

ЕКАТЕРИНА БОЛОНИЧЕВА

БИЗНЕС-БИОЛОГИЯ



КАК ИНСТИНКТЫ
ПОМОГАЮТ ЗАРАБАТЫВАТЬ

Екатерина Александровна Болоничева
Бизнес-биология.
Как инстинкты
помогают зарабатывать

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69670039
SelfPub; 2023*

Аннотация

Часто, зарабатывая деньги, мы ведем себя, как приматы. Потому что поведение в бизнесе во многом определяют инстинкты. Человек – часть животного мира, а значит, биологические механизмы, работающие в стае приматов, функционируют и в корпоративной среде. В книге подробно описывается воздействие инстинктов на поведение человека в бизнесе, их роль в принятии деловых и повседневных решений, в проявлении чувств и во взаимоотношениях с другими людьми. Почти все наши действия (и бездействия), решения и планы в бизнесе продиктованы биологической природой. Прошлое диктует свои правила, мозг толкает туда, где ему безопасно и более привычно. Наши представления о социальном успехе – всего лишь стремление выжить. К этому ли мы стремимся, начиная свое дело? Едва ли. И все же механизм работает безотказно, как и родительские программы, заложенные в

детстве. Автор книги «Бизнес-биология» Екатерина Болоничева презентует свежий подход, направленный на использование базовых биологических настроек.

Содержание

Введение	6
Мифы бизнес-мышления	8
Миф №1: чтобы предпринимателю расти, ему надо прийти в «нужное» состояние	19
Миф №2: предприниматель должен повышать личную эффективность, чтобы выйти на новый уровень	23
Миф №3: нужно обрести спокойствие в медитациях и духовных практиках	25
Миф №4: чтобы выйти на новый уровень в доходах, нужно работать с негативными убеждениями	27
Миф №5: для успеха в бизнесе нужно «проработать» взаимоотношения с родителями	32
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Екатерина Болоничева
Бизнес-биология.
Как инстинкты
помогают зарабатывать

Введение

Человек – часть животного мира. А значит, нашим поведением также управляют инстинкты – мы боремся за выживание, стремимся оставить копии своих генов и победить врагов. Инстинктивные потребности влияют на наше поведение в социуме.

В этой книге я предлагаю посмотреть на то, как наши инстинкты влияют на успех в бизнесе? И почему стремление к деньгам и власти – биологически оправданное поведение. Предустановленный природой механизм, который работает либо на ваше благосостояние, либо против него.

Я практикующий бизнес-психолог, и моя специализация – помогать предпринимателям действовать и зарабатывать большие деньги, приручив древнюю обезьяну внутри себя. За девять лет на моих консультациях побывало немало бизнесменов, которые сделали большой скачок в бизнесе и доходах, научившись использовать инструменты управления своей биологической природой. О них я рассказываю в книге и пользоваться ими обучаю своих клиентов.

В наблюдении за их растущими результатами мне захотелось систематизировать этот опыт и рассказать о нем на конкретных примерах. Показать, как по-разному ведут бизнес мужчины и женщины, ведомые биологической программой

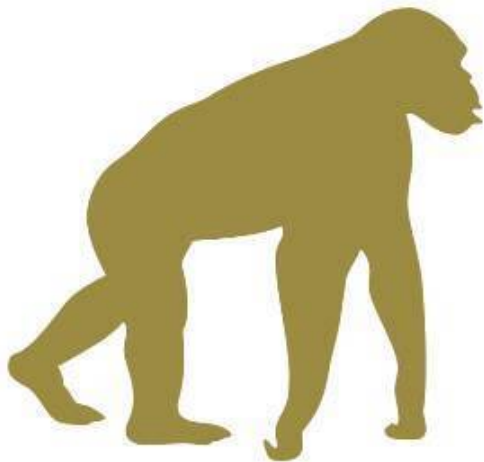
продолжения рода.

Бороться с собственной природой бессмысленно. Развиваться без понимания, как работают данные нам биологические программы, бесполезно.

В этой книге вы узнаете, как инстинкты могут помочь вам зарабатывать большие деньги легко. Как взять под контроль свою животную часть, чтобы всегда чувствовать внутри кипучее желание действовать. Какие сценарии из прошлого действительно нужно изменить, чтобы добиться успеха, а какие скелеты не стоит даже и трогать. Поймете, кто вы в своем бизнесе на самом деле? И как стать предпринимателем своей мечты.

Приятного прочтения!

Мифы бизнес-мышления



Приходит курильщик к психотерапевту и просит избавиться от пагубной привычки.

– Понимаете, доктор, меня очень беспокоит, что я врежу своему здоровью. Иногда ночью просыпаюсь в холодном поту от мысли, что могу умереть. Думаю об этом постоянно, аппетит испортился, похудел. Помогите!

Психотерапевт закатал рукава, закипела работа. Через

несколько сеансов спрашивает:

– Ну что, голубчик, бросили курить?

– Нет, – отвечает курильщик, – но теперь это меня не беспокоит!

Анекдот

Улыбнулись? Но для многих работа с психологом часто заканчивается именно так: успокоением. Сегодня под работой с мышлением понимают и ресурсные состояния, и родовые программы, и расчистку негативных убеждений, и сценарии жизни. С деньгами строят отношения, как с живыми людьми. Предназначение, любовь к себе и самооценку объявлены источниками богатства и успеха в делах. И мой «любимый» тезис – изменись, и мир вокруг тоже изменится. Что, сам? Реально?

Однажды я попала на тренинг про деньги. Часто хожу к коллегам, мониторию, что происходит в теме финансового и бизнес-мышления. Тренер начала с утверждения, что деньги не приходят в результате труда. Деньги – это энергия, которую мы способны через себя пропускать. Чтобы иметь много денег, нужно расширять энергетические каналы, которые отвечают за материальное благосостояние. Спасибо, что за эту информацию с участников взяли всего по 1200 рублей. Канал мы расширили, но капитала это не прибавило.

Случались истории и поинтересней.

Как-то я купила обучение у очень раскрученного психоло-

га. Ее технологии можно было узнать всего за 150 000 рублей и два дня полного погружения в тему. Ради тайного знания будущего я прилетела в Сочи и... выяснила, что есть законы денег, которые надо соблюдать неукоснительно. Один из них – не брать в долг. Зал в 50 человек аплодировал. А я вспоминала друга, который создал и успешно развил несколько бизнесов на заемные средства.

Волшебная вселенная, эгрегоры, астрологические карты, чакры, марафоны желаний. Как во всей этой вакханалии понять, что действительно работает, а что дает случайный результат? На что опираться, если есть психологическая проблема, а инструментов для ее решения так много, что уже и сам выбор становится проблемой?

Моя позиция неизменна уже много лет: я за доказательную психологию. Только твердые факты помогают увидеть истинную картину. Научный эксперимент, результаты которого можно воспроизвести. Исследования этологов, эволюционных психологов, подкрепленные открытиями нейробиологов и нейрофизиологов.

Мышление – это деятельность мозга по сбору и анализу информации, принятию решений на основе выводов, целей и опыта. Мышление, как навык, можно тренировать, словно мышцы в спортзале. Количество подходов и умеренность усилий приведет к прогнозируемому успеху.

Но есть нюанс. В первую очередь мышление решает биологические задачи: как выжить, размножиться и занять вы-

сокое место в иерархии, доминировать. И только после этого – социальные. Нужно учитывать это, планируя личностное развитие.

Мозг потребляет 20% энергоресурсов нашего тела в состоянии покоя. И 25% – в состоянии активной работы. Он не накапливает энергию про запас, поэтому вынужден расходовать ресурсы рачительно. Бытует мнение, что мозг ленив. Так и есть. Однако это вынужденное свойство, необходимое для экономии ресурсов, особенно в областях, где не хватает информации, практики или есть негативный опыт.

Именно поэтому мы мыслим шаблонами и живем по трафаретам, которые были созданы нами для разных ситуаций в прошлые периоды жизни. При необходимости воспроизводим те, которые ранее приводили к успеху.

Что такое успех? С точки зрения природы успех – это физическое выживание. Если до сих пор живы, значит, не совершили ни одной критической ошибки, приведшей к физической гибели. Следовательно, вы успешная особь, как бы цинично это ни звучало. Для выживания этого достаточно.

Шаблоны мышления мы формируем с детства. Они связаны в первую очередь с безопасностью, многие остаются неизменными на протяжении жизни. Они сработали когда-то, и наш мозг сохранил память об их эффективности. При получении определенного набора сигналов он автоматически воспроизводит именно эти шаблоны.

Также у нас есть предустановленная система безопасности

– инстинктивные модели мышления. Их работа направлена преимущественно на реализацию биологически важных задач. Уже просто контролируя их, вы начнете тренировать мышление и получите первые успешные результаты.

В детстве при опасности ребенок автоматически выбирает одну из программ спасения: бей, беги или притворись мертвым. Конечно, все дети разные. Одни готовы по любому поводу лезть в драку. А другие склонны отдать карманные деньги хулигану, лишь бы избежать боли. В некоторых семьях дети научаются предугадывать настроение взрослых, чтобы избежать скандала или порки ремнем. Если опасная ситуация повторяется, вырабатывается устойчивый навык реагирования на определенные ситуации, то есть стереотип поведения.

В дальнейшем у взрослого человека эти поведенческие привычки воспроизводятся автоматически каждый раз, когда мозг узнает о надвигающейся опасности по известным ему признакам. А поскольку это автоматизм, осознание происходящего приходит после совершенных действий. И человеку остается только героически справляться с последствиями своего поведения.

Если человек вообще не помнит или мало помнит свое детство, скорее всего, оно было страшным. Такие люди, кстати, во взрослом возрасте обладают более изворотливым умом, особым чутьем, интуицией, скоростью мышления и эмпатией. Нередко предприниматели, наделенные способ-

ностью предугадывать желания партнеров или клиентов и удовлетворять их, в детстве были вынуждены предугадывать настроение родителей, сохраняя мир в семье. Именно отсюда взялось их удивительное чутье в делах.



Елена работала в гостиничном бизнесе, в том числе и в роскошных известных отелях. Выстроила сногшибательную карьеру, каждый раз после себя оставляла преуспевающий бизнес с приростом в выручке и прибыли. Последние 15 лет вакансий не искала – работа находила ее сама. А работодатели соглашались на самые смелые требования Елены.

Когда мы познакомились, она управляла закрытым клубом для супер-VIP персон. В клубе действовали жесткие правила, но не все члены клуба хотели их соблюдать. Они скандалили, жаловались собственнику, угрожали, что уйдут к конкурентам и заберут с собой клиентов.

Другая проблема была связана с тем, что некоторые члены клуба совершенно не желали встречаться с политиче-

скими и бизнес-врагами. Нужно было ориентироваться в интригах и устанавливать расписание мероприятий так, чтобы угодить всем.

Начала Лена с того, что много времени посвятила доверительному общению с клиентами. Она выяснила, кто с кем дружит, а с кем – враждует. Затем внедрила в обязанность для сотрудников собирать информацию и налаживать отношения с клиентами. А после выстроила связи между участниками, удовлетворив потребности каждого. Казалось бы, ничего особенного, но в результате, чтобы попасть в клуб, люди записываются в лист ожидания за полгода. И платят немалые деньги за членство. Клуб стал эталоном клиентского сервиса в своей нише.

Как выяснилось, чуткость к особым кнопкам человеческой души сформировалась у Елены в детстве. В семье все были любимые – и мама с папой, и бабушки с дедушкой. И ее любили тоже все. Но среди взрослых не было мира. Скандалы в семье – ежедневная норма. Свекровь считала выбор сына ошибочным, не стеснялась орать об этом в приступе гнева при ребенке. Мать унижала отца за праздный образ жизни. Дед прятался от бабушки в гараже, потому что она безостановочно его пилила. И часто причиной для скандалов было «неправильное воспитание» ребенка. Все хотели для девочки только лучшего!

Маленькая Лена поняла главное: она – причина раздора. А значит, ей всех и мирить. И научилась это делать уже к

шести годам! А в 11 стала мастером гасить ссоры в зародыше. Чутко угадывала настроение бабушки. Дозированно выдавала нужную информацию маме. Вовлекала папу в дела, чтобы у мамы было меньше поводов для раздражения. Семью родителей девочка не сохранила, а навык миротворца выработала. Именно он и помог ей сделать впечатляющую карьеру.



Наши сильные стороны формируются в детстве. И чаще это происходит не в самых благоприятных обстоятельствах. Взаимоотношения в семье закаляют, определяя склонности и ответные реакции на жизненные обстоятельства.

Люди – животные социальные. Для нас важно договориться с другим человеком, мы все друг от друга зависим. В бизнесе навык договариваться с людьми – это одна из основных компетенций. На ней строятся все связи: и с сотрудниками, и с клиентами, и с партнерами. Но договариваться получается не у всех. Многие предприниматели совершают распростра-

ненную ошибку: думают, что картина мира и убеждения у людей общие.



Владелец компании по производству мебели орал на сотрудников и избавлялся от тех, кто не понимал задачи с первого раза. Он объяснял, что выпускаемая продукция должна быть красивой, выше уровня конкурентов. Много приходилось дорабатывать. Борьба за качество выматывала моего клиента. Но и сам он стартовал не с легких позиций.

На работу не брали из-за отсутствия высшего образования, устроился в автосервис. О первой работе рассказывает так: «У работников не было культуры производства. Говорили: “Мы щас слепим, засунем, и будет нормально”. А мне это так не нравилось, но приходилось работать в таком окружении. Скручивать изолянтной провода – это дикость!»

Когда он спрашивал у своих работников: «Ребята, как можно винт молотком забить?», те пожимали плечами:

«А что, на заводе мы так всегда делали. Ну не входит винт, не вкручивается, а мы сделали ровненько, начальник».



Проблема многих российских компаний состоит в том, что у руководства и сотрудников разные картины мира, разный язык общения, разные критерии хорошего результата. «Мы выпускаем лучшие в мире лыжи» – так, к примеру, собственник определяет миссию своей компании. А вот сотрудникам, которые эти лыжи шкурят и красят, совсем не интересно делать их лучше. Тогда нужно найти слова, которые будут услышаны. И эти слова могут не иметь прямого отношения к производимой на предприятии продукции.

Клиенту было рекомендовано сформулировать ценности компании и создать корпоративную культуру. «Нам не стыдно за то, что мы производим. Мы можем делать продукцию лучшего качества, чем европейцы». При формировании этих лозунгов мы опирались не на маркетинг, а на инстинктивные страхи и желания человека. В этом случае у

рабочего не возникнет мысли делать брак или что-то утаивать от начальства. Достичь этого уровня взаимоотношения с сотрудниками можно только через управление ценностями. Сотрудники должны хотеть двигать организацию к целям, которые поставил собственник. И воспринимать цели компании как свои собственные, тогда управлять бизнесом и масштабировать его станет в разы проще.

Человек – часть природы. А значит, он обусловлен необходимостью решать биологические программы. Это невозможно стереть из наших бессознательных настроек. И они, хотим мы этого или нет, во многом определяют наше мышление.

В этой книге я покажу свой подход к работе с сознанием, основанный на понимании инстинктивной природы человека. Для начала разберем мифы о том, как нужно работать с мышлением, чтобы масштабировать бизнес и больше зарабатывать. Я собрала самые популярные и разобралась, где возможно получить результат, а где –дохлый номер.

Миф №1: чтобы предпринимателю расти, ему надо прийти в «нужное» состояние

Специально взяла слово «нужное» в кавычки, так как у разных экспертов они, состояния, разные. Самые популярные – ресурсное состояние, состояние потока, состояние уверенности. Главный аргумент: находясь в ресурсе, человек способен достичь любых целей. Непонятным только остается, что же такое «ресурсное состояние». Даже ученые об этом спорят и не приходят к общему решению.

Если обратитесь к поиску, будет непросто найти серьезные экспериментальные исследования, которые бы этот тезис подтвердили или опровергли. Я нашла их в архивах «Психологического журнала» Института психологии Российской академии наук. Выяснила, что возможности получить повторяемый и прогнозируемый результат, который позволил бы связать успех с определенными состояниями, нет.

Разные эксперты предлагают свои списки «ресурсных» состояний для выхода на новый уровень в бизнесе. Обычно это смелость, вдохновение, интерес, азарт, драйв, энергия желаний или сила намерения. Звучит красиво, но вам может не подойти. Не потому, что эксперт плохой, а потому что вы

индивидуальны. И любые спекуляции на эту тему ресурсных состояний – лишь субъективная версия. Или чистый маркетинг.

Кого-то вперед двигает страх. А кто-то может продуктивно действовать только будучи воодушевленным или получив одобрение. Каждый предприниматель умеет действовать в привычных именно ему состояниях, смена которых приведет и к изменению образа деятельности. И не факт, что более результативному, если этим процессом не управлять осознанно.



Лизе 34, моя коллега-коуч. Пришла с проблемой прокрастинации. Продуктивно действовать могла только в ситуации жесткого дедлайна или если были серьезные обязательства перед другими людьми. В других случаях она просто откладывала важные задачи день за днем, неделя за неделей. И ее финансовые цели тоже отодвигались, но уже год за годом. Свой первый миллион она безрезультатно пы-

талась заработать три года подряд. Пару раз получалось, но чтобы стабильно каждый месяц – на этом уровне закрепитесь не удавалось никак.

Выяснилось, что бездействие для нее – это спокойствие, удовольствие, забота о себе. А побудительная сила для работы – это страх, что будет стыдно перед клиентами за опоздание. Или что (о, ужас!) придется вернуть предоплату, которую она уже получила. Таким образом, ее «ресурсными» состояниями, которые приводили к финансовому результату, оказались стыд и страх потери денег.

Мы изменили модель поведения, и Лиза начала делать все вовремя, спокойно, без напряжения и сопротивления. Финансовый результат не заставил себя ждать: уже в первый месяц коллега заработала на 100 000 больше.



Определите, каких целей вы будете достигать. Обозначьте нужные для этого состояния и найдите способы, как вы будете быстро в них входить. Составьте

план действий, который приведет к достижению поставленных целей.

Применив эту модель, вы повысите свои шансы на успех.

Миф №2: предприниматель должен повышать личную эффективность, чтобы выйти на новый уровень

– Катя, хочу быть эффективной! – заявила с порога Елена, владелица бутиков женской одежды.

– Зачем? – спрашиваю.

– Чтобы увеличить прибыль в три раза.

– А эффективно – это как?

– Чтобы успевала за день сделать все запланированные дела.

Моя клиентка с ходу дала самый распространенный ответ.

Здесь есть логическая ошибка: «Если все успевать, то получится делать больше, а значит, вырасти в прибыли».

Хотя в ее случае надо делать не больше, а **вообще** другие действия.

Это мы выяснили, когда стали разбираться с самим понятием эффективности. И тогда Елена переформулировала запрос: «Мне нужно управлять командой, чтобы сотрудники выполняли задачи в срок и с запланированным результатом».

Чувствуете? При такой постановке цели уже можем вы-

яснить, что не так с управлением, где точки влияния и что делать, чтобы рулить ими. Если ответите на эти вопросы, у вас появится вполне конкретный план действий. У Елены появился, и она его реализовала.

Поразмышляйте над своими абстрактными формулировками. Что для вас означают слова «эффективность», «продуктивность», «успех»? Верните словам их истинный смысл.

Тогда получите твердую основу для рабочего плана действий и станет понятно, что и как делать. Уже это снимет множество внутренних барьеров перед необходимостью действовать. И не нужно будет входить ни в какие специальные состояния.

Миф №3: нужно обрести спокойствие в медитациях и духовных практиках

Однажды на нетворкинг-встрече я познакомилась с предпринимателем, который обучает неофитов наращивать прибыль через медитацию. Он радостно вещал со сцены, что каждое утро медитирует на успех. Спокоен, потому что знает – Вселенная приняла его запрос. Поэтому за последний год прибыль выросла в пять раз.

Однако его подчиненная в неформальной беседе поделилась, что весь офис работает в поте лица на этот результат. Руководитель и по совместительству духовный гуру все время повышает план по выручке и жестко штрафует тех, кто не дает нужные показатели. Зарплата хорошая, но все работают на пределе возможностей.

Спокойствие почему-то априори считается продуктивным состоянием, в котором предприниматель может достичь целей, сохраняя энергию и обретая баланс в жизни. Для этого используются медитации, стояние на гвоздях, поездки на ретриты, духовные и энергетические практики.

Но немало примеров, когда бизнесмены в состоянии покоя продолжали действовать не результативно. Некоторые и вовсе бросали дела, потому что спокойствие становилось для них целью, а не средством. Так можно легко переqualificироваться в дауншифтеры. Если вы хотите этого, то нужно

купить другую книгу – про спокойное спокойствие и успешный успех.

Современные открытия эволюционной психологии и нейронаук доказали, что умеренная доза тревоги и некоторая неудовлетворенность рождают потребность в деятельности. Если вы в состоянии спокойствия, мозг спит. Спокойствие для него означает одно: все потребности удовлетворены, незачем растрачивать драгоценную энергию. Я часто встречаю предпринимателей, которые таким образом стараются справиться со стрессом и тревогой. Но спокойствие не решает бизнес-задачи. Антагонист тревожности не спокойствие, а уверенность. И если уверенности нет, то нужно искать причины ее отсутствия, а не принимать успокоительные пилюли в виде медитаций.

Поговорите со знакомыми предпринимателями. Выживание, потребность в признании, амбиции – вот мотивация для покорения новых вершин. Бизнесом способны заниматься люди, которым всегда чего-то не хватает.

Миф №4: чтобы выйти на новый уровень в доходах, нужно работать с негативными убеждениями

«Дайте мне точку опоры, и я сдвину землю», – сказал Архимед. Убеждения – это и наша внутренняя точка опоры, и рычаг, и понимание объекта, который собираемся двигать, и направление, куда двигать. Правильное приложение этой силы способно изменить жизнь.

«Почему тогда миф?» – спросите вы. Потому что чаще встречаю формальный подход. С какими установками предлагают работать на популярных курсах по финансовому мышлению? «Деньги – зло», «Все богатые – воры» и «Чтобы много зарабатывать, надо много работать».

Как уже говорила выше, каждый человек уникален. А значит, и его установки тоже. И не стоит легко узнаваемые убеждения считать своими. В моей практике в 9 из 10 случаях вести бизнес мешают представления о том, как якобы «правильно».



Елизавете 32. В Екатеринбурге у нее event-агентство. Ей нравится дарить людям праздник, клиенты всегда благодарны. Только вот коллега организует свадьбу и зарабатывает 400 000 рублей, а Лиза за такую же услугу – 80 000.

– Как же так? – возмущается она. – Ведь я делаю то же самое!

– И все-таки она что-то делает по-другому. Как думаешь, что? – спрашиваю.

– Ну, я думаю, что она скидки не дает.

В процессе работы выяснилось, что Лизе ценно сделать все в наилучшем виде. А клиенты, согласуя сметы, конечно же, начинают торговаться, хотят сэкономить.

– Люди не должны страдать от того, что у них денег мало. Они все равно должны получить свой праздник, – упорствует Лиза.

– Ну они и получают, просто артисты будут другие, – парирую я.

– Нет, люди должны получить самый лучший праздник!

Ради этого и работаю. Даже жертвую своей комиссией, чтобы все сделать по высшему уровню.



«Нужно делать свою работу так, чтобы ты мог ею гордиться» – эта установка заставляла мою клиентку фокусироваться только на одной цели: гордость за себя. Даже ценой снижения своего дохода. Предписание «Делай свое дело хорошо» – полезное.

Но хорошая работа должна хорошо оплачиваться. В моем примере родители сказали первое, но не сказали второе: гордишься своей работой, делаешь ее хорошо, так оцени ее достойно. И не додумывай за других людей, где они возьмут деньги на оплату услуг. Есть прайс. А если нет денег, то и нет работы.

Чем еще опасны «правильные» убеждения? Они заставляют вести бизнес, опираясь на иллюзии. Например, установка «Надо жить по душе и делать то, для чего родился, тогда и деньги придут» побуждает человека направить внимание на

поиск предназначения.

Но для роста бизнеса нужно поставить цель, написать план и действовать. В итоге на консультации слышу: «Я хороший человек, делаю все правильно, а у меня не получается». Это тупик! Вместо того, чтобы искать решение, вы страдаете от несправедливости.

Большинство установок заданы обществом, культурой, религией и семьей. Нужно ли их ломать – вопрос спорный. Человек, который рушит в страстном приступе работы с мышлением свои старые убеждения, обязательно столкнется с сопротивлением окружения.

Только представьте, раньше вы бросали все дела и мчались на помощь, а теперь вежливо, но жестко отказываете? «Деньги заработал, загордился!» – скажут. И вот вы уже неприятный, чужой и даже опасный. Назревают конфликты. Чтобы ломать установки, нужна готовность пройти через сопротивление и построить новый формат взаимоотношений.

Наше выживание зависит не только от воды, еды и крыши над головой, но и от одобрения окружающих. Если вы «свой», «как все», «правильный» и «предсказуемый», особенно для семьи, вы в безопасности. А если вместо работы в банке предпочли бизнес, родня начинает волноваться, провоцировать конфликты и посылать сигнал: «Я думаю, что ты не в порядке».

Запомните! Ваши субъективные установки влияют на выбор не только цели и способов ее достижения, но

и образа жизни – это факт. Меняя установки, сначала убедитесь, что это безопасно и не подарит вам хаос вместо радости.

Миф №5: для успеха в бизнесе нужно «проработать» взаимоотношения с родителями

Так и хочется воскликнуть: «Оставьте уже мам и пап в покое!» Они воспитывали, как умели, как их учили воспитывать, как того требовало время. А вот почему вы не хотите взрослеть?

Выходите из клуба обиженных детей. Только дети бунтуют против взрослых. Зрелые люди способны дать родителям право быть теми, кто они есть, и жить своей жизнью.



Однажды ко мне пришел Влад, 40-летний разорившийся бизнесмен. Рухнуло уже третье дело, сценарий как под копирку. Начал работать на себя около 30 лет. Хотелось не стать подкаблучником и слабаком, как отец. И хотелось,

чтобы мать перестала прессовать и воспитывать. Ему казалось, что деньги надежно защитят от террора.

Первый бизнес пал после того, как отец плакал от счастья на дне рождения моего клиента. А мать гордилась, что поехала в дорогостоящий отпуск на деньги сына. И действительно перестала воспитывать – он явно не такой, как отец.

Цель достигнута. И непонятно – ради чего дальше работать? Влад ушел в загул. Бизнес постепенно развалился, деньги кончились. Укоры родителей возобновились. Это придало мужчине сил и вновь наполнило жизнь смыслом.

Он проработал взаимоотношения с родителями на каком-то тренинге и вот уже два года опять не может поднять бизнес. Почему? Вроде одобрение матери больше не важно. Начали работать, и стало понятно: Влад не понимает, ради чего ему действовать теперь. Это и есть граница его возможностей – гордость близких как сильный внутренний механизм мотивации. Мы нашли другие механизмы мотивации, и дела пошли в гору.



Переносить ответственность за свои неудачи на родителей контрпродуктивно. Работать надо над собой. Разбираться с моделями поведения, которые взяли из семьи. Убирать детские причины для успеха и формировать новые – адекватные для взрослого человека, бизнесмена.

Безусловно, существуют ограничения, которые мешают людям зарабатывать. Важно задуматься, почему одни могут, а другие – нет? Как стать человеком, у которого получается? И почему одни видят мир как пространство возможностей, а другие – как страшное место, где все против тебя?



Владелец строительной компании терпел неудачу за неудачей. Конкуренция, демпинг, бизнес непредсказуемый. Накосячили строители, подвели подрядчики – ответственность лежит на владельце.

Он трудился 10 лет, годами покрывал убытки за свой счет. В это время его друг вел бизнес в той же сфере и был очень успешным.

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.