте на него, где: 1 – абсолютно не важно; 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 – исключительно важно.

№	Вопрос	Ваш ответ (баллы)
1.	Строить свою карьеру в пределах конкретной научной или технической сферы.	
2.	Осуществлять наблюдение и контроль над людьми, влиять на них на всех уровнях.	
3.	Иметь возможность делать все по-своему и не быть стесненным правилами какой-либо организации.	
4.	Иметь постоянное место работы с гарантированным окладом и социальной защищенностью.	
5.	Употреблять свое умение общаться на пользу людям, помогать другим.	
6.	Работать над проблемами, которые представляются почти неразрешимыми.	
7.	Вести такой образ жизни, чтобы интересы семьи и карьеры взаимно уравновешивали друг друга.	
8.	Создать и построить нечто, что будет всецело моим произведением или идеей.	
9.	Продолжать работу по своей специальности, чем получить более высокую должность, не связанную с моей специальностью.	
10.	Быть первым руководителем в организации.	
11.	Иметь работу, не связанную с режимом или другими организационными ограничениями.	
12.	Работать в организации, которая обеспечит мне стабильность на длительный период времени.	

13.	Употребить свои умения и способности на то, чтобы сделать мир лучше.	
14.	Соревноваться с другими и побеждать.	
15.	Строить карьеру, которая позволит мне не изменять своему образу жизни.	
16.	Создать новое коммерческое предприятие.	
17.	Посвятить всю жизнь избранной профессии.	
18.	Занять высокую руководящую должность.	
19.	Иметь работу, которая представляет максимум свободы и автономии в выборе характера занятий, времени выполнения и т. д.	
20.	Оставаться на одном месте жительства, чем переехать в связи с повышением.	
21.	Иметь возможность использовать свои умения и таланты для служения важной цели.	
22.	Единственная действительная цель моей карьеры – находить и решать трудные проблемы, независимо от того, в какой области они возникли.	
23.	Я всегда стремлюсь уделять одинаковое внимание моей семье и моей карьере.	
24.	Я всегда нахожусь в поиске идей, которые дадут мне возможность начать и построить свое собственное дело.	
25.	Я соглашусь на руководящую должность только в том случае, если она находится в сфере моей профессиональной компетенции.	

26.	Я хотел бы достичь такого положения в организации, которое давало бы возможность наблюдать за работой других и интегрировать их деятельность.	
27.	В моей профессиональной деятельности я более всего заботился о своей свободе и автономии.	
28.	Для меня важнее остаться на нынешнем месте жительства, чем получить повышение или новую работу в другой деятельности.	
29.	Я всегда искал работу, на которой мог бы приносить пользу другим.	
30.	Соревнование и выигрыш – это наиболее важные и волнующие стороны моей карьеры.	
31.	Карьера имеет смысл только в том случае, если она позволяет вести жизнь, которая мне нравится.	
32.	Предпринимательская деятельность составляет центральную часть моей карьеры.	
33.	Я бы скорее ушел из организации, чем стал заниматься работой, не связанной с моей профессией.	
34.	Я буду считать, что достиг успеха в карьере только тогда, когда стану руководителем высокого уровня в солидной организации.	
35.	Я не хочу, чтобы меня стесняла какая-нибудь организация или мир бизнеса.	
36.	Я бы предпочел работать в организации, которая обеспечивает длительный контракт.	
37.	Я бы хотел посвятить свою карьеру достижению важной и полезной цели.	

38.	Я чувствую себя преуспевающим только тогда, когда я постоянно вовлечен в решение трудных проблем или в ситуацию соревнования.	
39.	Выбрать и поддерживать определенный образ жизни важнее, чем добиваться успеха в карьере.	
40.	Я всегда хотел основать и построить свой собственный бизнес.	
41.	Я предпочитаю работу, которая не связана с командировками.	

А теперь давайте подсчитаем баллы по каждой из шкал и посмотрим, какой «якорь» у вас оказался ведущим. Баллы подсчитываются по следующей формуле: *сумма баллов по шкале делится на число вопросов*. Для удобства и наглядности полученных данных я перенесла все этапы в таблицу.

Название шкалы	Номера ответов	Сумма баллов/на кол-во вопросов	Результат
Профессиональная компетентность	1, 9, 17, 25, 33		
Менеджмент	2, 10, 18, 26, 34		
Автономия (независимость)	3, 11, 19, 27, 35		
Стабильность работы	4, 12, 36		
Стабильность места жительства	20, 28, 41		
Служение	5, 13, 21, 29, 37		
Вызов	6, 14, 22, 30, 38		
Интеграция стилей жизни	7, 15, 23, 31, 39		

Таким образом, мы с вами посмотрим вашу *ведущую карьерную ориентацию* (количество набранных баллов должно быть не менее пяти). Везде могут быть исключения и отклонения от большинства. И у вас может не оказаться ни одной *ведущей* карьерной ориентации. В этом случае карьера не является центральной частью вашей жизни [16,17,18].

А теперь значение каждой из шкал. Я приведу вам краткое описание. Если вы захотите более детально изучить этот вопрос, то можете посмотреть исследования Е. А. Климова, Е. Г. Молл, Э. Шейна, А. Бандуры или обратиться за консультацией к специалисту.

1. Профессиональная компетентность. Здесь подразумевается, исходя из названия, быть профессионалом, мастером в своем деле.

Эта ориентация (вот сейчас будет кусок чьей-то курсовой работы по психологии, но иначе этот материал не изложить) связана с наличием способностей и талантов в определенной области. Люди с такой ориентацией хотят быть мастерами своего дела, они бывают особенно счастливы, когда достигают успеха в профессиональной сфере, но быстро теряют интерес к работе, которая не позволяет развивать их способности. Вряд ли их заинтересует даже значительно более высокая должность, если она не связана с их профессиональными компетенциями. Они ищут признания своих талантов, что должно выражаться в статусе, соответствующем их мастерству. Они готовы управлять другими в пределах своей компетенции, но управление не представляет для них особого интереса. Поэтому многие из этой категории отвергают работу руководителя, управление рассматривают как необходимое условие для продвижения в своей профессиональной сфере.

2. Менеджмент. Здесь мы подразумеваем управление (людьми, проектами, бизнес-процессами и т. п.).

Для этих людей первостепенное значение имеет ориентация личности на интеграцию усилий других людей, полнота ответственности за конечный результат и соединение различных функций организации. С возрастом и опытом эта карьерная ориентация проявляется сильнее. Возможности для лидерства, высокого дохода, повышенных уровней ответственности и вклад в успех своей организации являются ключевыми ценностями и мотивами. Самое главное для них – управление: людьми, проектами, любыми бизнес-процессами; им нравится многозадачность, координирование всех и вся. Другими словами, жонглер и мастер в одном лице. Чем или кем управлять, особо роли не играет. Главное – процесс. Центральное понятие их профессионального развития – власть, осознание того, что от них зависит принятие ключевых решений. Причем для них не является принципиальным управление собственным проектом или целым бизнесом, скорее, наоборот, они в большей степени ориентированы на построение карьеры в наемном менеджменте, но при условии, что им будут делегированы значительные полномочия. Человек с такой ориентацией будет считать, что не достиг цели своей карьеры, пока не займет должность, на которой будет управлять различными сторонами деятельности предприятия.

3. Автономия (независимость) и свобода в работе, в построении карьеры.

Первичная забота личности с такой ориентацией – освобождение от организационных правил, предписаний и ограничений. Такие люди испытывают трудности, связанные с установленными правилами, процедурами, рабочим днем, дисциплиной, формой одежды и т. д. Они любят выполнять работу своим способом, темпом и по собственным стандартам. Они не любят, когда работа вмешивается в их частную жизнь, поэтому предпочитают делать независимую карьеру собственным путем. Они скорее выберут низкосортную работу, чем откажутся от автономии и независимости. Для них первоочередная задача развития карьеры – получить возможность работать самостоятельно, самому решать, как, когда и что делать для достижения тех или иных целей. Карьера для них – это прежде всего способ реализации их свободы, поэтому любые рамки и строгое подчинение оттолкнут их даже от внешне привлекательной вакансии. Такой человек может работать в организации, которая обеспечивает достаточную степень свободы.

4. Стабильность работы – основа для карьеры; надежная работа на длительный срок – это то, к чему стоит стремиться.

Эти люди испытывают потребность в безопасности, защите и возможности прогнозирования и будут искать постоянную работу с минимальной вероятностью увольнения. Они отождествляют свою работу со своей карьерой. Их потребность в безопасности и стабильности ограничивает выбор вариантов карьеры.

Авантюрные или краткосрочные проекты и только становящиеся на ноги компании их, скорее всего, не привлекают. Они очень ценят социальные гарантии, которые может предложить работодатель, и, как правило, выбор места работы связан именно с длительным контрактом и стабильным положением компании на рынке. Такие люди ответственность за управление своей карьерой перекладывают на нанимателя.

Часто данная ценностная ориентация сочетается с невысоким уровнем притязаний.

5. Стабильность места жительства. Здесь для человека главное – жить в своем городе (минимум переездов, командировок).

Важнее остаться на одном месте жительства, чем получить повышение или новую работу на новом месте. Переезд для таких людей неприемлем, и даже частые командировки являются для них негативным фактором при рассмотрении предложения о работе.

6. Служение идеалам. Человек стремится воплощать в работе свои идеалы и ценности.

Данная ценностная ориентация характерна для людей, занимающихся делом по причине желания реализовать в своей работе главные ценности. Они часто ориентированы больше на ценности, чем на требующиеся в данном виде работы способности. Такие люди стремятся приносить пользу обществу, для них очень важно видеть конкретные плоды своей работы, даже если они и не выражены в материальном эквиваленте. Основной тезис построения их карьеры – получить возможность максимально эффективно использовать их таланты и опыт для реализации общественно важной цели.

Люди, ориентированные на служение, общительны и часто консервативны. Человек с такой ориентацией не будет работать в организации, которая враждебна его целям и ценностям.

7. Вызов и уникальность – вот то, для чего стоит работать и выстраивать карьеру. Человек стремится сделать невозможное возможным, решать неординарные задачи.

Эти люди считают успехом преодоление непреодолимых препятствий, решение неразрешимых проблем или просто выигрыш. Они ориентированы на то, чтобы «бросать вызов». Для одних людей вызов представляет более трудная работа, для других это конкуренция и межличностные отношения. Они ориентированы на решение заведомо сложных задач, преодоление препятствий ради победы в конкурентной борьбе. Они чувствуют себя преуспевающими только тогда, когда постоянно вовлечены в решение трудных проблем или в ситуацию соревнования. Карьера для них – это постоянный вызов их профессионализму, и они всегда готовы его принять. Социальная ситуация чаще всего рассматривается с позиции «выигрыша – проигрыша». Процесс борьбы и победа более важна для таких людей, чем конкретная область деятельности или квалификация. Новизна, разнообразие и вызов имеют для них очень большую ценность, и если все идет слишком просто, им становится скучно.

8. Интеграция стилей жизни и желание сохранить гармонию между сложившейся личной жизнью и карьерой.

Для людей этой категории карьера должна ассоциироваться с общим стилем жизни, уравновешивая потребности человека, семьи и карьеры. Они хотят, чтобы организационные отношения отражали бы уважение к их личным и семейным проблемам.

Выбирать и поддерживать определенный образ жизни для них важнее, чем добиваться успеха в карьере. Развитие карьеры их привлекает только в том случае, если она не нарушает привычный им стиль жизни и окружение. Для них важно, чтобы все было уравновешено – карьера, семья, личные интересы и т. п. Жертвовать чем-то одним ради другого им явно не свойственно.

Такие люди обычно в своем поведении проявляют комфортность (тенденция изменять свое поведение в зависимости от влияния других людей с тем, чтобы оно соответствовало мнению окружающих).

9. Предпринимательство в прямом смысле этого слова. У человека преобладает стремление создавать новые организации, товары, услуги.

Этим людям нравится создавать новые организации, товары или услуги, которые могут быть отождествлены с их усилиями. Работать на других – это не их, они предприниматели по духу, и цель их карьеры – создать что-то новое, организовать свое дело, воплотить в жизнь идею, всецело принадлежащую только им. Вершина карьеры в их понимании – собственный бизнес [33].

* * *

Посмотрите свои результаты и сравните с описанием. Ключ к осознанному предпринимательству – четкое понимание своих особенностей, знание и предвосхищение своих эмоций и поступков до наступления той или иной ситуации.

Успешный предприниматель – это...

Задумывались ли вы, почему у одних предпринимателей есть результаты, успех и достижения, а у других нет? Чем они отличаются? Ведь должны же быть какие-то черты, по которым можно понять, почему у одного человека получилось реализовать свой проект, а у другого нет. Если провести аналогию со спортсменами, то тут понятнее: высокий – значит тебе прямиком в баскетбол или волейбол, длинные руки и рост помогут в таком виде спорта. Быстро бегаешь – вариант стать легкоатлетом или, например, биатлонистом. А что с бизнесом? Нужно ли иметь степень МВИ или высшее экономическое образование? Или нужно быть мастером НЛП и знать психологию потребителя? Но ведь в одном человеке все это совместить очень проблематично. И сколько времени уйдет у вас на то, чтобы постигнуть все эти тонкости и проштудировать тонну книг? Тогда сначала нужно потратить десятилетия на образование, а потом уже идти в самостоятельное плавание? Разумеется, нет. Зачем тратить драгоценное время? Ниже в разделе по страхам я приведу вам очень интересную притчу на эту тему.

Но вернемся к сравнению. Как вы считаете, какие черты, навыки особенно важны для начинающего предпринимателя? Перечислите их ниже.

На мой взгляд, «среднего» предпринимателя от успешного отличают:

- **креативность (умение подойти к решению вопроса нестандартно, ведь рынок в большинстве ниш переполнен и необходимо выделяться);**
- **лидерские качества (умение быть примером, вдохновлять и показывать на своем примере, как нужно работать над делом);**
- **социальные и коммуникативные навыки (возможность найти компромисс, договориться обо всем, умение сказать нет);**
- **особенно важен нетворкинг (умение налаживать связи, знакомиться и общаться) и, конечно, внутренний стержень, умение быть готовым к разным «американским горкам».**

Причем, хочу отметить, не обязательно быть гуру и специалистом в той сфере, которую вы выбрали. Например, мой первый проект – центр по грудничковому плаванию, и я, мягко говоря, не понимала значение слов «донный слив» или «фитинг», какие бывают очистительные системы, какие показатели воды говорят об ее мягкости или жесткости. Я не знала очень многих моментов, касающихся самого процесса. Но я понимала, что это полезно для детей, я была уверена, что это будет приносить пользу и доход (не забываем, что бизнес – это про деньги). А большую информацию можно найти в Интернете или у специалистов в других городах. Моим несравненным преимуществом было то, что я мама; понимание чувств мамы, которая хочет для своего ребенка только лучшего, – это был мой козырь, который отличал от всех конкурентов в городе.

Но вернусь к качествам предпринимателей и хочу сделать акцент на следующем моменте: одни определяют предпринимателя как человека, который берет на себя риски в тех ситуациях, где обычный человек боится; другие думают, что это человек, который смог развить собственный бизнес, открыть свое дело с нуля. Это очень близкие определения, но разница все же есть. И, наверное, правильны оба варианта.

На личность всегда оказывают влияние различные факторы. Они нас формируют, закаляют в некоторых ситуациях, а в каких-то, наоборот, выводят из баланса. На успешность в предпринимательстве тоже влияют соответствующие факторы. Давайте посмотрим, какие. Их можно разделить на 4 основных группы.

1. Личные качества.

Эту группу факторов я ставлю на первое место, ведь именно они формируют нас, нашу личность и делают нас уникальными, создают наш собственный стиль ведения дел. Я люблю читать биографии успешных людей, и одинаковых историй очень мало. Все они по-своему уникальны. Кто-то принципиально не использует ненормативную лексику, а кто-то считает это обыденностью и нормой. Кто-то решил поставить себе задачу и методично ее решал, выполнял, другой оказался в нужном месте в нужное время.

Давайте посмотрим на ваши личностные качества. Проанализируйте себя и ответьте на вопросы:

1. Насколько вы оптимистичны?

2. Сможете ли вы собрать команду и стать для нее примером мотивации?

3. Берете ли вы на себя инициативу?

4. Умеете ли вы вдохновлять?

5. Дальновидные ли у вас взгляды?

6. Как вы относитесь к риску?

7. Насколько у вас гибкое мышление?

8. Сможете ли вы признать, что оказались неправы?

2. Межличностные навыки.

Возможно, эту группу следовало поставить на первое место, так как я убеждена, что **коммуникативные навыки – это залог успеха в любом деле**. Сюда можно отнести:

- навыки совместной работы с командой,
- умение быть командным игроком,
- умение эффективно проводить встречи,
- навыки вербальной коммуникации,
- навыки письменного диалога и общения,
- умение налаживать отношения с партнером и управлять ими и так далее.

В одном из интервью Ирина Хакамада сказала, что сейчас soft skills (читается «софт скилс», дословно с англ. – «мягкие навыки», то есть общие навыки и личные качества, которые повышают эффективность работы и взаимодействия с другими людьми) стоят на первом месте по саморазвитию и важности в достижении своих целей. Приведу вам ниже треугольник развития, посмотрите на его составляющие.

Треугольник развития



Где личность – это личностные качества, ваши установки, картина мира. Hard-skills – экспертиза, ваш профессионализм. Soft-skills – лидерские, коммуникативные навыки, навыки нетворкинга и прочие социально-психологические умения, которые вы можете использовать для достижения цели.

Как видите, soft skills – это ваша вторая нога, которая наравне с вашими знаниями и экспертизой двигает вперед. Любой бизнесмен имеет дело с людьми – это либо персонал, партнеры или же клиенты. Чем лучше вы чувствуете себя в этой атмосфере общения, тем вам проще и комфортнее будет изо дня в день строить свое дело.

Подумайте и ответьте на следующие вопросы:

1. Умеете ли вы делегировать обязанности?

2. Умеете ли вы слушать ваше окружение?

3. Есть ли у вас эмпатия и умение понимать собеседника?

4. Умеете ли вы говорить нет?

5. Умеете ли вы достигать компромисса и договариваться?

Сейчас кто-то из интровертов скажет, что у него шансов нет, и в бизнесе будет тяжело. Вышеописанное не говорит о том, что у вас не получится. В каком-то вопросе будет сложнее, это да, но у экстравертов тоже будет сложность, но в другом.

3. Навыки критического и творческого мышления.

Умение генерировать новые идеи, умение найти изюминку среди шквала вариантов из мозгового штурма, знание, как правильно принять решение, – это очень важная часть умений предпринимателя. Я довольно часто устраиваю мозговые штурмы для стартапов и вижу, как это помогает решать различные вопросы.

Обычно брейнсторминг идет в три этапа:

- поток идей (здесь вы просто перечисляете всевозможные идеи без каких-либо ограничений и прочей зашоренности; разрешите себе все, не ставьте условия);
- анализ полученных вариантов (на этом этапе мы подключаем критику, смотрим «жизнеспособность» идей, их адекватность);
- принятие оптимального решения (выбираем самые интересные варианты, придумываем сочетания идей).

Очень важно, чтобы в самом начале вы записывали абсолютно все идеи, у вас должен быть свободный поток мыслей, всевозможных вариантов, пусть даже очень абсурдных и нелогичных на первый взгляд, вас ничего не должно сдерживать.

Хочу предложить вам несколько подсказок, которые в дальнейшем будут вам полезны на любых этапах развития своего проекта.

1. Представьте себя в... другом времени или в другой стране. Включите креатив на полную, можно шагнуть в будущее или прошлое. Например, как бы вы подходили к своему продукту во времена Джейн Остин? А если бы это был серебряный век? Или же вы разговариваете с клиентами на разных языках, например на языке древних римлян или египтян!

2. Представьте себя мудрым старцем. Вот вы через 50 лет дадите совет себе молодому. Что «седины» сказали бы вам?

3. Поиграйте в маски, смените роли, профессии и так далее, посмотрите на все глазами другого человека с его образованием, опытом и знаниями. Возьмите известные исторические личности, фантазируйте, вы можете думать, как Эйнштейн, Петр Первый или Коко Шанель.

4. А если бы вы стали супергероем? Какие навыки, умения и сверх способности помогли бы вам в вашем старте?

5. Посмотрите на аналогичные проекты в других странах, вдохновение можно черпать где угодно.

6. Ставьте себе амбициозные цели. Оговорите заранее, сколько идей вы должны придумать, и пусть это будет не меньше 50, а лучше 100 вариантов.

7. Используйте подручные материалы или специальные техники, например метафорические карты. Я довольно часто использую МАК-колоды по разным запросам (от поиска бизнес-идеи до подсказок по каналам продаж своего товара или услуги).

Помните: мозговой штурм, поиск решений – все это креативное мышление и воображение, которое можно тренировать и развивать.

Приведу вам еще два полезных инструмента: техника для принятия решений CATWOE и методика креативности SCAMPER.

CATWOE – это акроним, где каждая буква означает конкретное слово:

- С (Clients) – клиенты (Кто это? Как проблема на них влияет или может повлиять?),
- А (Actors) – действующие лица (Кто участвует и вовлечен в проблему? Кого можно и следует привлечь к ее решению?),
- Т (Transformation) – преобразование (Трансформация и изменения, какие процессы будут затронуты?),

– W (World View) – миропонимание (Какие глобальные последствия могут произойти? Посмотрите на проблему в глобальном масштабе),

– O (Owner) – владелец (Кто управляет и владеет процессами, какова его/ее роль в решении проблемы?),

– E (Environmental constraints) – ограничения внешнего окружения (внешние факторы и ограничения, которые вам необходимо учесть, как они могут повлиять на вашу проблему?).

По этой методике вы сможете расширить представления о ситуации. Например, вы считаете, что вся «боль» вашей компании и проекта – это текучка кадров. Вы бросаете все силы, пытаетесь проанализировать ситуацию, изменить ее. Но это может быть неверным шагом. Вы можете сосредоточиться на «лечении одного симптома» и упустить, что это «винтик» более крупной проблемы. Впервые эта техника описана Питером Чеклендом при разработке методологии Soft Systems. Он предположил, что если вы сосредоточитесь на одном аспекте, то перестанете искать другие потенциальные бреши. И на мой взгляд, у него очень логичный ход мысли. Мы так обычно и поступаем. Мы не ищем остальные пробелы, останавливаемся на самом очевидном варианте.

Методика SCAMPER (читается «скампер») хорошо помогает при разработке новых продуктов или модификации имеющихся. Она заключается в том, что вы последовательно отвечаете на вопросы по улучшению, преобразованию и трансформации вашей задачи. SCAMPER – это десятки вопросов и слов на стимуляцию ваших ассоциаций. Через созданные связи и идеи, которых нет на поверхности и они не так очевидны, вы развиваете потенциал для развития и улучшения продукта.

Акроним «**SCAMPER**» обозначает следующее.

Substitute: заменить что-то, например компоненты, материалы, процессы, людей.

Слова на ассоциации: замена, замещение, обмен, смена.

Задайте себе вопросы: как? чем? можно ли?

Combine: комбинировать, например с другими функциями, приборами, результатами, областями применения.

Слова на ассоциации: сочетание, объединение, соединение, совмещение.

Задайте себе вопросы: что может быть? можно ли? какие?

Adapt: добавить что-то, например новые элементы, функции, аналоги, копии, подобные элементы, идеи.

Слова на ассоциации: адаптация, заимствование, копирование, приспособление, подстройка, добавление.

Задайте себе вопросы: что можно извлечь? что и у кого? какие еще? существуют ли?

Modify: модифицировать, например изменить размер, форму, цвет, массу или другой атрибут, эффективность, ценность.

Слова на ассоциации: увеличение, модификация, акцент, значение, усиление, повышение, расширение, дополнение.

Задайте себе вопросы: что? что и как? какие? можно ли? на чем?

Put: применить для чего-то другого, в другой отрасли, например вещи, идеи, события, состояние, размер, территория, финансы.

Слова для ассоциаций: обработать, использовать преимущество, извлечь пользу, разоб-
брать, расширить.

Задайте себе вопросы: как еще? как можно? можно ли? как иначе? что вместо?

Eliminate: удалить части, упростить до главного, например условие, контекст, границы,
размер, параметры, части, ситуации.

Слова для ассоциаций: удалить, упростить, стереть, сократить, очистить, ликвидировать.

Задайте себе вопросы: можно ли? что можно? нужно ли?

Reverse: поменять местами, перевернуть, найти применение в чем-то противоположном,
например концепции, причины, порядок, элементы, назначение, стороны.

Слова для ассоциаций: поменять местами, перевернуть, удалить, повернуть, заменить,
переставить, прервать.

Задайте себе вопросы: какой? является ли? может ли? что будет, если..?

Все эти техники служат для поиска решений в разных ситуациях, в том числе и в бизнесе.
Подумайте, есть ли у вас навыки креативного мышления, и ответьте на вопросы:

1. Способны ли вы генерировать идеи?

2. Можете ли вы организовать группу для креатива?

3. Следите ли вы за новостями?

4. Учитываете ли вы тренды в вашей нише?

4. Практические навыки.

Это по большей части умение ставить цели (о чем мы поговорим более подробно чуть
ниже), планирование и организация процессов.

Подумайте и ответьте себе на вопросы:

1. Умеете ли вы ставить цели?

2. Часто ли вы их достигаете?

3. Что обычно мешает вам реализовать ваш проект?

4. Умеете ли вы планировать свое рабочее время?

5. Часто ли вы отвлекаетесь на побочные вопросы?

Наверное, все знают, что такое личностное развитие. Или, по крайней мере, слышали
такое выражение не раз. Это некая совокупность изменений, как положительных, так и отри-
цательных. Через прохождение этих всех моментов мы накапливаем определенные знания,
умения, навыки, которые в дальнейшем позволяют нам покорять большие вершины, достигать
успеха в разных отраслях. И вот такое «личностное развитие» идет по тем же принципам, что и
«предпринимательское развитие». Можно провести аналогию и посмотреть схожие моменты.

Существует две группы критериев, которые влияют на это развитие (по мнению психологов). Проанализировав их, если учесть эти моменты, мы увидим, что же нас заставляет идти вперед и какие критерии способствуют нашему росту.

Первая группа – это интраперсональные (очень заумное слово, которое складывается из «интра» – внутренняя направленность, и «персональный» – индивидуальный и личностный аспект) критерии личностного роста [9].

1. *Принятие себя*, то есть безусловная любовь к себе истинному, какой вы на самом деле, признание себя. Как говорил Карл Роджерс, отношение к себе как к «личности, достойной уважения, способной к самостоятельному выбору» [40]. Вы должны обладать верой в себя и свои возможности, иначе ваш проект может пошатнуться при первой же сложности.

2. *Открытость к внутреннему опыту* своих переживаний. В гуманистической психологии одним из центральных понятий является именно «опыт переживаний». Это своеобразный «поток», который отражает ваши внутренние переживания, сложные процессы субъективного восприятия своего внутреннего состояния, которые также включают и отражение событий из внешнего мира. И тогда чем мощнее у человека внутренний стержень, чем более сильная и зрелая эта личность, тем ему легче справляться с внешними стимулами, тем больше свободы от манипуляций, своих собственных защитных механизмов. При этом личность относится к себе с доверием, что влечет жизнь в состоянии «здесь и сейчас», *жизнь настоящим*.

3. *Понимание себя*, причем максимально полное, точное и глубокое. Это представление о себе и своем актуальном, а не иллюзорном состоянии (сюда входят мысли, переживания, желания и прочее), способность понимать свое истинное «я» сквозь различные маски и роли, которые мы постоянно играем в социуме.

4. *Ответственность и свобода*, в первую очередь за выбор своих ценностей, за вынесение оценок окружению, независимость от давления внешних факторов. Ответственная свобода во взаимоотношениях с самим собой. Только на вас лежит ответственность за самобытность, за то, вы остаетесь верным себе.

5. *Целостность внутреннего мира* и самой личности человека. Проблема в том, что, подстраиваясь под внешние факторы и моменты, мы иногда теряем себя, упускаем саму суть своей личности и перестаем слушать свой внутренний голос.

6. *Динамичность*, ведь наша жизнь не статичная, все вокруг развивается, поддается изменениям. И здесь мы смотрим на личность как на динамично развивающуюся единицу, которой свойственна гибкость, открытость изменениям и способность сохранять свою идентичность. А самое главное, динамичность – это умение развиваться через разрешение актуальных противоречий и проблем [39].

Вторая группа – это интерперсональные (по той же аналогии, но «интер» уже обозначает внешнюю направленность и фокус) критерии личностного развития и роста.

1. *Принятие других* через доверие к человеческой природе в динамике отношения к другим людям. Зрелая личность, которая стремится к развитию, готова к принятию других людей такими, какие они есть, к уважению их мнения, их границ. Многие из нас грешат тем, что пытаются переделать других, порой неосознанно, но все же пытаются сделать их такими, как нам нужно, такими, какими мы хотим их видеть.

2. *Понимание других* в свободе от предрассудков и предубеждений, стереотипов. Зрелая личность способна к адекватному восприятию окружающей действительности, особенно других людей. Чему будет способствовать эмпатия и сопереживание. Мне всегда помогает фраза (которая легко может стать аффирмацией на каждый день): «Для того чтобы простить человека, простить его поступок, нужно понять, почему он так поступил; только через понимание ситуации с «другой колокольни» вы сможете простить человека».

3. *Социализированность* подразумевает стремление к конструктивным и продуктивным социальным отношениям. При общении мы становимся более открытыми, гибкими, способ-

ным компетентно разрешать межличностные противоречия и «жить с другими в максимально возможной гармонии» [49]. Сколько предпринимателей вокруг, которые не ходят на мероприятия, которые стесняются и отказываются выходить куда-либо. Чего далеко ходить, я одну свою клиентку полгода уговаривала прийти на бизнес-завтрак, где собираются такие же начинающие предприниматели. Я рассказывала, что мы встречаемся как раз для налаживания связей, для того, чтобы познакомиться с потенциальными партнерами и найти себе выгодные «коллаборации». Но она отказывалась, говоря, что стесняется и там все такие активные, громкие и давят на нее. Но человек не видел потенциала и выгоды для себя.

4. *Творческая адаптивность* проявляется у нас при проблемах, связанных с жизненными вопросами, которые нужно встречать открыто, и справляться с ними нужно не упрощая, а как раз проявляя креатив и «умение выразить и использовать все потенциальные внутренние возможности».

Все описанные изменения происходят у каждого по-разному в соответствии со своими закономерностями. Но важно отметить, что все эти компоненты, как шестеренки, взаимосвязаны между собой. Когда мы работаем в одном направлении, то автоматически запускается рост и в другом. Поэтому для зрелой личности, готовой к разным новшествам, в том числе и к новым проектам, переменам в жизни и прочее, важен сам факт движения в этих направлениях, включение в процесс открытия и обретения себя. А это уже дает нам возможность стать более свободными и ответственными, аутентичными, дружелюбными, сильными, творческими. **Ведь наша цель – это зрелая личность, которая способна воспринимать мир (как внешний, так и внутренний) не как угрозу, а как вызов жизни и одновременно призыв к ней [8].**

По моему мнению, именно зрелая личность сможет добиться успехов в бизнесе. Но к этому я бы хотела добавить еще щепотку веры, даже больше – горсть веры в собственный успех. Как выразилась одна из моих клиенток: «Когда у меня состояние «с саблей на коне», я могу мир перевернуть».

Есть научное объяснение этому явлению, так называемый **эффект Пигмалиона, или эффект Розенталя. Это психологический феномен, его еще называют «самореализующееся пророчество»**. Как вы понимаете из названия, человек придумывает себе это пророчество, и это «предсказание» начинает влиять на реальность таким образом, что в итоге оказывается верным. Убежденность в исходе дела так сильно влияет на поведение личности, что в конце концов становится реальностью. Самое интересное, что эффект Розенталя может проявиться на любой из стадий работы над проектом, в исследовании, в подсчете аналитики и прочее. Объясняется это тем, что убежденность и ожидания человека во многом определяют характер его действий и помогают понять действия окружающего его мира [7].

Концепцию самоисполняющихся пророчеств (англ. self-fulfilling prophecy) предложил в 1948 социолог Роберт Мертон: «Самосбывающееся пророчество – это изначально ложное определение ситуации, порождающее новое поведение, которое приводит к тому, что ложная концепция оказывается правдивой, и в результате ошибка становится правилом. При этом «пророк» в качестве доказательства своей правоты опирается на цепь реальных событий. Таковы парадоксы социальной логики». Тогда используйте это знание в своих же интересах, верьте в свой успех так, чтобы запустить свое пророчество и привести его в исполнение.

Двое ученых (Ребекка Кертис и Ким Миллер [1]) провели эксперимент на симпатию среди студентов колледжа. Прежде участники эксперимента не были знакомы друг с другом, и в начале проведения исследования всех разбили на пары. Один человек в каждой паре, выбранный случайно, получал специальную информацию: некоторым студентам в паре сообщали, что они нравятся своему партнеру, а некоторым – что не нравятся.

Затем парам студентов давали возможность встретиться и поговорить друг с другом. Как и прогнозировали исследователи, те студенты, которые считали, что нравятся партнеру, вели

себя дружелюбнее по отношению к нему; они были откровеннее, высказывали меньше несогласия по обсуждаемым темам, и в целом их манера общения была сердечнее и приятнее, чем у студентов, которые считали, что не нравятся. Более того, те, кто считал, что нравятся партнеру, действительно нравились ему гораздо сильнее, чем те, кто считал, что партнер испытывает к ним антипатию. Таким образом, мы видим, что партнеры проявляли тенденцию копировать поведение другого человека в паре.

Да, изначально этот эффект был открыт учеными при анализе данных в различных экспериментах. Они обнаружили этот эффект, когда поняли, что *экспериментатор не нарочно действует так, чтобы выдвинутая им гипотеза оказалась правильной*. Но это работает в разных сферах: в личной жизни, бизнесе, карьере и так далее. На себе я явственно прочувствовала этот эффект, когда открывала бизнес, покупала новую метафорическую колоду для консультаций, придумывала свою авторскую игру для начинающих предпринимателей и даже при написании этой книги. Я всегда знала, что у меня все получится и все будет «очень круто», меня мало что могло переубедить. Я верила в то, что моя книга понравится издательству, разумеется, при должной проработке и хорошем содержании; я верила, что моя авторская трансформационная психологическая игра действительно будет помогать другим психологам и коучам работать с психологической готовностью к бизнесу. И это сбылось. Примените этот эффект к себе.

Ваше тайное оружие

Бывало ли с вами такое: вы идете в магазин и спускаете половину заработной платы на ненужные вещи? Или вам необходимо купить автомобиль или технику для дома, но вы руководствуетесь не техническими характеристиками, а своими эмоциями (через увиденную рекламу, где показывают счастливых людей, или через красивые и яркие брошюры, необычную и яркую строчку в буклете)? Именно так и проявляется эмоциональный интеллект: мы руководствуемся не знаниями, а своими чувствами и эмоциями, они берут верх и идут против логики и здравого смысла. Я думаю, что в бизнесе вы будете также подвержены различным эмоциональным влияниям и станете, скорее всего, терять деньги.

«Эмоциональный интеллект» – это своеобразный микс способности сознавать собственные чувства и чувства других людей, вырабатывать для себя мотивацию и справляться с эмоциями как в самом себе, так и в отношениях с другими людьми.

Не нужно путать коэффициент умственного развития (IQ) и эмоциональный интеллект, разница существенна: можно перечитать много книг, набраться ума и знаний из них, но не уметь их правильно применять.

Эти два вида интеллекта – умственный и эмоциональный – отражают деятельность различных частей головного мозга [45]. В основе работы ума лежит исключительно деятельность неокортекса – относительно недавно развившихся у нас слоев в верхней части мозга. Эмоциональные центры располагаются глубже в мозге, в более старом образовании – подкорке; эмоциональный интеллект опирается на работу этих эмоциональных центров, действующих (обратите внимание) совместно с интеллектуальными центрами. Многие ученые занимались вопросом эмоционального интеллекта, но все уверены в одном: что его можно развивать и он благотворно сказывается на результативности деятельности [14].

В 2002 году произошло очень интересное событие: впервые за всю историю Нобелевской премии самая престижная награда экономического мира – премия по экономике – была присуждена двум ученым за их труд в области психологии (Д. Канеман и В. Смит) [45].

Д. Канеман доказал своей работой, что люди принимают решения не совсем по стандартной экономической модели. Мы редко используем свой логический интеллект, и сама логика уходит на второй план, особенно когда человек начинает оценивать величину ожидаемых выгод и вероятность их потерь. Например, они провели эксперимент и увидели, что «степень удовлетворения от приобретения... \$100 у человека гораздо ниже степени расстройства от потери той же суммы. Поэтому многие готовы рисковать, чтобы избежать потерь, но не склонны к риску, чтобы получить выгоду» [45].

То есть если мы потеряем 100 долларов, то расстроимся больше, если бы нашли те же самые деньги. В этом примере степень расстройства будет выше, чем степень удовлетворения. И таким образом, Д. Канеман ввел в экономику понятие человеческого фактора при принятии решения, особенно в экономике. Люди больше пользуются *случайными импульсами и эмоциями*, чем здравым смыслом. Может ли это сказаться на вашем бизнесе? Да, однозначно. Но в какую сторону? Если вы правильно будете использовать эти знания, то сможете лучше понимать своих клиентов и увеличивать продажи, но, с другой стороны, вы же тоже человек, и в развитии вашего проекта нужны траты и покупки. Вы становитесь потребителем услуг и товаров для своего бизнеса, и тогда уже вы будете руководствоваться эмоциями, а не логикой при выборе того или иного решения.

Хочу перечислить основные эмоциональные и социальные компетенции, которые помогают нам в реализации бизнес-проектов:

- четкое понимание того, что мы чувствуем в данный момент, и использование этого умения в процессе принятия решения;

- реалистичная оценка своих способностей и обоснованное чувство уверенности в себе;
- умение справляться с эмоциями, чтобы они содействовали, а не мешали выполняемому в данный момент заданию;
- добросовестность и способность отсрочить удовольствие ради достижения цели;
- полное восстановление после эмоционального дистресса;
- использование наших самых сокровенных и тайных предпочтений для того, чтобы заставлять нас действовать и направлять к достижению целей, помогать нам брать на себя инициативу, прилагать усилия, пытаться что-то улучшить, и упорно продолжать делать свое дело перед лицом неудач и разочарований;
- ощущение того, что чувствуют другие люди, способность понять их точку зрения;
- развитие в себе дара взаимопонимания и умения настроиться на разнообразие человеческих эмоций;
- хорошее владение эмоциями во взаимоотношениях;
- точное «считывание» социальных ситуаций и отношений между людьми;
- спокойное взаимодействие;
- использование этих навыков для убеждения и руководства, ведения переговоров и улаживания споров, сотрудничества и коллективной работы [14].

Существует много способов развить эмоциональный интеллект. В Приложении 2 в списке рекомендуемой литературы вы найдете источники, которые вам в этом помогут. От себя хочу дать всего 7 простых лайфхаков, применив которые, вы начнете это делать уже сегодня.

1. Ситуации, как и чувства, не бывают однозначно хорошими или плохими. Не стоит навешивать ярлык, ведь это будет сбивать вас в оценке ситуации. Анализируйте, что именно вы сейчас чувствуете, вычленяйте не одну эмоцию, а весь спектр – эмоции всегда идут «букетом».

2. Анализируйте людей и ситуации, где ваши эмоции проявляются. Вам нужно заметить, какие люди вас больше провоцируют и на что, как вы реагируете на них. Постарайтесь понять, почему это происходит.

3. Не поддавайтесь унынию, не разрешайте себе очернять все. Обратите внимание: если у вас испортилось настроение, то «краски вокруг блекнут», работа уже не приносит удовольствия, друзей вроде нет совсем или они вас не понимают, муж не такой, дети не слушаются, и все в этом духе. И обратная ситуация: если у вас улыбка на лице, то мир вокруг начинает вам подмигивать. Не поддавайтесь плохому настроению. Просто контролируйте себя.

4. Отслеживайте свое поведение в стрессе. Как ваш организм реагирует? Он разными способами намекает вам и дает подсказки о ситуации, в которой вы находитесь. Слушайте себя.

5. Практикуйте желаемый результат. Если вы среагировали сегодня на ситуацию одним способом, и вам это показалось неуместным, некорректным и так далее, подумайте, как сделать лучше, и в следующий раз старайтесь применить уже новый навык.

6. Слушайте, умейте услышать собеседника – это невозможно переоценить.

7. Развивайте эмпатию и сострадание.

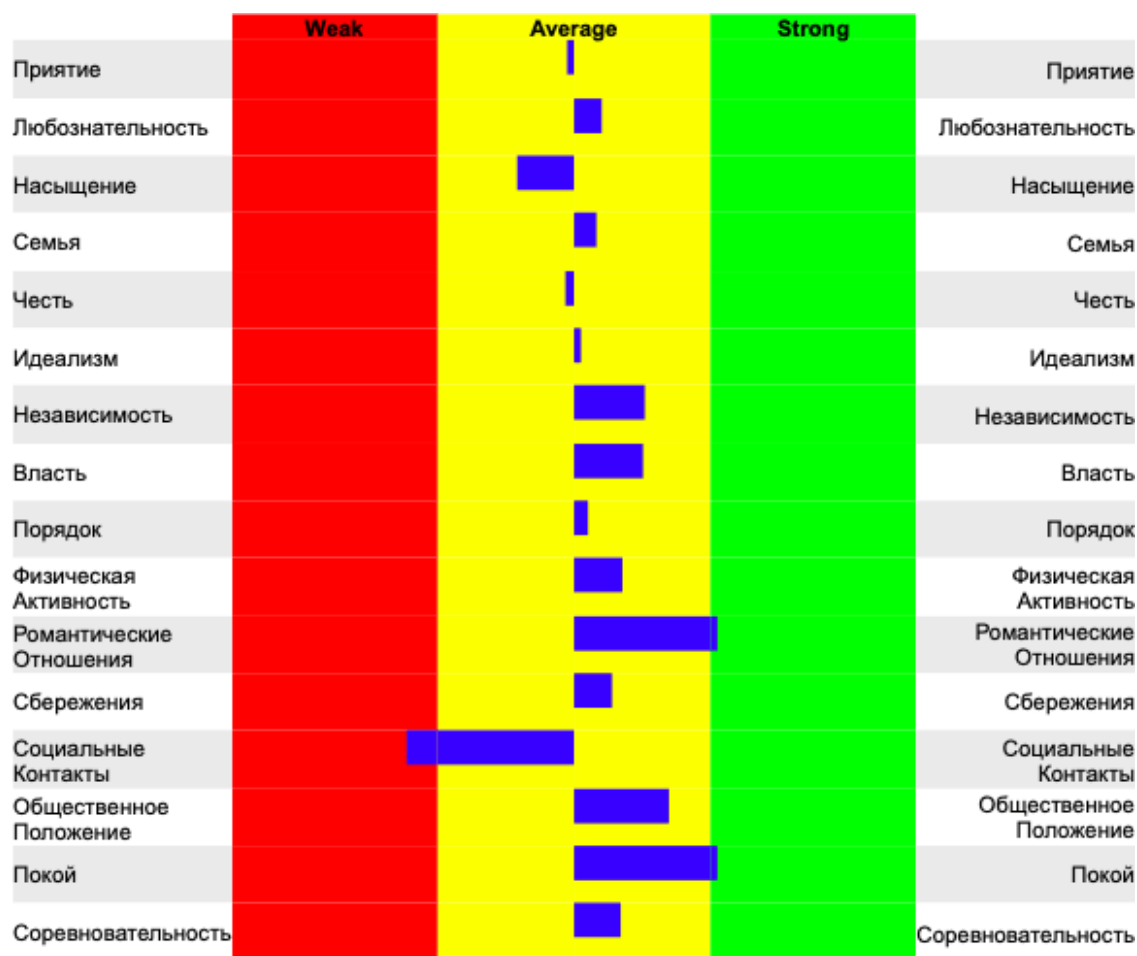
Ищем свой локоМОТИВ

В чем различие между мотивом и мотивацией? Очень сложно передать грань, но я постараюсь это сделать своими ненаучными словами. Мотив – это ваша нужда, ваше желание, например стать богатым. А мотивация – это совокупность всех стимулов, это уже побуждение к действию и ваши движущие силы в достижении цели.

На мой взгляд, **ваша мотивация – этот первый кирпичик, из которого будет строиться ваш дом. Дом вашего успешного бизнес-проекта.** Почему важно понимать и осознавать свою мотивацию? Как правило, люди делают всегда то, что они хотят, человек не мазохист по своей природе, и просто так терпеть тяготы судьбы не будет. Обычно под всей внешне завуалированной жалобностью и страданием проскакивает выгода, которую человек в той или иной степени преследует. Иногда бывает другая ситуация: на внешнем уровне человек показывает желание что-либо менять, открывать свое дело и развиваться, а внутренне – нет. Тогда он просто стоит на месте, и ситуация не меняется. Вот здесь и сработает эта книга: вы сможете заглянуть в себя и посмотреть, какие у вас истинные мотивы и что препятствует их осуществлению.

Как использовать свои мотивы для повышения эффективности своей работы? В последнее время я все чаще на бизнес-консультациях слышу запрос по мотивации предпринимателей. Многие спрашивают: как достигать своих целей с меньшим выгоранием? Для таких клиентов я использую методику Стивена Рисса (в некоторых источниках – Стивен Райс). Он провел исследование и создал психологический опросник на выявление врожденных базовых мотивов человека. По его мнению, нами движут именно врожденные мотивы. Ученый выявил путем различных корреляций и математической статистики 16 базовых тем, которые и составляют нашу «мотивационную ДНК». По такому профилю мы сразу видим, что человека наполняет энергией, что дает ему прилив силы и уверенности в своем деле, а что, наоборот, подрывает его уверенность и выматывает, какие виды деятельности даются хуже, и почему.

На картинке ниже вы можете посмотреть пример составления такого мотивационного профиля.



Сочетание этих мотивов делает нас уникальными, оно показывает, почему мы ведем себя тем или иным способом в различных ситуациях. Эта методика широко используется за рубежом, особенно в Европе. В России этой техникой владеет всего пара психологов. На основе заполненного профиля клиенты могут в дальнейшем посмотреть свою матрицу личной или профессиональной эффективности, что сразу же может быть внедрено в рабочий процесс.

Эта теория отражает врожденные мотивы на все виды деятельности, как в вопросе бизнеса, так и по моменту саморазвития. Но если мы говорим о мотивах предпринимательской деятельности, то я выделила пять основных желаний, которые подталкивают нас к реализации своего проекта:

- желание доказать себе и окружающим, что ты способен открыть свой проект и довести дело до конца;
- престижность роли предпринимателя;
- стремление работать только на себя и не зависеть от начальства;
- стремление быть занятым любимым делом;
- желание увеличить доход и зарабатывать намного больше, чем получал до этого, почувствовать финансовую свободу.

Приведу несколько ответов своих клиентов, чтобы вы увидели свои мысли в них.

«Уже несколько лет мучает желание иметь свое дело. Именно мучает, потому что времени в обрез и смелости не хватает начать, но желание остается и сверлит мозг». Сколько же уходит внутренних сил на такие раздумья и переживания?

«Основная мотивация для меня – это осуществить желаемое (иметь свое дело), так сказать, сделать и перестать терзаться. И вторая мотивация – это дети».

«Для чего мне бизнес: хочу реализовать себя (знаю, что есть потенциал); хочу иметь возможность увеличить свой доход; хочу создавать продукт, придумывать что-то; это даст мне независимость от кого-либо; хочу быть в команде единомышленников».

Почти у 90 % клиентов примерно одна и та же картина – хочу денег, независимости, понимающего окружения и самореализации в проекте (ведь именно самореализация – одно из наших базовых стремлений в жизни). Давайте разберем этот мотив.

Не секрет, что многие хотят зарабатывать по миллиону рублей в месяц, за счет бизнеса достигнуть финансовой свободы и путешествовать чуть ли не круглый год, позволять себе дорогие покупки, одежду, машины и разные спа-процедуры. И это, наверное, правильно – путешествия развивают и расширяют кругозор, уход за собой – это вашей здоровье, в конце концов.

Но вот сейчас я включу в себе психолога и буду допытываться: а знаете ли вы свой истинный мотив? Нет ли у вас скрытого желания на подсознательном уровне? Сразу прошу прощения у мужской части читающих эту книгу, но следующий пример из практики будет о женщинах в декрете.

Я не сразу пришла к таким выводам, в литературе немного примеров о женской мотивации поиска своего дела, обычно все сводится к деньгам – мол, денег мало, хочу помочь мужу, разделить бремя и ношу материального вопроса нашей семьи. Но кое-что всех моих клиентов объединяет. **Почти у 70 % женщин, которые хотят начать работать на себя и почувствовать финансовую независимость, есть проблемы в семье, есть накопленные обиды, есть проблемы во взаимоотношениях со второй половиной. Они изучают книги по бизнесу, смотрят различные вебинары, развиваются, растут, но похвалы и поддержки со стороны мужей не чувствуют и не видят.**

Внешне «все как у всех»: обычно двое детей, высшее образование, достаток вроде есть, отдыхать ездят, машина есть, люди не голодают, но на Бали раз в три месяца не летают и машину покупают в кредит. Анализируя все эти примеры, я видела одни и те же схожие черты:

- муж много работает;
- между супругами мало общения;
- весь быт и хлопоты не распределены в семье;
- женщины часто посещают различные семинары и курсы повышения квалификации, но, как правило, они их не заканчивают и винят себя в плохой усидчивости;
- совместных хобби у супругов практически нет;
- бабушки и дедушки не стоят в очереди, чтобы поухаживать за внуками и помочь.

К чему все это приводит? В паре начинаются мелкие ссоры, недопонимание, но разводится никто не хочет. Обычно женщинам такая ситуация не нравится, они начинают работать над отношениями; вторая половина кризис и проблемы не видит, и все старания сводятся на нет. Тогда мамы понимают, что можно уйти от проблемы довольно легальным и социально очень одобряемым способом, а именно придумать себе бизнес-идею и начать зарабатывать на себя, стать не такими финансово зависимыми от мужа, и, случись что, смогут о себе позаботиться сами. Потому что они «устали клянчить деньги на себя».

Сейчас вы скажете, что я не права и все выдумываю, возможно, это пример и не про вашу ситуацию, но все же предлагаю сделать мини-коуч-сессию, которая еще будет встречаться в этой книге неоднократно. Прочитайте вопрос и ответьте, да или нет.

* * *

1. Если бы в вашей семье муж уделял вам достаточно времени, и вы бы проводили вечера вместе, вам бы также сильно хотелось открыть свое дело?

Да/нет

2. Если бы у вас были бы помощники (в том числе и уборщица, о которой так грезят многие женщины в декрете), вы также хотели бы свое дело?

Да/нет

3. Если бы чувствовали, что вас ценят (за уход за ребенком, его воспитание, за домашние дела), вы бы думали открыть свое дело?

Да/нет

Если вы ответили на все вопросы утвердительно – отлично, нет – подумайте о следующем: если в вашем деле начнутся сложности, что вы будете делать? Поддержит ли вас вторая половинка?

* * *

В свое время у меня была клиентка с очень стойким комплексом: ей казалось, что она не так успешна. Она говорила: «Я не зарабатываю миллионы и не езжу на сафари кормить жирафов. Я смотрела на примеры становления предпринимателей, думала, что хочу так же, и бежала, бежала просто вперед как загнанная лошадь, не понимая, куда и для чего же я так работаю. От этого страдали домашние, дети становились более нервными и издерганными».

И она обратилась ко мне. Я дала ей следующее упражнение, которое легко сможете выполнить и вы.

* * *

Задание: распишите все свои расходы. Начните со стоимости детского сада, продуктов и заканчивая походом к косметологу и в парикмахерскую. Только очень важный момент: не пишите, что вы будете ходить на маникюр раз в неделю, если это не ваша «история». Став предпринимателем, вы внутренне не особо поменяетесь, ваш уклад жизни, привычки не так быстро и кардинально изменятся. Будьте самими собой, пишите так, как есть сейчас, и прибавьте 15 % на непредвиденные расходы. У вас должна получиться та сумма в месяц, которую вам необходимо зарабатывать для комфортной жизни, к которой вы стремитесь. Важно учесть именно ваш уклад, вашу страну и город проживания и семейные ценности.

Примерно вот так будет выглядеть ваш расчет.

Назначение	Сумма (руб.)
Еда и быт	20 000
Массаж (раз в неделю)	1 000 р (сеанс) *4 = 4 000
Парикмахерская	2 500
Маникюр	1 000
Депиляция	1 500
Кружки для ребенка	5 000
Кафе и рестораны, кино	5 000
Шопинг	5 000
Квартплата	4 000
Тренировки (спортзал)	3 500

Итого мы получаем 51 500 рублей. У вас будет другая сумма и другие траты. Если у вас трое детей, то, разумеется, цифры будут другими. Все индивидуально, зависит от города, состава вашей семьи, ваших привычек и ценностей. Это пример матери-одиночки с одним ребенком, проживающих в небольшом городе. Когда моя клиентка посмотрела на оцифровку своих нужд, ее мотивы и бизнес-идеи стали другими. Ее внутреннее состояние стало другим.

До этого у нее был кризис, который мучил несколько лет: ей так отчаянно хотелось летать по всему свету, ей хотелось ходить на спа-процедуры почти каждый день, что она «нарисовала» свои расходы. Вот именно, что не посчитала их и увидела, а взяла «с потолка» цифру 500 000 в месяц – такую чистую прибыль она хотела получать (чистая прибыль складывается по формуле: вся выручка, то есть весь доход, минус все расходы). И у нее не получалось, сколько бы она ни вкалывала, сколько бы часов ни сидела за компьютером. Ну не получалось, и все тут. От этого начинались переживания, упадок собственной самооценки и прочее.

А проделав это упражнение, клиентка поняла, что ей такую сумму и не нужно, при ее уровне жизни ей достаточно 100–150 000. Важно, что такая цифра воспринималась клиенткой как реальная, достижимая, а не заоблачная, до которой идти и идти.

В одном из мультфильмов я увидела вот такой диалог:

– Дорогая, а знаешь, почему мы с мамой такие счастливые?

– Нет. Почему?

– Мы перестали мечтать и остепенились, мы живем нынешним днем и не грезим о светлом будущем.

Почувствуйте грань, которую я хочу вам показать: мечтать нужно и важно, это очень правильно, это будет вас вдохновлять на дальнейшее развитие, а заикливание на нереальной мечте – путь загнать себя в кризис. Я не говорю, что этой девушке не нужно зарабатывать 500 000 или больше, а остановиться на приземленных цифрах, которые ей по силам. Я про то, что она начинала сваливаться в депрессию, у нее начинала падать вера в себя и опускаться руки, так как она не может допрыгнуть до своей же планки.

Каждый год вам нужно увеличивать свою финансовую цель, каждый год вам нужно ее пересматривать, но об этом мы подробнее поговорим в главе о целеполагании.

* * *

Ответьте себе на два базовых вопроса:

1. Сколько вы хотите зарабатывать в месяц? Какая это будет сумма? 50 000 или же 500 000? Какая сумма будет актуальна для вас?

2. Через какое время вы хотите эту сумму получать?

* * *

Продолжая вопрос мотивации, хочу еще раз сделать акцент на том, что **правильно выявленный мотив – это ключ к успеху**. Конечно, в идеале его необходимо понять вместе со специалистом, но самостоятельно вы также сможете проанализировать себя и прописать все на бумаге.

А что же делать, если стремления гаснут, мотивация падает и вроде бы свое дело уже не так настойчиво манит за собой?

Если мы допускаем, что ваш мотив верный, то давайте развивать самомотивацию. Приведу несколько подсказок, которые помогут вам.

1. *Ведите журнал успеха*. Когда перед вами поле непаханое, и вы видите, какой объем работы необходимо проделать, порой руки начинают опускаться еще до старта. А журнал вашего успеха станет очень эффективным средством для того, чтобы мотивировать себя. По сути, это ваш дневник. В нем вы должны записывать свои достижения, пусть даже самые незначительные. Вдобавок к тому, что будет расти и крепнуть ваша мотивация, у вас будет идти профилактика синдрома самозванца, о котором мы поговорим в 4-й главе. Что может быть в таком дневнике? Удачное знакомство, хорошо проведенные переговоры, рост ваших сотрудников, увеличение прибыли от раза к разу, уменьшение издержек и расходов, избавление от плохой привычки, новое направление развития в вашем деле и так далее.

Конечно, в идеале нужно вести такой дневник каждый день, но это не обязательно, главное, чтобы вам было комфортно и вы видели свой результат. Такой дневник будет поднимать вам настроение, вы сможете его пролистывать и видеть прогресс и тот объем, который уже сделали. Чем больше вы будете записывать, тем больше успехов будет в вашем дневнике. Пересматривайте его с утра и вечером, а также всякий раз, когда у вас плохое настроение, вы чувствуете упадок сил, потерю мотивации или вам кажется, что вы стоите на месте и не продвигаетесь. Наглядное отображение всех ваших успехов и достижений придаст вам новый позитивный заряд и силы продолжать действовать.

2. *Продумайте себе рабочее место*. Ваша рабочая зона должна быть вам приятна. Работайте в подходящей для этого обстановке. Наверное, вам кажется, что этот совет наивен и не несет какой-то пользы, но я поняла это на своем опыте. Мне стало намного легче работать, продумывать свои проекты и развитие своего бизнеса, когда появилось свое рабочее место. Это была моя рабочая зона, которую никто не трогал, все лежало на своих местах, и я возвращалась каждый раз к той же мысли, на которой закончила писать в предыдущий раз. Это стало для меня источником вдохновения, местом для накопления сил и энергии, а не черной дырой, которая отнимала внимание и ресурсы.

За счет того, что у вас есть свое место, вы экономите время на вработываемость организма, экономите на поиске своих записок, мыслей и прочих рабочих моментов. И здесь я не говорю про порядок и чистоту на столе, нет, вам должно быть комфортно. Если вам нравится, что у вас всегда лежат черновики и исписанные листы стопкой – отлично, если же вы любите

творческий хаос – тоже прекрасно, главное, чтобы это подкрепляло вашу продуктивность и помогало вам работать.

Подумайте: чего вам не хватает за рабочим столом? Какие мелочи будут поднимать вам настроение и настраивать на рабочий лад? Не можете поставить на стол розового плюшевого медведя, которого вам сшила дочь? Тогда сделайте себе в нижнем ящике стола свой оазис, куда можно положить игрушку, фоторамку, аромасвечи и прочие предметы, повышающие вам настроение.

3. *Используйте мотивирующие материалы.* Это один из самых действенных вариантов, но ему мало придают внимания, многие считают это таким очевидным, что забывают про него. Я же предлагаю систематически, раз в день или раз в неделю выделять себе время именно на изучение историй успеха, на биографические выдержки из жизни успешных предпринимателей; конечно, истории должны быть правдивыми и достоверными, иначе подсознательно вам будет казаться, что это не про вас и взято вообще из другой жизни. Таких историй очень много. Смотрите фильмы, основанные на реальных событиях, подзаряжайтесь этими историями. Нет времени? Тогда слушайте в аудиоформате на пробежке или в тренажерном зале, пока едете в машине или метро. Главное, делайте это регулярно, чтобы вошло в привычку. Через такой непрерывный поток нужной и мотивирующей информации вы будете заряжаться и восполнять свои ресурсы. В приложении 3 я подготовила для вас списки фильмов и книг, с которых вы можете начать уже сегодня.

4. *Смените круг общения.* Нет, вам не стоит отказываться от друзей и вычеркнуть их из своей жизни, здесь речь идет об общении с такими же начинающими предпринимателями. Тем самым вы будете сравнивать свои ощущения, понимать, что у каждого стартапа развитие идет плюс-минус одинаково, это будет неким ориентиром для вас. Общайтесь с уже состоявшимися предпринимателями, ходите на бизнес-встречи и заряжайтесь их уверенностью и мотивацией. Такой круг общения будет вам только на пользу, ведь это не столько способ сменить обстановку и перезагрузиться, сколько способ получить полезные связи, узнать истории успехов и падений, посмотреть вживую на людей, кто уже «потерял свой миллион», но не сдался, а идет дальше.

5. *Ставьте правильные цели.* И эта подсказка плавно продолжает нашу мысль об осознанном предпринимательстве. Ведь именно правильная цель будет вас мотивировать и двигать вперед. Об этом мы поговорим далее.

Радмило Лукич – лучший тренер по продажам в СНГ – в одной из своих книг высказался довольно критично по поводу установок и самомотивации: «Вы можете каждое утро говорить себе: «Я буду чемпионом Уимблдона, я стану чемпионом Уимблдона, я всех порву на Уимблдоне...» – **но до тех пор, пока вы не возьмете в руки ракетку и не будете тренироваться, тренироваться, тренироваться и тренироваться, ваши позитивные установки вас никуда не приведут» [26].**

И у меня для вас есть хорошая и плохая новость одновременно: вы можете стать профессионалом в любом деле, только стоит приложить силы и потратить на это 10 000 часов, согласно теории Малькольма Гладуэлла. В 2008 году он выпустил книгу [12], где разрушает стереотип, что гениями вроде Моцарта рождаются. Если мы посмотрим, то ни выдающимися композиторами, ни писателями и уж тем более бизнесменами не рождаются. Это итог плодотворной, терпеливой и упорной работы над собой, совершенствование своего мастерства, улучшение навыков, повышение квалификации и так далее. По его подсчетам, учитывая праздничные дни, выходные, прокрастинацию и прочие «помехи», в среднем у человека уходит от 3,5 лет на становление себя в профессии. Выбор за вами, как воспринимать эту цифру: долго это для вас или нет?

Продолжая работать над нашим осознанным подходом к бизнесу, предлагаю заполнить еще один опросник, который направлен на выявление вашей мотивации к успеху и избеганию неудач.

Опросник «Мотивация успеха и боязнь неудачи» (А. А. Реан)

Инструкция: отвечая на нижеприведенные вопросы, необходимо выбрать ответ да или нет. Если вы затрудняетесь с ответом, то вспомните, что положительный ответ объединяет как явное да, так и «скорее да, чем нет». То же относится и к ответу нет: он объединяет явное нет и «скорее нет, чем да».

Отвечать на вопросы следует быстро, не задумываясь. Ответ, который первый приходит в голову, как правило, и является наиболее точным.

№	Вопрос	Ваш ответ (да/нет)
1.	Включаясь в работу, как правило, оптимистично надеюсь на успех.	
2.	В деятельности активен.	
3.	Склонен к проявлению инициативности.	
4.	При выполнении ответственных заданий стараюсь, по возможности, найти причины отказа от них.	
5.	Часто выбираю крайности: либо заниженно легкие задания, либо нереалистично высокие по трудности.	
6.	При встрече с препятствиями, как правило, не отступаю, а ищу способы их преодоления.	
7.	При чередовании успехов и неудач склонен к переоценке своих успехов.	
8.	Продуктивность деятельности в основном зависит от моей собственной целеустремленности, а не от внешнего контроля.	
9.	При выполнении достаточно трудных заданий, в условиях ограничения времени, результативность моей деятельности ухудшается.	
10.	Склонен проявлять настойчивость в достижении цели.	
11.	Склонен планировать свое будущее на достаточно отдаленную перспективу.	
12.	Если я рискую, то скорее с умом, а не бесшабашно.	
13.	Я обычно не очень настойчив в достижении цели, особенно если отсутствует внешний контроль.	

14.	Предпочитаю ставить перед собой средние по трудности или слегка завышенные, но достижимые цели, чем нереально высокие.	
15.	В случае неудачи при выполнении какого-либо задания его притягательность, как правило, снижается.	
16.	При чередовании успехов и неудач склонен к переоценке своих неудач.	
17.	Предпочитаю планировать свое будущее лишь на ближайшее время.	
18.	При работе в условиях ограничения времени результативность моей деятельности обычно улучшается, даже если задание достаточно трудное.	
19.	В случае неудачи при выполнении чего-либо от поставленной цели я, как правило, не отказываюсь.	
20.	Если задание выбрал себе сам, то в случае неудачи его притягательность еще более возрастает.	

А теперь подсчитайте ответы и сложите сумму баллов. Ответ да: 1, 2, 3, 6, 8, 10, 11, 12, 14, 16, 18, 19, 20. Ответ нет: 4, 5, 7, 9, 13, 15, 17.

Перейдем к обработке данных и посмотрим, что у вас получилось.

1–7 баллов – говорит о том, что у вас есть **страх неудачи**, он более выражен. Если вы набрали от *14 до 20 баллов*, то присутствует **стремление к достижению успеха**. *8–13 баллов* – говорит о том, что у вас не наблюдается яркой тенденции, она не выявлена в ходе тестирования. Однако 8–9 баллов ближе к мотивации избегания неудачи, пусть не всегда, но все же намного чаще. А 12–13 баллов значит, что для вас больше актуальна тенденция к мотивации успеха. В чем разница?

Шкала «Мотивация успеха» показывает, что испытуемые, набравшие **12–13 баллов, активны и инициативны. Если на их пути встречаются препятствия, то они ищут способы их преодоления.** Внешние факторы и контроль меньше оказывают влияние на продуктивность работы и действий, на степень активности человека. Этот тип отличается настойчивостью в достижении цели. Такие люди склонны планировать свое будущее на большие промежутки времени. Люди с мотивацией успеха предпочитают брать на себя средние по трудности или же слегка завышенные задачи, но они будут выполнимые. Ставят перед собой реально достижимые цели. Если они рискуют, то расчетливо. И тогда все эти качества помогают и обеспечивают некий суммарный успех в разных ситуациях, вне зависимости от ожиданий человека. Он может преуспеть как при незначительных достижениях и при заниженных обязательствах, так и при случайном везении при завышенных. Для людей с этой мотивацией главное – достичь результата, пусть он будет не таким завышенным, самое весомое – это выполнить его.

У таких людей довольно часто прослеживается **эффект Зейгарник (эффект незавершенного действия)**, установленный ученицей К. Левина, ставшей впоследствии профессором

МГУ, Б. В. Зейгарник; смысл закономерности в том, что незавершенные действия запоминаются значительно лучше, чем завершенные). Такие люди склонны к переоценке своих неудач в свете достигнутых успехов. При выполнении заданий проблемного характера, а также в условиях дефицита времени результативность деятельности, как правило, улучшается. Склонны к восприятию и переживанию времени как «целенаправленного и быстрого», а не бесцельно текущего.

Привлекательность задачи возрастает пропорционально ее сложности. В особенности это проявляется на примере добровольных, а не навязанных извне обязательств. В случае же неудачного выполнения такого «навязанного» задания его привлекательность остается тем не менее на прежнем уровне.

Шкала мотивация боязни неудачи (избегания неудачи) наблюдается у личностей с малой инициативой. Они избегают ответственных заданий, ищут причины отказа от них. Ставят перед собой неоправданно завышенные цели; плохо оценивают свои возможности. В других случаях, напротив, выбирают легкие задания, не требующие особых трудовых затрат [32].

Эффект Зейгарник выражен в меньшей степени, чем у ориентированных на успех. Склонны к переоценке своих успехов в свете неудач, что, очевидно, объясняется эффектом контроля ожиданий. При выполнении заданий проблемного характера, в условиях дефицита времени результативность деятельности ухудшается. Отличаются, как правило, меньшей настойчивостью в достижении цели (впрочем, нередко исключения).

Склонны к восприятию и переживанию времени как «бесцельно текущего» («Время – это постоянно струящийся поток»). Склонны планировать свое будущее на менее отдаленные промежутки времени.

В случае неудачи при выполнении какого-либо задания его притягательность, как правило, снижается. Причем это будет происходить независимо от того, «навязано» ли задание извне или выбрано самим человеком, хотя в количественном отношении снижение притягательности во втором случае (выбрал сам) может быть менее выражено, чем в первом (навязано кем-то).

Люди обычно делятся на два типа: первые ищут успех, вторые избегают неудач. Понимаете разницу? Кто-то стремится именно к успеху и не опасается своих ошибок, идет вперед и просто держится ориентира, как моряки по звездам. Вторые же достигают успеха и получают результат, как бы убегая от тех напастей и неудач, которые могут их достигнуть. Оба варианта имеют право на существование, главное – осознанно подходить к этому и знать свою особенность.

Не могу обойти вопрос женского желания открыть бизнес вместе с мужем. Многие женщины хотят, чтобы у них был совместный проект, чтобы их семья стала более обеспеченной и успешной, появилась денежная свобода и прочие блага. Все это внешняя мотивация супруга, но, может быть, есть еще и внутренний подтекст. Почему женщины хотят совместный проект? Причем, как правило, супруг не особо горит чем-то заниматься и как-то развиваться, либо его устраивает нынешняя работа, либо он не хочет именно совместной работы.

Приведу пример одной из моих клиенток: Жанна, 32 года, замужем уже 12 лет, сын ходит в 3-й класс. Она не работает, занимается домом. У нее есть много идей для бизнеса, она окончила курсы по старту своего дела. Но она не начинает, стоит на месте и просто перебирает идеи, которые понравились бы мужу.

Для меня вопрос, как относится муж к идее, является показательным – он иллюстрирует внутренний уклад семьи и нормы, правила внутри пары. В этой ситуации мужу не нравились предложенные варианты, он говорил, что «это не пойдет, это скучно, а это – занимайся сама, мне не интересно». Так продолжалось больше полугода, пока она не пришла на консультацию ко мне.

Как вы думаете, почему она перебирала бизнес-идеи и хотела начать проект именно вместе с мужем? Какая тут будет психологическая подоплека? На мой взгляд, мотив денег – это верхушка айсберга, а под водой мы можем увидеть:

- поиск одобрения и похвалы со стороны мужа (ее усидчивости, упорству, знаниям и прочее) – моя клиентка искала слов одобрения и поддержки, какая «она у меня молодец»;

- поиск вариантов совместного времяпрепровождения, ведь она увидела, что для мужа работа на первом месте, и чтобы быть такой же значимой и ценной, нужно, чтобы они работали вместе, а бизнес – это как раз идеальный вариант; таким образом, и финансовое положение улучшится, и они как супруги будут больше проводить времени вместе, а не как семья с ребенком и просто мама и папа.

* * *

Подведем итог по вопросу вашей мотивации. Проанализируйте свои данные по тесту и ответьте на вопросы.

Что у вас получилось? Какая у вас тенденция? К успеху или к избеганию неудачи? Устраивают ли вас полученные результаты или вы хотите их поменять? Если хотите менять, то занимайтесь вопросом своей мотивации, берите все в свои руки. Какой у вас внешний мотив для бизнеса? Есть ли внутренние, скрытые мотивы для открытия своего дела?

Целеполагание в бизнесе

Нам мало просто прицелиться. Вы можете взять лук и стрелу, найти свою мишень, правильно встать в позу и... так и стоять, смотреть на свою цель. Ваша задача – выстрелить и достигнуть своей цели, а не только ее обозначить и любоваться ею.

Альберт Бандура, известный канадский и американский психолог, считает, что постановка целей *формирует самоэффективность*. Совместно с другим исследователем в области психологии Д. Шанка они выявили роль особенностей ближних и дальних целей для эффективности самообучения.

Постановка выполнимых ближайших подцелей (ключевые слова) помогает повысить скорость и качество решения, формируется стойкое чувство собственной эффективности и интереса к решению профессиональных задач. *Трудные и далекие цели уменьшают способность к самоэффективности*. На основе эмпирических исследований было выявлено, что оптимально поставленные цели должны быть: конкретными и ясными, ближними во времени и пространстве, достижимыми, чтобы заставляли упорно трудиться, поэтапно возрастающими, но структурированными в системе. В свою очередь, *последовательное достижение частных вспомогательных целей заставляет нас чаще испытывать ощущение успеха*, что оказывается основой самоэффективности, и мы легче справляемся с заданиями, испытывая удовольствие от выполненного [13].

Если у человека не получается достигать желаемого в силу разных факторов, то может возникнуть фрустрация (от латинского *frustratio* – «обман», «неудача», «тщетное ожидание», «расстройство замыслов») – это некое психическое состояние, которое возникает у нас в ситуациях реальной или *предполагаемой невозможности удовлетворить те или иные потребности*, нужды. Проще говоря, хочу, но нет возможности. Фрустрация из-за невыполнения целей может возникать как в личной жизни, так и в профессиональной сфере, бизнесе и карьере. И довольно часто мы видим такую картину, когда человек не получает желаемое не из-за непреодолимых объективных трудностей, а из-за неправильно поставленной цели или неумения подобрать нужный ресурс. Это так называемый стресс рухнувших надежд, о котором писал Ганс Селье. Он отмечал: «Успех всегда способствует успеху, крушение ведет к дальнейшим неудачам. Даже самые крупные специалисты не знают, почему «стресс рухнувшей надежды» со значительно большей вероятностью, чем стресс от чрезмерной мышечной работы, приводит к заболеваниям... Препятствие на пути осуществления нормальных побуждений приводит к такому же дистрессу, как вынужденное продление и интенсификация любой деятельности выше желаемого уровня. Забвение этого ведет к фрустрации, утомлению, истощению сил, к душевному и физическому надрыву».

То есть чем конкретнее и понятнее будет определена цель, тем вероятнее человек здраво оценит возможность ее достижения, а следовательно, тем больше у него будет шансов ее достичь, а значит – избежать «стресса рухнувших надежд» [50].

Существует много техник на поставку целей, самая распространенная – это SMART. Про нее уже только ленивый не написал, я в нее углубляться подробно и детально не буду, сделаю только маленькую расшифровку.

Цели должны быть:

- S (Specific) – конкретные,
- M (Measurable) – поддающиеся количественной оценке,
- A (Attainable) – достижимые,

- R (Realistic) – реалистичные,
- T (Time-bound) – ограниченные по времени.

Но я хочу сделать одно очень важное уточнение: эта техника не помогает ставить цель, *она помогает проверить уже поставленную цель на ее верность и соответствие*. Это как словарь: вы уже написали слово, засомневались и решили себя проверить. Так и тут – у вас уже есть цель, и вы только хотите проверить себя.

Я хочу поделиться с вами одним психологическим исследованием на тему целеполагания [36], которое в 2002 году опубликовал журнал «Американская психология». Двое очень известных зарубежных академических исследователей целеполагания поделились результатами своего 35-летнего эксперимента. Профессора Эдвин Локк и Гэри Лэтэм (Edwin A. Locke and Gary P. Latham) пришли к следующим выводам о правильности постановки целей:

- конкретные цели, пусть даже трудные, больше приводят вас к результату и высокой производительности, нежели вариант «сделать все возможное/сделать все по максимуму»;
- высокие цели генерируют больше усилий, чем низкие цели;
- высокие или самые трудные цели ведут к наибольшим усилиям и производительности;
- жесткие сроки, точные, которые вы видите и понимаете, стимулируют вас на более быстрый темп работы;
- публичность ваших замыслов создает ответственность и придает усилия для их достижения;
- на результативность не влияет, кто эту цель поставил, главное, чтобы она была интересная, мотивировала и была понятна исполнителю.

То есть цели ставить нужно, доказанный факт, и лучше это делать в стратегическом ключе. По идее, вся техника SMART базируется на этих выводах. Но не углубляйтесь в процесс постановки целей, вы будете ставить их сами, вместе с руководителем отдела или, наоборот, с подчиненными; это мелочи, не нужно заикливаться на этом. Сделайте ваши цели публичными – пусть все узнают о них. Предсказуемый результат такого целеполагания: активизация усилий, большая ответственность, повышение производительности. Благо в эру социальных сетей контролеров у вас может появиться очень много [2].

У Брайана Трейси (канадско-американский мотивационный оратор и автор саморазвития) есть очень интересное упражнение. Он является автором более семидесяти книг, которые были переведены на десятки языков. В книге «Управляй своим временем и удвой результат» он дает алгоритм, очень схожий со SMART-подходом постановки цели.

* * *

Возьмите лист бумаги и напишите десять целей на следующий год так, как будто бы они уже реализовались (например «я купил себе новую Ferrari 458 Italia в бутике на Третьяковском проезде).

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

А теперь выберите из них ту, которая *наибольшим образом изменила бы вашу жизнь*. Обведите ее, а затем выпишите на отдельном листе и проработайте по критериям SMART.

Тем самым Брайан Трейси предлагает вам посмотреть на вашу жизнь сначала глобально и прописать все ваши «хотелки», а затем выделить ключевую позицию, которая будет вершиной, вашей глобальной целью. И тогда, достигая ее, вы попутно осуществите и те мелкие, которые будут под вашей топовой целью в виду Ferrari.

* * *

Согласитесь, упражнение очень простое и не требует много времени и сил, но оно работает.

Еще, в качестве дополнения, для достижения целей многие психологи и коучи предлагают использовать визуализацию. Хотя есть исследование, которое показывает, что при страхе провала такой метод может не подойти [10], так как при этом страх может усилиться, ведь вы визуализируете все свои переживания и сомнения. Обратите на это внимание. Если у вас есть такой страх, то следующие упражнения лучше не делать.

Я думаю, что вы знаете, что слово «визуализация» означает «зрительный» (с латинского), и мы подразумеваем мысленное воображение/представление желаемого (вещь/результат/эмоция). Какие же есть способы визуализации своей цели, которые смогут вам помочь в реализации своего проекта? Сами ритуалы и традиции я оставляю для особо просветленных, ниже опишу только те техники, которые проверены лично мной. Они дали результат у разных клиентов с разными запросами.

1. Фотография. В психологии довольно недавно начали применять спектрокарты и различные фотографические техники для работы, более детально вы можете почитать работы Александра Ивановича Копытина. Мы же для осуществления своих желаний можем применить этот вариант в следующем виде: на листе ватмана, на пробковой доске, на рабочем столе (вариации разные) вы располагаете снимок, отражающий вашу цель. Это может быть все, что ваша душа пожелает (от фото белого песка на Мальдивах до кабинета с круглым столом и дюжиной стульев для проведения конференций и брифингов). Эту фотографию вы можете сделать сами (предпочтительнее), найти в Pinterest, в различных социальных сетях и так далее. Главное – эмоциональная связь и привязка, действительная визуализация вашего конечного пункта. И тут есть вариации: либо вы можете остановиться на одном фото, которое максимально отражает вашу задумку, или же расположить еще 2–5 дополнительных изображений для более детального отражения вашего видения.

2. Мысленная скульптура как техника достижения целей описана в книге «Шаг за шагом к достижению цели. Метод кайдзен». Суть состоит в том, чтобы привязать вашу цель к вашим чувствам: вы представляете себе некие действия вплоть до мелочей (запахи, цвета, вкусы, эмоции и прочее) – ведь именно эти мелочи и создают общую картину. Отмечу, что в дальнейшем именно эти мелочи и будут посылать сигналы в ваш головной мозг, особенно вкусовые и обонятельные стимулы. Они больше всего запоминаются и действуют на нас. В этой книге описывается, как олимпийский призер, метатель копья Стив Бакли тренировался на диване после получения травмы. Он представлял себя на стадионе в разгар выступления на соревнованиях.

«Представьте в своей руке копье, почувствуйте, как к подошвам прилипла грязь, ощутите крики зрителей на трибунах и увидите над головой синее небо». А дополнительно Бакли включил и другие ощущения – он представлял, что будет чувствовать, когда напрягутся мышцы, как натянется кожа и как он сделает идеальный бросок. Он слышал, как звенит летящее копье, как объявляют результаты, чувствовал запах травы. Бакли снова и снова мысленно прокручивал свое выступление. Когда лодыжка зажила, и спортсмен смог возобновить тренировки на стадионе, он с удивлением обнаружил, что может продолжать их точно с того уровня, на кото-

ром его прервала травма. «Я смог легко возобновить свои тренировки, не потеряв ни одного дня», – говорит Бакли. Он не утратил ни профессионализма, ни силы!»

3. Майнд-карты, или мысленные карты, – это зарекомендовавший себя способ визуализировать свои цели на бумаге. Особенно примечательно, что вы прорисовываете не только саму цель, но и пути к ней (задачи, промежуточные результаты, помощников, дополнительные ресурсы и прочее). Это своеобразная блок-схема ваших рассуждений. Пример вы можете посмотреть ниже на рисунке. Но придерживайтесь следующих принципов составления таких «дорожных карт» своих мыслей:

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.