

Немного о понятии «намерение»

Давайте представим, что вы придумали создать бизнес — у вас есть замечательная идея. И теперь нужно прописать бизнес-процедуры, принять на работу подходящий персонал, наладить систему управления и контроля. Самые усердные и настойчивые напишут бизнес-план, продумают должностные инструкции и станут подыскивать персонал под уже готовый проект. Выглядит это примерно так: *«Здравствуйте, вот у нас есть шаблон нужного нам сотрудника. Встаньте прямо — примеряем. Нет, вы не подходите!»*

В своей компании я поменял подход к подбору персонала. Если правильно определить направление развития сотрудника, помочь ему приобрести новые знания и умения, то он может стать очень полезным в вашем бизнесе. **Ключевой вопрос на собеседовании с кандидатом: «Расскажите мне о своей мечте».** Ответ на него покажет гораздо больше, чем многочисленные тесты.

Смотрите внимательно на говорящего, и вы сможете почувствовать, насколько вам с ним по пути. Российский бизнес отличается от западного тем, что человеческий фактор перевешивает все остальные. Это западный бизнес хорошо структурирован и отточен. Каждый сотрудник — как элемент общего пазла. Если деталь вышла из строя, подбирают такую же, с такими же характеристиками. В России клиенты идут к конкретному менеджеру, сотрудник ищет работу по душе. Так почему бы не дать вашим людям работу, которая позволит им раскрывать свои таланты на 100%?



Намерение — это ваша внутренняя сила, которая движет вас на сознательном и бессознательном уровнях в любой момент вашей жизни.

Правильно осознав свое намерение, вы определите путь, по которому нужно идти, сформируете команду единомышленников и создадите бизнесы, которые будут вам интересны.

Бизнес ради зарабатывания денег? Можно и так. Это очень похоже на занятия спортом. Приходишь в спортзал. И в первую очередь начинаешь изучать приемы, которые защитят на улице. А потом уже познаешь философию боевого искусства.

Бизнес можно открыть, отталкиваясь от разных намерений, и результат будет зависеть именно от них. Вроде бы на первый взгляд все просто. Но вот определить свое истинное намерение бывает крайне сложно. Открываете бизнес, чтобы денег больше заработать? Тогда все ваши мысли будут заняты тем, как получить максимально быстрые и большие деньги. В этом нет ничего плохого. Только спросите себя: *«Если вы действительно открыли бизнес, чтобы заработать денег, то какие тогда сотрудники будут у вас работать — только те, которых интересуют деньги, а денег всегда мало. Самая слабая мотивация — денежная. А ваши предполагаемые клиенты? Почему они должны прийти к вам, если вы заботитесь только о своих деньгах?»* И самое главное, бизнес открыл, чтобы денег заработать. Заработал? Да, но радости нет. Так ведь в вашем планировании бизнеса изначально не было слова «радость», были только деньги!

Получается, что цель поставлена, достигнута, но на подсознательном уровне (на уровне веры) хочется радости.



Важно вовремя отследить свои истинные намерения — для чего вы занимаетесь бизнесом, и сопоставить: соответствует ли желаемое тому, что вы делаете в настоящий момент.

Бизнес открыл, денег заработал, но хочется радости. Тогда формируй цель открытия бизнеса как получение радости от того, чем занимаешься. Из этой цели будет выстраиваться весь процесс! Получение истинной радости возможно, когда люди, соприкасающиеся с вами и с вашим продуктом, тоже испытывают радость.

Значит, бизнес нужно создать с пользой для ваших клиентов и сотрудников. Очень часто можно услышать: *«Бизнес открыл, чтобы быть независимым, свободным»*. Бизнес создал, деньги заработал, а свободы и радости нет. И чем дальше развивается бизнес, тем больше он требует участия владельца. Какая уж тут свобода — владелец становится заложником собственного бизнеса. А помните, каково было ваше намерение? Да, денег заработать побольше. Так чего же вы еще хотите?!

Правильно сформированное и осознанное намерение выстраивает бизнес в общую концепцию. Сотрудники с удовольствием раскрываются на работе, клиенты чувствуют себя комфортно, соприкасаясь с вашим продуктом. Важно построить бизнес так, чтобы его развитие влекло за собой и развитие личности.

По поводу счастья и денег. Конечно, счастье не только в деньгах. Человек должен быть успешен во всех четырех областях: физическом, социальном, интеллектуальном и духовном.

Физический — это избавление от телесных и ментальных страданий и болезней. Обретение гармонии между тем, что вы хотите делать, и тем, что делаете.

Социальный — счастливая личная жизнь, достижение материального благополучия, деятельность в соответствии со своим предназначением на благо миру.

Интеллектуальный — умение ставить цели и достигать их, знание своего предназначения, умение управлять своими чувствами и контролировать ум, способность отличать главное от второстепенного.

Духовный — развитие безусловной любви, умение видеть во всем, во всех и за всем — бога, умение жить здесь и сейчас.

А если вы достигаете высот только в зарабатывании денег (социальный уровень), то это никак не заменит потребностей духовных, интеллектуальных и физических.

В чем смысл развития?

Один успешный человек сказал мне:

«Вот я мчался, достигал целей, теперь я богат, влиятелен, и теперь не знаю, куда идти, не знаю, чего я еще хочу. Интересы жить нет. Подался в развитие духовности, а там материальное не имеет никакого смысла, и мне теперь ничего особо не нужно».



Вопрос: Как избежать пустоты и безысходности на своем жизненном пути развития в материальном и духовном мире?

Много примеров, когда люди бросают все и уходят на поиски себя. Возможно ли прийти к гармонии с собой и Богом, оставаясь при этом в семье, с друзьями, в бизнесе? Есть ли шанс быть счастливым в миру, а не в отшельничестве?

Для меня смысл развития — не бояться слышать самого себя. Если внутренний голос говорит «иди вперед», ИДИ! Если нет, не мучайте себя, занимайтесь тем, что доставляет удовольствие. Представьте: вы смогли заработать деньги, занимаясь нелюбимым делом, а чего тогда сможете достичь, взявшись за то, что нравится!



Путь гармонии есть — и он лежит в вас самих. Важно уметь слышать себя.

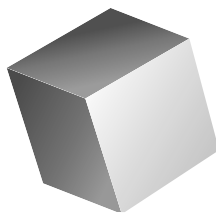
Что касается примеров, когда люди бросают все и уходят в духовность — скорее всего это от того, что один уровень переполнен, а в другом пустота. Происходит перенасыщение — и этот уровень вызывает отвращение. Важно следить, как вы развиваетесь на всех четырех уровнях: социальном, физическом, духовном и интеллектуальном.

Нет! Бизнес — это не для меня

Давайте посмотрим, что же такое бизнес? Как вести бизнес? И для всякого ли это — заниматься бизнесом?

Часто приходится слышать фразу: *«Нет! Бизнес — это не для меня. У меня ничего не получится. Я в чем-то другом способен. Пусть бизнесом занимаются другие, а я постою в стороне»*. Тем самым они отрицают факт своей собственной деятельности. Бизнес — это то дело, которым вы занимаетесь в любой момент своей жизни, т. е. если бизнес не для вас, то чем же вы, простите, занимаетесь прямо сейчас?

Предлагаю вам подход к бизнесу как к осознанному деянию в настоящий момент. Даже мытье посуды может быть осознанным делом, из которого можно извлечь пользу помимо того, что посуда станет чистой.





Глава 1.1

БИЗНЕС В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

Когда начинаешь задумываться о формах и методах ведения бизнеса в России, когда анализируешь успехи и провалы мелкого и среднего предпринимателя, приходишь к нескольким интересным выводам.

Бесполезно сетовать на высокое налогообложение и отсутствие господдержки. Эти факторы нужно рассматривать как данность. Как аксиомы при создании бизнеса. По большому счету предприниматель никак не может повлиять на эти показатели.

Единственное, что он может сделать — нанять хорошего бухгалтера или финдиректора, который оптимизирует налоги и получит максимальную из предлагаемых государством законов поддержку для вашего бизнеса. Владельцу бизнеса необходимо найти таких людей, правильно замотивировать и поставить конкретную задачу.

Для того чтобы понять особенности ведения бизнеса в России, давайте посмотрим на то, как формировалась личность в советском пространстве. Ведь бизнес создает человек. И этот процесс — как рождение ребенка. А чтобы лучше узнать ребенка, нужно познакомиться с его



родителями. Поэтому обратимся к истокам советского воспитания. Его принципов очень много, я выделил пять, которые напрямую связаны с построением и ведением бизнеса в настоящем времени.

Принцип № 1: стать самым любимым

Я самый любимый, а значит, самый главный. В школе каждый из нас получал звездочки за правильные ответы, затем самых лучших (любимчиков) принимали в октябрята, пионеры и в комсомол. Так формировались массы. Но для того, чтобы пробиться наверх, нужен был блат, родственники во влиятельных кругах или умение угождать. Мы жили в самой лучшей стране, и в этой стране тоже нужно было стать самым лучшим. Вы спросите, что в этом плохого? А дело в том, что наша страна была самой лучшей не потому, что представляла собой выдающееся государство, а потому что «другие страны нам завидуют, ведь именно мы...» Вспомните эпизод из «Наша Раша»! То есть потому, что в других странах ХУЖЕ. И лучшим нужно было стать в пример другим, которые хуже: хуже учатся, хуже собирают макулатуру, хуже, хуже, хуже.

Стать лучшим за счет того, что другие рядом хуже. И на руководящие должности ставили по благу и только в редких случаях — действительно лучших. Это так называемый принцип воспитания личности. И предприниматель, открывая свой бизнес, становился в нем лучшим. А это значит, что принимал на работу тех, кто заведомо хуже. И не дай бог кто-то в моей компании лучше меня ведет переговоры, лучше меня разбирается в финансах. *«Я все умею делать лучше».* **Последствия такого подхода: отсутствие в компании специалистов, которые хоть в чем-то лучше самого ГЛАВНОГО — директора или хозяина.**

Принцип № 2: никому не верить

Я тебе не верю. Так уж сложилось, что к рукам прилипает все, что плохо лежит. Общее — значит ничье, ничье — значит можно брать себе. Так делали многие, если не сказать все. И тот, кто открывал свой бизнес, помнил об этом. А значит, доверять никому нельзя, все нужно контролировать, делать самому, проверять каждый шаг. Таким образом, бизнес останавливается на той точке роста, в которой нужно контролировать все, что происходит в собственной компании. **Тогда создатель компании выполняет всю работу САМ.** Конечно, у него могут быть менеджеры, продавцы, но они делают работу, которая видна и обязательно контролируема. Узнаете в этом себя? Ну хотя бы в чем-то. Будьте честны с собой. Последствия такого подхода: вечная занятость руководителя, его подчиненные отдыхают, а он вкалывает. Чтобы кто-то начал работу, его нужно хорошо «пнуть».

Теперь о методике. Если вы находите такие признаки в себе, значит, не можете доверять. А без доверия не будет делегирования, а без делегирования — автоматизации, а без автоматизации — развития. Вот такая цепочка. Хотите развиваться — начинайте доверять.

О принципах делегирования мы поговорим отдельно. Путь от доверия к развитию компании не так прост и быстр, как может показаться.

Одна моя выпускница тренинга «Построй Свой Бизнес» на послетренинговой встрече рассказала о потрясающих результатах тренинга и о том, что на очередной планерке она объявила, что с этого дня передает всю работу менеджерам, т. е. теперь они должны самостоятельно выполнять планы, а она будет только

«спрашивать за результат»: т. е. поощрять или наказывать. «Все так легко и свободно», — делится она. Через пару недель план провален, и ей пришлось, засучив рукава, самой взяться за дело. Не нужно перепрыгивать через несколько ступенек. Можно так и растяжение получить.

Повторим этапы:

**Доверие → Делегирование → Автоматизация →
→ Развитие**

И каждый из этих этапов необходимо изучить и правильно пройти.

Принцип № 3: все сам

Принцип — Змей Горыныч. (Объединю в себе три роли бизнесмена: владелец, менеджер, специалист). Понятие владелец бизнеса осознанно появилось в России сравнительно недавно. Предприниматель вкладывал деньги в создание бизнеса, становился его директором и, по совместительству, занимался продажей и ведением бухгалтерии. **Дело в том, что это совершенно разные роли, требующие разных навыков и мышления.** Эти навыки нужно развивать, и, конечно, разделять функции.

Владелец бизнеса думает о будущем, о том, куда идти компании, прокладывает путь, вкладывает в долгосрочные проекты. Без владельца бизнес, как человек без головы, как бухта без маяка. Плыдем в темноте, видим то, что находится на расстоянии вытянутой руки, а что дальше — не видим. Плыдем на ощупь. У менеджера

и специалиста — свои, совершенно другие функции. И об этом мы подробнее поговорим в отдельной главе.

Принцип № 4: все и сразу

Посадил дед репку. Выросла репка большая-пребольшая. Стал Дед репку тянуть.

Мы с детства привыкли, что если репка, то большая и сразу! И, открывая бизнес, рассчитываем получить доход сразу. Если не видим его, то вкладывать в бизнес не нужно. Какие перспективы? Какие планы на будущее?

В Советском Союзе за нас все решали сверху: спускали планы, писали инструкции, строили квартиры и назначали на работу. Логично предположить, что предприятия открывали многие постсоветские бизнесмены и исходили они из такой логики: если уж я решил рискнуть и вложить свои деньги, то они непременно должны вернуться ко мне в ближайшем будущем. А то без них некомфортно. Как видите, в построении бизнеса зачастую отсутствует стратегическое планирование, миссия компании. **Все строится на принципах выгоды в настоящую минуту.** А это приводит к борьбе, жесткой и порой бессмысленной.

Если обе стороны способны разглядеть будущее своего существования, соединить это видение с принципами противоположной стороны, то расчищается путь для выработки совместных решений.

Принцип № 5: никакого сервиса

Что такое сервис? Помните, что в советской торговле самым главным было наличие товара на полке. Вот захотел ты купить машину, а ее просто так не купишь, нужно в очереди простоять. И наличие очередей показывало, что народ покупает все — лишь бы товар был.