

- Сергей Аношин -

Развитие Руководителя = Развитие Бизнеса



Развитие Руководителя = Развитие Бизнеса - это удар по многим стереотипам мышления, восприятия бизнеса и жизни.

Эта книга ответит на вопросы:

- Зачем нужно развитие руководителю?
- Без чего не будет никакого развития?
- Почему так важно не тянуть с началом?
- Как эффективно принимать решения?
- Как можно использовать интуицию в бизнесе?
- Как использовать свои эмоции в бизнесе?
- Какая **ГЛАВНАЯ** сила переговорщика?
- И многие другие «Как...?»

Обязательное примечание: материал книги рекомендуется применять, пробовать на практике. Простое чтение, как вы знаете, ничего не дает.

Вы можете свободно распространять данную книгу при неизменности самого файла. Поделитесь с друзьями и знакомыми.

Содержание

Зачем вообще нужно развитие?.....	4
Руководители ОТВЕЧАЮТ.....	6
Что НУЖНО руководителю?.....	9
В чем скрывается проблема?.....	11
ЛИДЕРСТВО.....	13
ПОЧЕМУ так ВАЖНО доверять себе!.....	15
Я НЕ уважаю темпов развития своих клиентов.....	17
Да, я ВВОЖУ в заблуждение.....	19
Не нужно ждать кризиса, чтобы что-то МЕНЯТЬ.....	21
ТЕХНИКА Интуитивной диагностики предприятия.....	22
Как снять сопротивление изменениям?.....	26
Принятие управленческих решений.....	28
ГЛАВНАЯ сила переговорщика.....	30
Руководитель ВСЕГДА равно организации.....	33
Метод проработки идей.....	35
Умеете ли вы наслаждаться?.....	37
Мы сами отказываемся от подарков.....	39
Развитие не для ВСЕХ.....	41
Есть ли у вас стратегия?.....	42
Жертва ли Вы?.....	43
Обилие информации толкает на поиск лучших инструментов.....	45
Если у вас ЭТОГО нет, Вы обречены!.....	46
Три первых Шага к собственной интуиции.....	48
Секрет Эмоций.....	49
Нежелание слушать и применять.....	51
Три подхода к развитию.....	52
Вкус Дао. История от Лао-Цзы.....	53
Три уровня знания.....	53
Закон Платы. Платить или не платить?.....	55
EasyBusiness: каким бывает бизнес?.....	56
УЖАСНАЯ ПРИВЫЧКА!!! ЗОВЕМ ДЖО ВИТАЛЕ :).....	58
ПЛАНИРОВАНИЕ. 4 ШАГА К УСПЕХУ.....	60
ИМПЕРИЯ АГАЛАРОВЫХ :: ЧТО Ж ОНИ ТАКОГО УМЕЮТ?.....	61
ДЕЛАТЬ МЕНЬШЕ - ПОЛУЧАТЬ БОЛЬШЕ!.....	62
Как сделать БИЗНЕС увлекательной, ВЫСОКОПРИБЫЛЬНОЙ ИГРОЙ?.....	64
Что делать, чтоб дела всегда были "ХОРОШО"?.....	65
Что я МОГУ?.....	65

Почему так происходит?	65
Как найти действительно СВОЕ? Свое предназначение.	66
Какая самая страшная ОШИБКА предпринимателей?	67
Развитие Бизнеса. 7 простых секретов успеха	69
Проблемы и их решения. Если без интуиции:)	70
Рассуждать или Действовать?	72
Закон Паркинсона. Как УВЕЛИЧИТЬ доход?	73
Как получить пользу от финансового КРИЗИСА?	75
Навыки для того, чтобы БЕЖАТЬ к цели	77
Об Авторе	79
Если вам понравилась эта книга	80

Зачем вообще нужно развитие?

- *Что есть развитие?*
- *Зачем оно нужно?*
- *Каким оно быть должно?*
- *Принцип развития.*

Начнем сначала. Развитие - это, во-первых, движение, действие. А во-вторых, это раскрытие и, что еще важнее, реализация собственного потенциала. А уж в какой области, это решать вам. Каждому свое.

Многим руководителям кажется, что есть два варианта: либо стоять на месте, либо развиваться, регрессируя себя мало, кто считает. Но даже для того, чтобы стоять на месте, нужно развиваться.

Повторю. Даже для того, чтобы на месте оставаться, нужно развиваться!

Каждый из нас стоит на эскалаторе, который **движется вниз**. Когда вы идете вверх, то это только вам так кажется. Со стороны же видно, что вы стоите на месте. Когда вы стоите на месте, то едете вниз. Для того, чтобы двигаться вверх нужно прилагать усилия вверх, сверхусилия.

Это называется эффектом черной королевы. Кто читал сказку "Алиса в стране чудес", тот помнит, что черная королева должна была бежать, чтобы стоять на месте. Также этот эффект известен под названием "эволюционная гонка вооружений".

Вы набираете мощность, ваш конкурент тоже, вы приобретаете новые ресурсы, конкурент тоже, вы повышаете зарплату, конкурент тоже, вы привлекаете новых клиентов, конкурент тоже. Вы оглядываетесь, а вокруг то же самое, вы не стали лидером, все осталось на своих местах. Поменялись лишь детали.

Тысячи лет люди убивают друг друга, меняются инструменты, оружие, но реально нового ничего не происходит. Убийств не стало меньше. Это не развитие, это называется темп эволюции. **Развитие - это движение сверх эволюции.**

Все компании пишут в своих бизнес-планах одно и то же. Каждый хочет захватить большую долю рынка, стать лидером. Но не может быть 10, 100 лидеров. Лидер - это тот, кто лидирует, кто отрывается от остальных в движении к чему-либо.

Лишь единицы учитывают в своих бизнес-планах эффект черной королевы. **И становятся лидерами.**

Значит, развитие нужно для того, чтобы стать лидером. Это применительно к бизнесу. Если руководитель развивается сам, то развивается и его бизнес. Думаю, вы согласитесь, что дурак денег не заработает. Развиваясь, руководитель сможет решать задачи не только в бизнесе, но и в жизни вообще.

Развитие - это прекрасная возможность познать себя, узнать что ты, какой ты, зачем ты? Это процесс, в котором становится явным все то, что скрывалось, пряталось. Поэтому распространенный отзыв о развивающих мероприятиях - это "я и не предполагал, что могу такое!"

Самопознание для руководителя - важнейшая часть жизни. 70% руководителей чувствуют жесточайшее одиночество, многие - не видят смысла своей деятельности, 99,9% не чувствуют, не видят счастья. Реальные цифры. Самопознание и развитие решают эти проблемы(одиночество, отсутствие счастья).

Развитие только тогда действительно развитие, когда оно комплексно. Когда через все стороны жизни проходит. **Что за стороны, что за грани?**

Это здоровье, это мышление, это интуиция, это отношения(понимание и т.п.). Кто-то отнесет сюда душу. Конечно, каждому свое, но эти стороны жизни не должны быть ущербны. Это как разные направления бизнеса, все должны приносить прибыль:). Максимальную и желательно равномерную(увеличение по всем направлениям).

Какие же есть методы развития? **Есть один важнейший принцип развития: Научиться делать то, чего ты делать не умеешь в интересующей области.**

Хочется, например, знать, что будет завтра или через год. Учись. Развивай интуицию и сможет это делать. И так далее, на любое направление.

Этот принцип самый важный. Через что вы будете развиваться, не важно. Выберите ли вы некий тренинг для себя, дистанционный курс или будете самостоятельно заниматься, не важно. **Важно**, чтобы само занятие происходило, чтобы действие было. А это статистически, большая редкость при самостоятельных занятиях.

Некоторые считают, что развитие - это очень страшно, тяжело и неприятно. Как в анекдоте:

Врач - пациенту:
- Вы должны немедленно сбросить вес, сесть на строжайшую диету: только постное мясо, отказаться от сладкого, хлебобулочных изделий, никакого алкоголя, сигарет, кофе, прекратить сексуальные контакты... Да, и самое главное, - больше радуйтесь жизни, дорогой мой!!

Это совсем не так. Все гораздо приятнее, веселее и удивительней. Поэтому пусть вас это не волнует:).

Каждый из нас стоит на эскалаторе, который движется вниз. Когда вы идете вверх, то это только вам так кажется. Со стороны же видно, что вы стоите на месте. Когда вы стоите на месте, то едете вниз. Для того, чтобы двигаться вверх нужно прилагать усилия вверх, сверхусилия.

Руководители ОТВЕЧАЮТ

На этой странице вы узнаете мнения руководителей о том, зачем нужно развитие. Здесь заложен важный урок и каждый может его для себя извлечь. Писем с ответами пришло не так и много и это говорит о том, что либо нет понимания зачем нужно развитие, либо "не было времени". Почему в кавычках? Так ведь это кажется, что времени действительно нет. **Когда нет времени, это симптом того, что ваш бизнес становится гемотроем**(но об этом в другой книге).

Все дело в приоритетах. **Что для вас главное?** Прочтите, пожалуйста внимательней эти письма и комментарии.

Здравия тебе, Серёжка! :) другими словами - Родной,Сергей,Здравствуй! Пишу тебе и по рассылке твоей про Руководителей, да и в целом доложу :) поведаю как обстановка у меня.

Значится по выпуску - К чему развитие? Зачем оно мне?

В целом развиваться, познавать для меня это то, в чём я чувствую потребность, надобность, как угодно можно назвать, главное суть. То, что мне нужно. А поглядев кругом внимательно можно и заметить, всё в Матушке-Природе прогрессирует, движется. А Человек кто, часть Природы, вот тебе и один из доводов.

Конечно в наше то время то, люди могут сказать, мол ладно тебе по-умному. Могу и по-простому выразить - развиваясь, становлюсь сильнее, мудрее - и силы мои только увеличиваются в Созидательном русле, соответственно, ЖИТЬ ПРОЩЕ и РАДОСТНЕЕ. Главное учитывать единство всего, т.е. ВСЁ ВАЖНО и растановка ПРИОРЕТЕТОВ как по жизни, так и в процессе, любом процессе. и конечно процессы развития это не комфортное движение, как говорится ОНО ТОГО СТОИТ! :)

Как изложил, ясно?

С телом РАботаю и спонтанно применяю постепенно тянусь, дышу. Легчает.

С бодрыми пожеланиями,

Алёха. Рига

Чувствую, Надобность, Единство, Приоритеты, Оно того стоит. Очень важные слова и фразы в этом письме.

Здравствуйте, Сергей. Меня зовут Оксана. Я занимаю должность заместителя генерального директора. Зачем нужно развитие? Для меня развитие - это достижение целей в гармоничном существовании с самой собой. На данный момент гармония отсутствует. Когда я начала строить карьеру, то мало задумывалась о других аспектах жизни. Работа, работа и еще раз работа. В мире ни что не интересовало, кроме рабочих целей. Мысли были одни - надо заключить очередной контракт, надо выиграть тендер. Так длилось много лет и вот теперь у меня кабинет, должность в достойной компании. Но на личных отношения (семья), можно практически поставить крест, друзья потерялись (с ними некогда было дружить) и наступил момент осознания одиночества. В бизнесе, конечно движение есть, но оно стоит на месте. Буквально несколько лет назад, я подняла прибыль фирмы в три раза, а теперь запала нет. Поэтому мне надо развитие, движение, скорее даже рывок вперед. С уважением, Оксана.

Вот то, что называется **СИНДРОМ МЕНЕДЖЕРА**. Все в сторону, работа-работа, а потом запала нет, одиночество и т.п. "радостные" спутники. Если вы обратили внимание, то заметили слово **ГАРМОНИЯ**. О ней мы еще будем беседовать в последующих выпусках. Есть некое ощущение, понимание, что **НУЖНО**. Оксана, а какая вы на самом деле? Попробуйте увидеть, понаблюдайте за собой. У вас теперь времени больше, раз друзей

не осталось. И начните работать с телом, для руководителя, а особенно для женщины, это необходимо. Вам нужно начать слушать себя, слушать тело, а потом и слышать.

*Здравия желаю, Сергей!!!
Если как руководителю, то Америк, наверное, не открою, если скажу, что для повышения эффективности, в конечном итоге - увеличения прибыли и получения удовлетворения от деятельности.
Хотя я, естественно, слабо себя как-то разделяю в этом плане. Понимаю, развив себя для жизни, соответственно и как предприниматель я буду значить гораздо больше, в том числе и как руководитель. Предприниматель для меня это не профессия (если так можно выразиться), а образ жизни. И посему для меня важнее сейчас развиваться, чтобы повышать личную эффективность не как социального объекта, а как, в первую очередь, личности. ...
Интересного движения вперед! :D Слава.
--
Ты ещё не знаешь, какой Я!!!:)*

Слава, ну ты ж понимаешь, что развитие руководителя - это именно личность. И это я всегда стараюсь донести. Пока не начнем изменяться как люди, бизнес ни фига не изменится в сторону успеха и прибыльности. А вы, друзья, уже начали задумываться над тем, зачем **ВАМ** развитие? Присылайте свои ответы.

*Здравствуйте, Сергей!
Я не руководитель, а только стремлюсь им стать. Вернее руководитель, только среднего звена. А ваша рассылка мне интересна, потому что не люблю стоять на месте, т. е. ехать вниз на эскалаторе.)))))
Зачем мне нужно развитие? Чтобы жить полной жизнью. Для меня процесс развития - это процесс обучения. А узнавать что-то новое всегда не только полезно, но интересно и увлекательно. К тому же, если процесс обучения (развития))) проходит успешно, то от этого можно получить еще и удовольствие, заряд энергии. А это и есть смысл жизни - получать удовольствие от всего, что делаешь!!!!)
Спасибо за вашу интересную рассылку!!!
С уважением, Татьяна.*

Как вы можете увидеть, развитие - это еще и развлечение. Развитие это не обучение - это трансформация, изменение. Обучение - это не всегда изменение. И для того, чтобы менять и меняться, нужна **ГОТОВНОСТЬ, ДЕЙСТВИЕ**. Готовы ли вы, Татьяна, к действиям?

А лучшая благодарность за рассылку - это если вы порекомендуете подписаться на нее свои знакомым. Приятным всегда приятно делиться. Особенно если от тебя не убывает:).

*Здравствуй, Сергей.
Уже несколько дней размышляю над этим вопросом, и так я и не знаю ответа.
Зачем мне развитие? Для самопознания? Ну да. А зачем мне самопознание? Для развития :)))
замкнутый круг :) ну, или можно сказать так - чтобы ЖИТЬ хорошо, исполнить свое*

предназначение в этой жизни, завершить все дела здесь, отправиться на новый уровень и т.д.

Т.е. бесконечное самопознание и развитие. А зачем все это? Почему мы вообще есть, зачем мы есть,

зачем есть Вселенная, которая была всегда? А что бы было, если бы ее не было? Все равно что-то было бы :)))

У меня с детства эти вопросы про Вселенную :) Получается самопознание и развитие существует только ради самопознания и развития... мда... а зачем? Вот непонятно мне :) Вселенная познает себя саму посредством нас с тобой... но зачем?

самый главный вопрос - ЗАЧЕМ?

Получается, Вселенная это один целый и единый эскалатор, который вроде бы движется, развивается, но в то же время вроде как она статична (с определенной точки зрения), динамика в покое - покой в динамике :)

насчет того, что развитие это часто нам кажется, я тоже вижу это. Например, вот я только вырвалась на шаг вперед, да "конкуренты" не спят, не отстают :) и делаешь следующий шаг, они снова догоняют тебя :) и так до бесконечности, меняются только уровень этих "конкурентов" в соответствии с твоим уровнем :) и лестница никуда не движется, она бесконечная...

изх :)

Так ни к чему определенному и не пришла :) так и с ума сойти недолго :) шутка :)

С любовью, Тата.

Вопрос **ЗАЧЕМ** действительно очень важный. С помощью него вы можете разработать уникальную стратегию, т.к. будет четкое понимание надобности каждой цели.

Присылайте свои вопросы: личные, по бизнесу, по персоналу. Обязательно отвечу, помогу, а если не смогу, то мы можем попросить тех, кто уже сталкивался с подобными проблемами, таких немало. Если не желаете, чтобы ваше письмо было опубликовано, пожалуйста указывайте **ЯВНО** на это.

И еще просьба. Очень часто приходят письма содержания: Все плохо, работаем, а ничего нет, вот, проблемы, что делать? И люди реально ждут ответа на подобное. Прошу указывать в своих письмах точнее: в чем проблема? что было сделано для разрешения?

Не хочется иметь дело с пустыми сообщениями. Если мы говорим о развитии, то давайте об этом не просто говорить, а заниматься этим **УЖЕ СЕЙЧАС**.

Из писем читателей стало видно, что развитие нужно людям для того, чтобы что-то изменить. Стать успешнее, спокойнее, радостнее и т.д.

Если у кого-то из вас есть то, что называется синдромом менеджера, то также пишите, расскажите что вы делали, что не получилось, что получилось. Особенно хотелось бы увидеть письма тех, кто преодолел этот синдром в своей работе.

Что НУЖНО руководителю?

Вот и подошел Новый год! Наверно вы уже успели помечтать, если нет, то стоит сделать это скорее. Ведь мечта, если она действительно детальна - это образ будущего, это первый шаг к реализации задуманного.

Хочу вас порадовать историей маленького, но **УСПЕХА**.

Здравствуйте, Сергей.

У меня не синдром менеджера, а синдром домохозяйки-очень долго не решалась начать делать что-то серьёзное вне семьи.

Успешной мамой я себя ощущаю. Мне нравится принимать участие в детском развитии-тут мы многого достигли вместе с детьми. С мужем тоже удалось сохранить теплоту.

Дети растут, а меня начал глотать червячок-я хочу быть состоятельной и просто как человек, а не только как мама, жена, хозяйка.

Что я сделала: вошла в дело. Поговорила с одной предпринимательницей о своём намерении стать её компаньоном-она согласилась. Теперь ведем дела вместе. Интересно, особенно, когда налаживаю новые контакты.

Мне нравится Ваш гармоничный подход к жизни. Я планирую в новом году заниматься на Вашем дистанционном курсе.

Спасибо.

--

С уважением,

Елена

<mailto:alant1@mail.ru>

Очень позитивно и жизнеутверждающе, правда? Надоело быть домохозяйкой, взяла и стала деловой дамой:). Но как выяснилось по большинству писем, не у всех так весело дела обстоят. Очень много руководителей не испытывают счастья от того, чем занимаются, не видят смысла своей деятельности и даже жизни.

Через неделю я буду в **Москве**, а значит, вы можете **записаться на индивидуальную беседу, индивидуальные занятия** если живете в столице.

Расширить возможности, или ограничить иллюзиями.

Для начало нужно учесть для себя тот факт, что как Человек воспринимает что-либо, отнюдь не значит что так оно и есть в РЕАЛЕ. К примеру, бывает такие мыслишки – «начну-ка я утреннюю зарядку завтра делать» а завтра наступает, открываешь глаза и уже сегодня получается. Другое дело, когда постоянно действуешь в работе с телом, осознавая в этом нужду. Это к тому, что хочется обычно всё и сразу. В том то и заблуждение. Ведь всё происходит постепенно и не так как хочется, а так как нужно. И чем дальше разбираешься в себе, тем проще увидеть и понять взаимосвязи как и своей жизни, так и в жизни других людей.

Ещё можно привести пример на тему бизнеса, хотя каждый сам это может увидеть, если внимательно посмотрит.

Чтобы повысить прибыль, зачастую считается, что нужно главным образом повысить оборот, расширить сбыт, короче говоря действовать больше во внешнем. Тут хорошо подходит поговорка – дурная голова, рукам покоя не даёт.

А то, что за всеми процессами стоит Человек, то есть - он причина каких-либо действий, не обращается внимание.

Ведь куда эффективней увидеть и разобраться со внутренними проблемами Человека и тем самым качественно улучшить процесс, а затем

уж количественно, чем бегать от себя самого, а потом жалеть о потерянном времени.

Что главное для кого - Выбор за каждым, я свой выбор сделал. А вы?
Алексей Еременков, Рига

Действительно: что главное? Устраивать внешние блага человека(или себя) или коснуться внутренних? Иногда хватает и просто внешне что-то поменять, чтобы картинка изменилась. Простой пример. Секретарь не улыбка подалась, подарили ей чего-нибудь и позитива в ней стало больше. Но постоянно не будешь дарить ведь(многие дарят), правильной заглянуть глубже. Что мешает ей улыбаться?

Такие вопросы повседневны. Вот, например мне пишет одна дама:

Есть какие-то методики по отбору персонала?

Какие-то точно есть. Есть даже много разных. Но что нужно именно вам? Это главная проблема. Проблема не в том, что читательница не знает неких методик отбора персонала, а в том, что не задает четких вопросов. Это иллюстрация, так и во всей жизни. В семье, работе, отдыхе. К чему это приводит? Правильно, ни к чему... хорошему.

Это трудность большинства руководителей. Нежелание ставить правильные вопросы. Ведь в вопросе **УЖЕ** есть ответ. А когда нет никакого вопроса?

И я не буду догадываться, чего именно вам нужно, я это уже знаю, но тренируетесь Вы, поэтому будем учиться задавать вопросы. Хорошо?

Насколько вы четко ставите вопросы, настолько устойчивые и четкие результаты получаете. Поэтому прошу вас, отправляя письмо мне стараться четче выражать то чего вы хотите?

В чем скрывается проблема?

На прошлый выпуск пришло несколько писем с так называемыми проблемами. На примере одного из писем я хотел бы показать, что проблема зачастую глубже, чем кажется.

Здравствуй, Сергей.

Вы пишете в статье "Что же нужно?" о важности постановки правильного вопроса на пути решения каких-либо проблем и это совершенно верно, когда касается одного человека. У меня немного иная ситуация. Работаю начальником смены и постоянно задаю себе вопросы с разных сторон на одну тему и, пока, не нахожу ответа: как убедить или заставить своих подчиненных (вполне нормальных, взрослых и небезразличных мне людей) прекратить пьянствовать в рабочее время, не увольняя при этом никого из них. Если вы что-то можете посоветовать по этому вопросу - буду искренне благодарен.

С уважением, Александр <mailto:a333@samtel.ru>

Нужно задавать не вопрос "как убедить..." и т.п. а вопрос "почему Я не могу повлиять на людей?" "Что мешает мне быть убедительным?" Понимаете?

Постановка вопроса. Вот что важно? Поэтому, Александр, вы и не находите ответа. Ведь вопроса нет! А мучения все нарастают, люди вокруг, чувствуя это(осознанно или нет) начинают еще больше пить. И т.д. Цепочка замкнулась и с каждым оборотом усиливается.

Почему я такой, что не могу повлиять на людей? Каким мне стоит быть, чтобы ситуация вокруг меня изменилась? На что я могу повлиять в данной ситуации?

Пусть не на людей напрямую, может административные рычаги. Но важно задать вопрос.

И велика вероятность, что все же уволить кого-то придется. Кого? Заводилу. Вот вам и еще вариант. Выявить и уничтожить, т.е. уволить. Но это избавит вас от надобности меняться, а мне так не нравится, поэтому точного человека не назову:).

Предлагаю я все же попробовать измениться самому, если ситуация не критична. Организация(отдел, группа) отражает руководителя! **Всегда!!!**

В ситуации Александра огромная роль **ЛИДЕРСТВА**. Вернее его отсутствия. Значит, нужно стать лидером. О лидерстве мы поговорим в следующих выпусках. Несколько с другой стороны, чем в многочисленных книгах по лидерству.

Выше описанный пример задавания себе вопросов можно использовать в любых ситуациях. Абсолютно в любых. И каждый из вас это может сделать. Будь то проблемы в продажах, семье, здоровье, образовании. Не важно что, важно правильно вопросы задавать и действовать. Сразу. Не устану повторять!

Если же столкнетесь с трудностями в задавании себе вопросов, то пишите свою ситуацию мне, только четко и кратко. Чтоб я не состарился над присланными текстами:).

Начните обучаться. У меня или где-то в другом месте, не важно. Каждый должен принять это решение сам. Учиться или нет, повышать свой уровень или нет? Действовать эффективно или нет? Выбор всегда есть. Заставлять нет смысла.

Это кстати и к вашим сотрудникам относится. **Заставлять нет смысла.** Рано или поздно выскакивать проблемы будут. Но об этом в следующем выпуске. Свои вопросы по теме работы с сотрудниками, **лидерству** также присылайте мне, мы их в следующем выпуске обязательно разберем.

ЛИДЕРСТВО

Вот и подошел момент побеседовать о лидерстве. Всему свое время, лидерству время **СЕЙЧАС**. Наверняка каждый из вас что-нибудь да читал, слышал о лидерстве. И каждый понимает лидерство, как "способность добиваться целей и вести людей за собой(к цели)".

Чаще всего лидером предлагается стать через ломку себя, насилие над собой. На этом основана тьма школ лидерства по типу Лайф Спринг. Все эти лидерские программы дают некий результат, но ценой **новых блоков**, противоречий в уме. Не будем на этих программах останавливаться сейчас.

Что есть лидер? Или скажем так: Что нужно человеку, чтобы стать лидером?

1. Цель всех подвигов
2. Вера в себя
3. Чутье
4. Действия

Конечно, это весьма упрощенный список. **Лидерство - это прежде всего энергетическая составляющая.** А уровень энергетики зависит напрямую от степени открытости, раскрепощенности человека. Открытый человек **ПОЗВОЛЯЕТ** входить в него огромному количеству энергии и не тратит ее на внутренние блоки и сопротивления(их просто нет).

Люди тянутся к тем, кто энергичен. Люди тянутся к тем, у кого **ЕСТЬ** сила. Значит задача человека желающего стать лидером(и оставаться им) заключается в принятии и использовании **СИЛЫ**.

Существует распространенное заблуждение, что силу копить нужно, черпать откуда-то. Это предполагает преимущество одних мест(и ситуаций), над другими. Это не совсем так.

В **КАЖДОЙ** ситуации можно стать сильнее. Хочется сразу сказать, что под силой я подразумеваю не грубую физическую мощь, а способность **УПРАВЛЯТЬ**. Не важно чем.

И сразу: **Менеджмент - наука о применении силы, управление - само применение силы.** Не насилие, но взаимодействие, сотрудничество.

Силы есть и у слабака, у раба, у любого, другого качества просто. Чаще всего руководители подавляют силу сотрудников своей силой и считают это управлением. Но **УПРАВЛЕНИЕ** именно в том, чтобы взаимодействовать с силой подчиненных, направлять это сотрудничество на достижение целей организации.

Это важный момент, здесь стоит вдуматься, посмотреть на собственный стиль управления. Попробуйте сделать это сейчас, не откладывая в ящик.

Лидер - чуткий(к силе окружающих), сильный человек.

Про чуткость и интуицию мы с вами уже беседовали не раз и еще наверно не раз вернемся:). Перейдем пока к силе. Как я уже выше

написал, открытость, раскрепощение - это база для силы. Это как выбросить весь хлам из комнаты, открыть окно, впустить свежий воздух. Все наверно помнят запах спертых воздух. Вспомните, для закрепления материала:~)!

Например на раскрепощение направлены мои некоторые из моих тренингов. Но есть и второй момент, т.е. третий(второй - интуиция): осознанность.

Про осознанность я уже писал. Хочу лишь напомнить, что чаще всего люди не осознают происходящего, не чувствуют момент ЗДЕСЬ и СЕЙЧАС. Работаем и летаем где-то, отдыхаем и снова где-то летаем. **А максимальная эффективность жизни, счастье, наслаждение, радость, любовь есть лишь в ЗДЕСЬ и СЕЙЧАС!!!**

Итак, чтобы стать и быть лидером, нужно:

1. Раскрепоститься(снять зажимы, как тела, так и ума)
2. Стать осознанным, учиться быть ЗДЕСЬ и СЕЙЧАС
3. Развивать интуицию

И все:~). Теперь вам стал ясен некий упрощенный план. Его мы и будем подробнее разбирать в следующих выпусках.

ПОЧЕМУ так ВАЖНО доверять себе!

Очень хорошо, что вы шлете письма, задаете вопросы. Это позволяет найти ответы, поделиться опытом с другими читателями и это позволяет структурировать то, что накопилось в голове. Да, написание всегда ведет к осознанию проблемы или некоего качества.

И вот первое письмо с трудностью:

Здравствуйте, Сергей! Очень интересная рассылка, порекомендовала своим знакомым. У меня есть такой вопрос: Есть возможность продать бизнес, но есть некоторый страх неизвестности что ли. Как почувствовать, стоит ли продавать или нет? Татьяна А., Саратов

Конечно, весьма расплывчато описано все, ну да ладно. Я расскажу из своего недавнего опыта продажи дела. Занимался я кроме всего прочего продюсерским центром. Тут и праздники, события, вечеринки, игры, шоу-проекты, промоушен. И наступил момент, когда я четко осознал, что видеть я этот центр не хочу и слышать о нем тоже. :) Бывает такое.

И я задумался о продаже. Опыт продажи бизнеса для меня был первый, поэтому я просто прошерстил знакомых, знакомых знакомых и т.д. И дошел до своего человека, до нужного. И продал. Причем это казалось трудным, работали без офиса, сайт был недоделан. Продаю идею, контакты, проекты, работников! Сайт кстати не продал :) самому оказался нужен для другого проекта.

Это я к чему? К тому, что если вы чувствуете неприязнь, отталкивание к бизнесу и если иными способами эту ситуацию не разрешить, то **смело** продавайте. Если же мысли возникли о продаже только из-за того, что появился желающий купить, то Татьяна, **стоит понять "а зачем?"**

Надоело заниматься? Тогда, что дальше делать будете? Т.е. я за то, что должна быть стратегия. Что дальше после продажи? В вашей же ситуации, Татьяна, все довольно неприятно. Вы же строительным делом занимаетесь? **С этим человеком не стоит иметь дело, он жестко подставит, мой вам совет, как интуита. Чувствую!**

Вы тоже можете научиться чувствовать. В ваших силах. Составьте стратегию своего выхода из **ЭТОГО** бизнеса. Что дальше? Будет еще покупатель.

Как всегда отвечал я не только Татьяне, но и многим перед кем стоит похожая задача. Продавать или нет? Если есть понимание, что дальше, четкое понимание, то можно продавать.

Еще письмо:

Приветствую, Сергей! Хорошее дело вы делаете, спасибо! У меня есть вопрос про лидерство: смотрю на себя и вроде хорошо я могу влиять на людей. Вдохновляю, но моего запала на всех не хватает, да и не надолго. Люди в энтузиазме ходят короткое время, а я так часто не могу их подпитывать. Что делать? Петр.

Во-первых, Петр, вы ни фига не влияете, раз пишете, что *вроде*. Если вы сомневаетесь, то и я усомнюсь:). **Во-вторых**, люди есть разные и тех, кто хочет паразитировать на вашей энергии, силе, гоните в шею.

Безжалостно и стремительно, время не тяните. **В-третьих**, чтобы быть способным вдохновлять людей в любое время, развивайте себя, займитесь телом, раскрытием тела, открытием энергетического потенциала.

Займитесь своей энергией, блоки и зажимы только мешают быть лидером.

И еще интересное письмо:

*Спасибо за рассылку! У меня есть мучающие меня вопросы. Как мне донести идеи развития до моих работников? Как эмоции могут помочь в бизнесе? Как их тренировать? **Александр Шлахов***

А у меня есть мучающие меня ответы:). Что вы **УЖЕ** пробовали предпринять в деле донесения идей развития до работников? Прошу обратить на это внимание всех. Пишите, что вы **УЖЕ** пробовали сделать по своей проблеме.

Понятие слова развитие у всех разное. Кто-то считает, что развитие - это читать книжки и все. Из простых методов могут быть короткие легкие беседы с людьми, на совещаниях затрагивать развитие чаще. Съездить всем вместе на развивающее мероприятие. Нежелающие все равно отвалятся от фирмы.

Если вы хотите создать саморазвивающуюся организацию, то это комплексный процесс, в двух словах тут не скажешь.

Эмоции. Ответ на ваш вопрос содержится в моем аудиокурсе "**Эмоции и Ресурсные состояния для успеха**". Заказывайте себе копию и начинайте учиться управлять своими эмоциями и применять их для собственного успеха.

Вы можете задать свои вопросы, поделиться мнением или критикой. Рад буду ответить!

Я НЕ уважаю темпов развития своих клиентов.

Статья наталкивающая на размышления, на свежий и трезвый взгляд на самого себя и свое дело. Письмо в тему:

Сергей, здравствуйте! Я недавно читаю вашу рассылку и оказалось, что моя подруга вас знает. Она с вами занималась индивидуально. Так вот я послушала ее и мне показалось, что вы в работе слишком толкаете человека к действиям. Но ведь говорят, что нужно уважать темпы развития своих клиентов. Я не понимаю, почему вы столь жестко с ней работали.
Альбина.

Классное письмо, правда?:) Хоть кто-то недовольный отозвался, так приятно. Альбина, как вы можете меня понять, если вы не были там, не занимались со мной?

По сути. **Да, Я НЕ УВАЖАЮ ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ СВОИХ КЛИЕНТОВ!**

Теперь объясню. Все вы знаете, что бизнес очень изменчив, рынок чутко и порой непредсказуемо реагирует на что-либо. Для того, чтобы быть просто успешными и богатыми в бизнесе, нужно меняться. Меняться, развиваться в темпе развития рынка, бизнеса вообще. Если вы меняетесь с темпом медленнее, чем темп рынка, то братцы(и сестры:)) извините, но вы как говорится в пролете. Долго ваш бизнес не протянет. **Все неспособное к изменениям ОТМИРАЕТ!!!** Читайте биологию!

Если вы не хотите отмирать, то вы меняетесь с темпом изменений рынка. Т.е. изменился рынок и вы изменились вместе с ним в одну сторону.

Если же вы хотите стать лидерами, лучшими в бизнесе, первейшими, то...

МЕНЯЙТЕСЬ БЫСТРЕЕ РЫНКА!

Ваш темп изменений должен быть быстрее. Ваша способность к изменениям должна быть быстрее. Что значит быстрее? Марвин Бауэр - основатель консалтинговой компании McKinsey. Человек создал целую отрасль стратегического консалтинга. Отрасль с многомиллиардными оборотами. Он менялся **БЫСТРЕЕ** рынка.

Когда стратегический консалтинг обрел востребованность, то быстро появились те компании, которые менялись **ВМЕСТЕ** с рынком. И т.д.

Это хороший пример темпов развития. Быстрых темпов развития.

А теперь секретище!!!:)

У бизнес-лидеров, у тех, кто менялся **БЫСТРЕЕ** рынка и занимал лидирующее положение, колоссально развита интуиция. Масару Ибука(SONY) - интуит. Марвин Бауэр(McKinsey) - интуит. Уорен Баффет(инвестор) - интуит и т.д. Они все в разные годы в разных интервью говорили о том, что доверяют своей интуиции.

Теперь вы понимаете, как применить интуицию в бизнесе?

Возвращаясь к письму Альбины. Выживает изменчивый! Вы же собрались бизнесом заниматься, а не в игрушки играть, верно. А значит и уровень требований совсем иной. В ситуации с Валентиной(так звали подругу Альбины), нужно было быстро действовать, иначе бы она просто упустила возможность взлета для своего дела.

Мое "жесткое" поведение способствовало тому, что она не похерила уникальную возможность развития. Себя и бизнеса. Ну и пусть меня после этого жестким(или наоборот мягким) считают. **Есть задачи, есть решения!**

Альбина, расскажите всем, какой я подлец, какой я неуважительный, что я толкаю, пинаю людей и все такое:).

Можете ли вы сказать, что меняетесь вместе с рынком? Можете ли вы сказать, что меняетесь БЫСТРЕЕ рынка?

Итак.

1. Чтобы бизнес жил, приносил денег и рос, нужно меняться(развиваться) вместе с рынком;
2. Если вы меняетесь медленнее рынка, то до свидания, рынок вас сожрет;
3. Если вы меняетесь **БЫСТРЕЕ** рынка, то вы лидер(чем быстрее изменения, тем шире ваше влияние на отрасль);
4. **БЫСТРЕЕ** рынка меняются компании, в руководстве которых интуиты;
5. Интуиция развивается!!!

Заходите на сайт, читайте, задавайте вопросы! Все, что понравится не прячьте, делитесь с друзьями:).

Да, я ВВОЖУ в заблуждение

Прошлая статья отозвалась в сердцах читателей и в мой адрес поступило немало писем. Одни откровенно ругающие, другие поддерживающие. Сегодня я хотел бы ответить на некоторые письма, рассказать несколько интересных историй-примеров.

Но для начала вопрос: Вы гулять-то выходите? За окном уже близится лето и если вы все еще живете в ритме машина-офис-машина, то настоятельно рекомендую вам прогуляться. По парку ли, по лесу. Это очень благотворно сказывается на бизнесе.

*Здравствуйте, Сергей! Читал ваш выпуск про "неуважение...", честно говоря мне не совсем понятно почему вы так смотрите на вещи. Ведь главное, чтоб я развивался, ну, подумаешь не так быстро как другие. Ведь это не значит, что я не заслуживаю уважения! **Александр из Москвы.***

Недавно я встречался в Тольятти с Алексеем Куценко. Кто не знает, это тьютор Международного Института Менеджмента ЛИНК, бизнес-консультант, да и просто хороший человек. И мы как раз беседовали на тему образования. Алексей сказал простую, но часто забываемую истину. Сказал, что важно сначала понять **ЗАЧЕМ** ты идешь учиться? За дипломом, за знаниями, навыками, **ЗА ЧЕМ?**

Поэтому в ответ Александру: **Вы для чего развиваетесь, учитесь??? Для успеха в бизнесе или ради похвалы? Кстати, вопрос этот ко всем читателям!**

Александр пишет, что простительно развиваться медленнее, чем другие, чем рынок. **НЕТ, НЕ ПРОСТИТЕЛЬНО!** И рынок вам покажет это! Если вы тормозите, то забудьте про бизнес, займитесь, т.е. наймитесь на работу, упадите в теплое кресло и работайте.

Жизнь - река. Бизнес - река. Все течет, мчится с бешеной скоростью. Кто-то мчится со скоростью реки, кто-то за что-то зацепился и отстал. А у некоторых супер-лодки, с мощными моторами, они мчатся быстрее реки, их скорость столь высока, что они уже там, где **ВАС ЕЩЕ НЕТ!**

И так в действительности и происходит в жизни. Не верите, правильно, пойдите проверьте, понаблюдайте!

Многие не пишут письма, не задают вопросов, а это очень важно для лучшего понимания. Понимания прежде всего себя, своих желаний, мыслей, чувств. Используйте ресурс.

*Зачем вы вводите в заблуждение людей? Рассказываете про интуицию, зачем снова впадать в эти эзотерические бредни? Так вы еще и руководителей обучаете этому. Обидно за Родину! Я думал, что подобное закончилось лет 6 назад. **Андрей.***

Всегда меня удивляло, зачем считать интуицию чем-то эзотерическим? Это столь банальное умение, которое есть у каждого. Это все равно что грести на лодке, рядом подплывает яхта с парусом и предлагают тебе тоже парус поставить, ведь это естественно. А ты говоришь: **НЕТ**, я не верю в вашу эзотерику.

Выходите из мышления питекантропа! Читайте научные труды тогда. Все давно изучается.

Да, я ввожу в заблуждение! Рассказывая, что все могут развить интуицию, что начать никогда не поздно.

Интуицию развить могут **НЕ ВСЕ**. Потому что **ВСЕ** просто **не начнут** развивать интуицию!

Начать меняться, развиваться может быть **ПОЗДНО!** Всем вам известен принцип "в нужное время, в нужном месте", так вот если вы не в нужное время оказались где-то, то уже поздно.

Хочется, чтобы вы поверили в себя, в свою способность менять свою жизнь, мир, в способность любить, творить, радоваться и быть счастливыми. **Ведь руководитель - это тот, кто реально может влиять на мир!**

Интуиция в России только набирает обороты, признание интуиции. Это при том, что большинство успешных руководителей обязаны своим успехом(как они сами говорят) именно интуиции. Я понимаю, что сопротивление изменениям неизбежно. Не переживайте, Андрей, вы как представитель человеческих ресурсов либо изменитесь, либо будете влачить жалкое существование.

Если вы просто оглянетесь, покопаетесь в последних новостях в мире, то обнаружите, что все больше рождается детей наделенных удивительными способностями, мир меняется. Мы меняемся с ним, медленнее его, или **БЫСТРЕЕ!**

Решать каждому из вас.

У меня есть предложение-просьба. Вспомните из жизни несколько случаев, в которых была "замешана" интуиция. Интересны два типа писем: **1.** Вы чувствовали верное решение, но не прислушались к интуиции, а потом убедились в правоте. **2.** вы послушали интуицию и получили классные результаты.

Лучшие из этих историй послужат материалом для моей книги. Для вас это прекрасная возможность, чтоб о вашем бизнесе узнали будущие читатели. Возможны ссылки, названия, некоторые данные. Самая интересная история получит приз.

Подытожим:

1. Важно понять, ЗАЧЕМ вы развиваетесь, учитесь!
2. Жизнь - река, бизнес - река. Вы либо вместе с рекой течете, либо цепляетесь и отстааете, либо обгоняете течение на своей мощной интуитивной-лодке.
3. Развиваться может быть уже поздно! Не откладывайте никогда развитие.
4. Как жить решаете только вы.

Буду ждать от вас вопросов для аудиозаписи, а также историй из жизни и бизнеса о применении или неприменении интуиции.

Не нужно ждать кризиса, чтобы что-то МЕНЯТЬ

Так уж традиционно повелось, что все мы начинаем что-то делать, что-то менять лишь тогда, когда нас припирает к стене. Когда мы понимаем, что мы в полной ж..., мы начинаем усердно шевелить лапками. Ощущая, как давит среда на нас, находясь в самом центре кризиса, мы начинаем задаваться вопросами "Что мы можем изменить? Как нам действовать теперь?"

Но так ли нужно ждать кризиса, чтобы начать что-либо менять? Действительно ли мы должны доводить ситуацию до критической точки? Неужели нельзя начать изменения **ДО** того, как наступит пипец?

Происходит это оттого, что не хотим прислушиваться к себе. И это нежелание порой доходит до того, что мы вообще ничего не слышим. Я про предчувствия говорю. Нет доверия.

Наверно вы не будете оспаривать то, что изменения нужны, что лишь изменяясь вы выживаете. Помните клещей? Энцефалитные были, придумали 'белохолатные' вакцину, прививку от укусов этого клеща. Но клещ не дремал, он мутировал и теперь есть баралиевый(могу ошибиться, но как-то так звучит). Без изменений - нет жизни, без изменений все вымирает. Оглянитесь вокруг.

Посмотрите на свою организацию. Что вы хотели бы изменить? Зачем? Что вы можете изменить? Что вы можете изменить **СЕЙЧАС**? Что доступно уже сейчас?

Пример. Один знакомый директор посмотрев на свою фирму, сказал, что хотел бы изменить. Хочу, чтоб персонал не увольнялся, хочу, чтобы прибыль увеличивалась, хочу, чтобы стратегию компании поддерживали все сотрудники. и т.п.

Если у вас подобные *хочу*, то вы не поняли вопроса. Что **менять** хотите? Что можете изменить **сейчас**? Можно очень долго думать о том, чего хочется, но так ничего и не сделать именно потому, что нет конкретики.

ЧТО МЕНЯТЬ БУДЕМ?

Допустим, что вы нашли то, что хотите изменить и сформулировали предложение так:

Хочу изменить отношение топ-менеджмента к персоналу, чтобы сотрудники были эмоционально привержены к компании, чувствовали симпатию к руководству. Как я могу это сделать? Не знаю, пока никак, нужны денежные вложения...

А если без вложений? Что можно сделать без вложений, именно сейчас? Я уверяю вас, что можно многое сделать.

Давайте поступим так. **Пришлите свои варианты того, что бы вы хотели изменить и как.** А я постараюсь ответить и продемонстрировать, что изменения можно производить **УЖЕ** сейчас.

ТЕХНИКА Интуитивной диагностики **предприятия.**

В прошлый раз я предлагал прислать мне ситуации, ваши ситуации, в которых вы хотите нечто изменить, но по каким-либо причинам не могут сделать этого. Мне хотелось развеять эти причины.

Что же получилось? Писем пришло очень мало. И тут есть два варианта: либо вы осознаете необходимость перемен и все без сучка и задоринки меняете, либо осознание такового нет и нужно об этом писать.

Среди писем присланных мне, большинство было с текстом в стиле "вроде хочется этого, но тут такое, вот такое, а хочется, аж не знаю как". Т.е. письма были смутные. Я предлагал авторам попробовать конкретизировать, четче выразить проблему. Но они куда-то пропадали и больше не писали.

Если вы посмотрите на шапку этого выпуска, то увидите, что там написано **Развитие Руководителя**, стало быть **тут мы развиваемся**. Ну или по крайней мере хотим развиваться. И мои вопросы в каждом выпуске, либо в личной переписке объясняются именно этим.

И когда вы действительно пробуете ответить на вопрос, вы делаете развитие возможным. Оно началось. Отнеситесь пожалуйста серьезней к вопросам в рассылке.

Одно, только одно письмо на тему изменений было очень хорошо.

Привет, Сережка! Прежде всего хочу изменить себя, а окружающие изменяться глядя на руководство.

Стала замечать, что более спокойной, уравновешенной стала, по другому смотрю на всех и на все. Была ситуация с сотрудником (точно такое происходило 2 месяца назад). Как я себя по вела в этой ситуации - просто супер. Спасибо тебе огромное, что есть человек который может вовремя подсказать. Галина.

Галина осознает, что есть то, что она **ТОЧНО** может изменить и причем **СЕЙЧАС**. Себя. Окружающие далеко не всегда меняются от взгляда на руководство, но они меняются находясь компании, руководитель которой меняется, развивается. Это разные вещи. У сотрудника два пути - либо меняться, либо вылетать из обоймы.

Все чаще, для того, чтобы произвести некие изменения руководители приглашают внешних консультантов. Штука в том, что производить изменения в своей компании вы можете сами(командой), без помощи консультантов. Конечно есть множество областей, где консультанты полезны и необходимы. Но...

Если вам кажется, что вы чего-то не знаете о бизнесе, то в первую очередь это вам КАЖЕТСЯ.

Как-то я встречался с одним руководителем, в ходе работы рекомендовал ему некоторые изменения в компании. Но руководитель этот боялся внедрять новое, боялся менять фирму, бизнес-процессы, подходы,

методы. Объяснял он это так: *А вдруг ничего не получится? Вдруг в штыки воспримут и я потерплю поражение?*

И в таком состоянии шло время. Через 9 месяцев, фирму почти вытеснили с рынка, коллектив распался, а руководитель заработал язву и сердечно-сосудистые заболевания. И только тогда позвонил снова.

Он мог не верить мне, но он был просто обязан **ВЕРИТЬ** себе, в себя. А он тянул, откладывал. И получил то, что получил.

Чему нас это учит? А учит нас это тому, что во-первых, делать нужно все вовремя, во-вторых, делать и не сомневаться, поражения так же важны, как и победы, в-третьих, *не гоже на зеркало пенять, коли рожа крива.*

Консультанты **Boston Consulting Group** Филип Эванс и Томас С. Вюрстер в своей книге **Разбитые вдребезги: как новые информационные экономические модели трансформируют стратегию** заявляют:

Еще более уязвимым, чем унаследованные активы, является унаследованное мировоззрение. Эту мысль легко понять умом, но на практике все намного сложнее. Менеджеры должны отбросить все предположения старого мира конкуренции и вступить в конкурентную борьбу по совершенно новым правилам. Они должны принимать решения с другой скоростью, задолго до того как игроки будут расставлены по местам... Они должны освоить совершенно новые технические и предпринимательские навыки, в корне отличные от тех, которые обеспечили столь потрясающий успех их организации(и им самим). Они должны управлять с расчетом на максимальные возможности, а не на максимальный риск. Они должны делегировать право принятия решений, создавать другие схемы вознаграждений и может быть даже изобретать другие структуры собственности.

Мне видится, что модели бизнеса прошлого(для многих еще настоящего) стремительно тают. И пора действительно учиться инновациям. Нововведениям. Окиньте свою компанию взором, посмотрите на структуру организации(надеюсь, что есть такая схемка).

Если вам все кажется с виду нормальным, то **предлагаю привлечь интуицию.**

Техника Интуитивной Диагностики(ТИД)

Положите перед собой организационную структуру(нарисуйте, если нету. с отделами, подразделениями)

И задайте себе следующие вопросы. **Но сначала важные замечания:**

- Раздумывать над ответами не нужно, просто скользите по схеме и наблюдайте
- Отметив какие-либо ощущения в теле(покалывания, вибрацию, дрожь, вялость и т.п.), посмотрите где был ваш взгляд на какой участке схемы.
- Отмечайте все те образы и слова, которые приходят в голову, не нужно думать, просто отмечать, наблюдать за образами и записывать их(зарисовывать)

Вопросы:

1. В каком узле(отделе, подразделении) могут в ближайшее время возникнуть неприятности(проблемы, трудности)? - ощущения тела, образы
2. Что я должен знать об этом узле(отделе, подразделении)? - отмечайте образы, слова
3. Что я могу сделать, чтобы не допустить неприятностей? - улавливайте все ощущения и образы.

Это самый простой уровень интуиции, это может сделать каждый из вас. Не сомневаюсь! А вы?

Если у вас крупные отделы, то выявив "проблемный" отдел, можно разрисовать его схему до каждого человека. И задавать себе дополнительные вопросы *Кто из сотрудников отдела создает эту проблему? Что я могу сделать, чтобы не допустить этого?* Так вы выявите всех зачинщиков и увидите способ недопущения неприятностей(увольнение, премия, поощрение, перевод в другой отдел).

ВАЖНО! Не нужно фильтровать интуитивную информацию. Это похоже на мозговой штурм, малейшая цензура и все. Записывайте все, что чувствуете, все образы, которые перед мысленным взором предстают. **ВСЕ ЭТО ВАЖНО!**

Это диагностика, которую вы можете провести самостоятельно, не привлекая дорогих консультантов. Не привлекая меня, например:)

Самая большая сложность этой техники в том, что вам она может показаться несерьезной и вы либо не выполните ее, либо не доверитесь себе. **Единственный способ проверить интуитивную информацию - это применить ее.**

Вообще очень полезно блокнот завести себе для записей интуитивной информации и проверять ее потом.

Вот пример применения этой техники одним моим знакомым:

Привет, Сергей! Применял ТИД, пишу отзыв. Сел перед схемой фирмы. Сажу и думаю: Чем я тут занимаюсь? Что за бред? Но удержался и все же уделил технике время:). Проблемный отдел нашел довольно быстро и оказалось, что я давненько уже косился на него, да все как-то времени не было. При вопросе Что должен знать об отделе? в голове возникла картинка: человек кричит сидящему за столом мужчине в пиджаке(клиент), ощущения грубости, злости, обмана.

Это отдел продаж был. Я честно говоря несколько в шоке был, потому что видимой проблемы не было такой. Разочарованные клиенты не звонили, но клиентов мы теряли и никто не мог понять почему. Я нарисовал схему отдела продаж, с фамилиями сотрудников. Сел над ней, вожу взглядом, наблюдаю за реакциями тела. На одном сотруднике как бы ёкнуло в теле что-то. Что могу сделать? Слова: уволить.

Решил проверить, чтоб просто так человека не увольнять. Взял телефоны людей, с которыми он проводил переговоры последний день. Позвонил, не поленился:)) И что бы ты, Сергей, думал? Так и вышло!!!

Сотрудник мой был агрессивен, груб и потенциальным клиентам всегда казалось, что он их обманывает. Больше я не думал и не ждал:) Человека уволил. А теперь смотрю, атмосфера отдела продаж даже как-то поменялась, поддержки стало больше между менеджерами по продажам, стремления и результат улучшился. Спасибо, Сергей, за технику, я теперь все чаще применяю ее, чтобы НЕ ДОПУСКАТЬ ошибок. Аркадий. Волгоград

Просто выделите себе полчаса-час, налейте любимого чая или кофе, положите(повесьте) перед собой структуру фирмы и задайте вопросы. Техника проста. Не зажимайте интуитивные ответы. Проверяйте их, применяйте!

Если возникают вопросы, то пишите мне смело, обязательно отвечу. Если вы не можете интерпретировать ощущения, тоже пишите, помогу.

Как снять сопротивление изменениям?

Эта статья о том, как убрать сопротивление изменениям как у себя, так и у своих сотрудников. Причем не то что бы его убрать, а использовать сопротивление.

Для начала письмо, как введение в тему и проблематику:

Здравствуй, Сергей! Очень полезная оказалась для меня рассылка, порекомендовал подписаться на нее друзьям. Спасибо! У меня вопрос: начитался вот твоей рассылки, захотел изменить кое-что, но персонал сопротивляется. Люди противятся внедрениям нового. Пробовал просто силой. Типа, Я ТАК РЕШИЛ, но это приводит к тому, что люди ковыряются по-новому, но совсем вяло. Что делать? Думаю, не только мне это интересно будет. Павел Аршинин

И это то, с чем сталкивается каждый из нас. Причем не важно в бизнесе или жизни. Никто не хочет меняться и мы тоже этого не хотим. Но начинаем понимать, что без изменений мы попросту не выживем, не будем припеваючи жить. Понимая надобность изменений, мы начинаем как-то пытаться их внедрить в свою жизнь.

Кто-то начинает планировать занятия спортом, кто-то наконец-то осознал необходимость качественного отдыха(это очень важно, об этом в будущих выпусках расскажу), некоторые решили не только себя менять, но и свое предприятие(отдел). И сталкиваются с сопротивлением, как в себе, так и в людях.

Я применял и применяю классный способ, с помощью которого сопротивление снимается. Не нужно рассказывать человеку о нужности и необходимости именно этого изменения, смотреть на сопли и капризы, все проще решается.

С самим собой этот способ срабатывает реже, потому что вы знаете подоплеку этого приема. Но этим то и можно посмотреть на свой реальный уровень. **Насколько вы инертны?**

Посмотрим пока на применение данного метода именно на предприятии.

Да, этот метод еще и роль создателя доверия между сотрудниками и руководителем сыграет.

Ну все, не буду томить уже:). Допустим вам нужно внедрить некое изменение. Пусть это будет новая форма отчетности, например. Все сотрудники прекрасно понимают, что эта новая форма отчетов **удобна вам, но не им**. Им скорее всего было удобно со старой формой, это уже привычно. И пусть она совершеннее, но чаще всего новое воспринимается как менее удобное.

Помните такой уже хрестоматийный прием в продажах, когда предлагаешь некую альтернативу собеседнику, когда ее нет? Наверно помните. Так вот лишь единицы применяют эту технику со своим персоналом. **А персонал - это тоже люди:**) и они также сопротивляются, не доверяют, сомневаются, как и потенциальные клиенты.

Т.е. метод подачи изменений абсолютно такой же в основе своей. Но есть важная деталь, деталище.

Всегда, когда вы хотите внедрить что-то новое, у вас должен быть альтернативный вариант этого нового. Причем, альтернатива должна вызывать максимальнейшее сопротивление у персонала.

Это основное правило. Для вас альтернативное изменение не должно представлять какой-либо важности и ценности. Т.е. альтернативу вы придумываете исключительно для того, чтоб сотрудники офигели от ужаса и начали страстно сопротивляться. А вы им в этот момент второй вариант, ваш, нужный. И они с радостью внедрят его сами.

И притом еще порадуются, что босс добрый, выбор предложил:).

Возвратившись к нашему внедрению новой формы отчета. Вы альтернативой называете следующее:

Ребята, законы изменились и теперь нас возможно будут проверять(или еще в таком духе), придется нам видимо писать отчеты по вот этой страшной форме, да, вам придется сидеть допоздна, но что поделать, сейчас везде так. Что? Просите придумать что-то другое? Ну не знаю, надо подумать. А давайте вместе? Думаем-думаем. О, ребята, а как вам вот такая схема, она уж явно проще той, злой схемы? Поддерживаете? Ой, сколько радости на лицах.

Вот в таком духе. Понятно, что это весьма приблизительно, но схема, я думаю, стала понятной.

Принятие управленческих решений

На днях(неделях) я предлагал вам прислать мне свои бизнес-задачи, проблемки так сказать, которые вы пока не решили. Предлагал совершенно бесплатно решить их в эфире одной из следующих аудиозаписей. Совместно с моими коллегами. Соблюдая конфиденциальность, упоминая лишь проблему и сферу бизнеса.

Знаете сколько пришло задач? **ДВЕ**. Всего две проблемки. Это говорит о двух вещах:

- Проблем никаких в бизнесе нет;
- Страшно(недоверие, сомнение и т.п.)

Если проблем никаких нет, тогда зачем читать эту рассылку(и другие)? **Зачем вы подписались на мою рассылку?** Значит, скорее всего страшно. Страшно, что я предложу решения, которые вас не устроят, страшно, что я кому-то расскажу про вашу проблему, страшно, что список немаленький.

Просто прочувствуйте пожалуйста эту ситуацию. *Есть проблема, есть некая трудность, решив которую я(как бизнесмен, руководитель) повышаю не только прибыль, но и удовольствие от бизнеса. Проблемку написал на бумажке. Пытаюсь решить. Не выходит по каким-либо причинам. Тут какой-то добрый товарищ предлагает бесплатно решить мою проблему. Хм, странно, что он замышляет? Подозрительно как-то.*

Лучше я сам буду сидеть и думать, а то вдруг чего не так выйдет. Вдруг и правда решит мою проблему человек, который даже меня не видел. Это будет говорить о том, что я в чем-то не соображаю... Хм, нет лучше и правда оставить проблемку при себе. Пусть тяжело, но зато я в зоне комфорта останусь. Все хорошо, все забыл. Буду пытаться решить.

Конечно это не про вас:). Но так в большинстве своем читатели и думают. Зачем мне нужны ваши проблемки. Почему я бесплатно готов их попробовать решить. Все просто. **Я хочу показать применение интуиции в бизнесе, на конкретных ситуациях.** Ваших ситуациях. Свежих проблемах так сказать. Понимаете? Ничего более. Показать применение интуиции, реальное применение.

Развитие всегда происходит в некотором дискомфорте. И этого не нужно бояться. Это нормально. Вспомните, ведь все те трудности в прошлом помогли нам стать такими, какие мы есть сейчас.

Выбор конечно за вами. Я всегда уважаю моих клиентов и если человек просит не указывать имена, названия, города, то я это без вопросов делаю. Т.е. не указываю.

А теперь про принятие решений. Управленческих решений.

Перед руководителем возникают разные ситуации. Некоторые ситуации становятся проблемными, трудными.

Но вот то, что я очень часто замечаю. Возникает проблема и руководитель сразу старается поднять на уши весь город, чтобы решить эту проблему(утрирую конечно), т.е. трактором пытается рыхлить маленькую грядочку. Пушкой по воробью стрелять.

Т.е. совершаются совершенно ненужные усилия. Решение проблемы, любой проблемы зачастую проще, чем нам кажется. И не видим мы решения проблемы именно потому, что ждем какого-то **ОГОГО-решения**. А решение простое. Концентрация на одном создает невозможность увидеть все остальное. Поэтому так часто рекомендуют при решении проблемы расслабиться, успокоиться, прогуляться. Чтобы расфокусироваться, создать себе возможность замечать, то, что было незаметным до сих пор.

Отсюда и простой алгоритм решения проблемы:

1. Расслабиться;
2. Четко сформулировать проблему;
3. Задать вопрос;
4. Получить ответ.

И все...

ГЛАВНАЯ сила переговорщика

Эта статья чуть ли не пособие по переговорам:) Для начала я приведу мысли, опыт читателей в переговорах.

*Здравствуйте,
вопрос очень актуальный и у каждого наверное имеется свой ответ на него, на основе приобретенного опыта.*

На мой взгляд, главная сила – в понимании того что желает «получить» вторая сторона, ведь зная что желает клиент, мы всегда сможем ему это дать, хотя бы 100% на этапе переговоров. Услышав то, что на данный момент является для партнера необходимым а не рассказ о том какие мы «классные» он обязательно захочет сотрудничать. При этом необходимо максимально открыто себя позиционировать, ведь на сегодня какие-либо проявления «скользкости» партнеров по бизнесу приводят к интуитивному включению защитной реакции путем поиска подстраховки, что зачастую приводит к потере партнерских отношений, они просто переходят к другому участнику рынка.

С уважением, Довгоброд Людмила

И действительно, у каждого свой опыт, свои успехи и не очень так сказать:) Но есть базовые вещи, глубинные. Я тогда сначала перечислю остальные письма, а потом подытожу.

Привет, Сережа!

Вот, что мне кажется.

1 Уверенность

2 Знание того, что нужно ему (переговорщику) . (знание предмета переговоров)

3 Видение того, что нужно оппоненту. (чувствование человека)

4 Умение направлять переговоры в нужное русло. (управлять беседой или не управлять, если все как надо)

С уважением,

Тюшина Анастасия

И еще коротенькое письмо:

обоснованная уверенность в себе.

Ох, как горячо:) Читал и вспоминал о необоснованной уверенности:) и вспомнил немало таких. А вы помните? Обоснованная уверенность - это когда ты действительно готов, принимаешь свою силу(в моей интерпретации). Т.е. я не просто думаю, что я такой(в чем пытаюсь уверенным быть), а я действительно становлюсь таким. Но это не тема сегодняшнего выпуска.

Главная сила переговорщика - вера в свою правоту. А также вера в то, что оппонент тоже поверит в правоту первого!

С уважением, Надежда

Классно, правда. Я верю, что вы мне поверите:) Правда классно, мне понравилось. А ведь этого часто недостает переговорщикам.

Сила переговорщика - в его убежденности, а так же в точном понимании конечной цели переговоров. А уже после этого идет тонкое знание психологии и владение определенными приемами, если хотите "уловками" при ведении переговоров. Евгений

Не все письма публикую, ведь некоторые просят не публиковать, да и все не поместишь в одном выпуске.

Ответы читателей очень близки к верным, так сказать в одну сторону направлены. И вот это направления я и хочу озвучить, т.е. обуквить:).

Главная сила переговорщика в его способности в любую минуту переговоров встать и уйти

Эту сильную мысль я встретил впервые у Вячеслава Дудченко. Это потрясающий был человек, основатель инновационного метода, создатель инновационной игры(семинар такой), бизнес-консультант. Прочитал первый раз, думаю: **Что за хрень? Ерунда какая-то.**

Но все же не стал вести себя как балбес, который все тупо отрицает, а решил попробовать в жизни. Было это года три назад наверно, два с половиной может.

Переговоры - это не просто продажа. И вообще нельзя так воспринимать, как продажу. Ну если хотите, это взаимная продажа. Вы не просто идете впарить что-то человеку, вы также идете посмотреть, а надо ли вам то, что есть у собеседника.

Если вы смотрите на переговоры не как на продажу кому-то чего-то, а как на взаимную продажу, сотрудничество, то успех обеспечен.

Сейчас вот вспомнил, что ведь по сути про сотрудничество болтают все, всякие тренеры продаж и т.п. В книжках вроде тоже этого немало. Тема сотрудничества витает, но в редчайших случаях люди применяют это в жизни, меняют свой подход к переговорам. Они вроде идут с мыслью о сотрудничестве, а в результате также тупо продавать пытаются.

И вот вышеприведенная мысль. Если вы в любую минуту можете уйти с переговоров, то вы сильный переговорщик. Когда вы оставляете сделку на стадии 50/50 вы можете выбирать. Может вам такой клиент(партнер) и не нужен?

И именно **ЭТО** наполняет вас спокойствием, уверенностью, а иногда и могуществом. Именно такой подход, это осознание. И весь тренинг уверенности переговорщика может быть сведен именно к этому, к созданию состояния, когда вы можете в любой момент уйти, отказаться.

Проанализируйте пожалуйста этот материал. Не отказывайтесь от него.

В моем случае. Я провел переговоры с владельцем одного завода по теме обучения его топов интуитивным методам. Пришел в вышеописанном состоянии, пришел в решимости уйти в любой миг. Я тоже смотрел, присматривался насколько мне интересен этот человек, его команда, его завод. И он это почувствовал. Понял, что я не впарить пришел, а дело делать. **Нужное нам обоим дело.**

Он увидел мою уверенность и просто стал уважать. А на уровне владельцев заводов этого часто достаточно:) Дело пошло, начали работать, результативно и приятно.

Значит, еще раз: Главная Сила переговорщика в его способности в любой момент уйти с переговоров.

Попробуйте этот подход в своих переговорах.

Буду рад, если пришлете мне отзывы, вопросы, комментарии, собственные наработки.

Руководитель ВСЕГДА равно организации

Вот я и вернулся из трудового загула по Москве:) Так сразу писать хочется, когда такая возможность начинает отсутствовать:) Такая мотивация просыпается, скажу вам. Но времени не было.

В этой статье я хотел бы несколько раскрыть тему Руководитель=Организация, само это понятие. Как мне стало ясно из ваших писем, бесед, консультаций, это понятие не понятно, не понято.

Когда возникает какая-то проблема в фирме, то руководитель ищет причины. И **ГДЕ** он ищет причины? В организации, в узлах организации. В людях, бизнес-процессах, внешних обстоятельствах.

Вот руководитель находит нечто кажущееся причиной, удаляет(исправляет) найденное и все вроде хорошо стало. Но потом почему-то все снова съезжает и руководитель снова ищет причину и снова в организации. И так до бесконечности.

Вспомните примеры корпораций. Было все хреново, пришел новый управленец и все стало круто. Это вкратце:) И **ЧАЩЕ** всего, все становится лучше не потому, что новый руководитель находит более *причинные причины* в организации, он просто причины в себе видит, он все иначе делает. **ОН САМ ДРУГОЙ**. Поэтому часты случаи, когда новый управленец меняет всю команду. Она сама меняется, иначе быть не может. Для людей **ВСЯ** обстановка теперь станет иной, чуждой, отталкивающей.

Слабости руководителя всегда находят свое отражение в слабостях сотрудников(команды). И менять сотрудников абсолютно бесполезно. Почему это так, почему организация является отражением руководителя? До конца я сам еще не разобрался, но то, что это факт, я убедился на примерах сотен компаний.

Закопавшись в проблемах руководитель зовет бизнес-консультанта. И в 95%(а может и больше) случаев консультант начинает искать причины в организации, чинить ее. Лечить симптомы. Типа таблетки дает, которая действует лишь некоторое время, а потом все снова возвращается на привычный уровень. Как раз поэтому так много негатива в сторону бизнес-консультантов.

А некоторые бизнесмены просто подсаживаются на таблетки эти и постоянно на них живут. Толстые суммы денег утекают, а радости никакой.

Пока руководитель не начнет меняться САМ, организация ни капельки меняться не будет. Незачем ей это. А если вы начинаете меняться, чуть-чуть хотя бы, начинаете развиваться, то заметите, как *зашуршит* организация и начнет также изменяться. Некоторые вдруг захотят уволиться, некоторые вдруг изменятся, появятся новые проекты, люди и т.д. Большая просьба к тем, кто такое заметил, напишите мне, расскажите, что и как было с вашей организацией. asvs@bk.ru

Заниматься истинной причиной выгоднее. Может и подольше, чем симптомы убрать, но зато **навсегда**. К врачам вон народу много ходит, но многие ли излечиваются. А к настоящим Врачевателям ходят немногие, но те, кто действительно готов меняться.

Изменить свою компанию без изменений себя невозможно!!! Не начав с себя и отношения с любимым не изменятся, не станут другими. Все ж об этом помнят, только вот применять не хотят. **Развитие, трансформация тем и сложна, что страшно, не хочется, да и просто лень.** И лишь немногие сполна наслаждаются мощными результатами.

Об изменениях я уже писал, помните? Про скорость изменений, про изменения быстрее рынка. **Так вот важна кроме интуиции, еще и смелость эти изменения внедрять.**

Итак:

1. Лечить симптомы, в отрыве от причины - бесполезно;
2. Не меняясь сам, руководитель не изменит организацию;
3. Меняться страшно, но можно:);
4. Чем быстрее начать, тем быстрее будете на коне.

На сегодня все. Скачивайте аудио с блога моего, слушайте, делитесь впечатлениями, пишите комментарии в блог. Да, и пришлите мне свои истории, о том, как изменения в руководителе, заставляли меняться фирму(людей в ней).

Метод проработки идей

Приехал из Самары. Нашел в процессе моего отдыха потрясающий метод проверки всевозможных идей бизнеса, проектов, задумок.

Вы, конечно, можете спросить, а зачем мне проверять идеи и что значит проверять их? Проверять задумки надо для того, чтобы самому лучше понять то, что собираешься делать. Т.е. просто лучше разобраться в своей идее, осознать недочеты, глубже проникнуть в самую суть дела. И основная проблема в том, что люди, которым ты говоришь, чаще всего по привычке стараются опустить тебя, принизить твою идею, сказать, что она говно. Замечали?

Ладно не буду томить, расскажу о столь замечательном методе, который позволит вам углубиться, раскрыть свою идею и в то же время ее не похоронить под горой скептицизма. **Вы готовы?:)**

Метод прост. Находите ребенка. Своего или соседского, не важно. Также почти не важен возраст. 3-10 лет. Чем старше, тем труднее будет вам самим осознать. И начинаете рассказывать ребенку свою задумку.

Во-первых, если поймет ребенок, то поймет любой взрослый. Чтобы ребенок понял, вам придется потрудиться.

Во-вторых, ребенок своими **почему** заставит вас думать и испытывать постоянный инсайт по поводу задумки, улучшать ее тут же, расширять, развивать.

И все. Просто и доступно. И причем бесплатно:)

Какие вопросы могут быть разобраны:

- Новые направления в бизнесе;
- Стратегия бизнеса;
- Рекламные материалы(концепции);
- Работа с персоналом;
- И др.

Вас наверняка может остановить куча выдуманных трудностей. Где взять ребенка? А как я ему объясню? А времени нет. И все такое. Это ваши отговорки, бывает такое:) В ваших силах доступ к любому ребенку получить. В ваших силах менять ситуации жизни так, как вам нужно.

Раскрыть скрытые силы - задача каждого руководителя, который стремится к успеху. И тут нет ничего мистического, это техника, метод. И по-настоящему эффективным можно быть лишь раскрывая свой внутренний потенциал.

Для этого я создал специальную **мастер-группу**, в которой руководители, предприниматели совместно тренируются, решают возникающие задачи бизнеса, общаются, поддерживают друг друга, мотивируют. Короче сообщество людей нацеленных на успех, радость и благополучие.

Группа работает по дистанционному принципу. Т.е. вам не надо никуда выезжать. Я вместе с группой ждем вас у вас же дома:)

За этот выпуск вы получили:

- Методику прокачивания своей идеи;
- Возможность принять участие в развивающей мастер-группе.

Делитесь результатами использования полученного. **Практика - двигатель успеха!**

Умеете ли вы наслаждаться?

Наслаждение собственной жизнью давно стало не просто умением, а искусством. Почему, спросите вы? Да потому что мы просто разучились наслаждаться жизнью, процессом жития.

Понаблюдайте за детьми. Занимаются какой-нибудь ерундой, а столько радости, столько удовольствия, сфокусированность максимальная. Зовешь его, а ему пофигу:)

Вот бы каждому такую сфокусированность, такое наслаждение действием, тогда не было бы проблемы с кадрами:). Люди бы не задавались вопросами успешности, не искали бы каких-то секретов мгновенного успеха. Покупали бы другие книги, слушали других людей.

А происходит все несколько иначе. В мире тьма инфантильных людей, которые чувствуют себя такими несчастными, такими одинокими и всеми покинутыми. Мой друг часто говорит: *Проблемы? Проблемы у тех, кто сидит на героине*

И он во многом прав. Если вы посмотрите на тех, с кем общаетесь, работаете, то мгновенно заметите тех, кто **НЕДОВОЛЕН** тем, что делает, а значит несчастен, а значит работа низкого качества.

И если вы владелец бизнеса, ну хотя бы руководитель, то наверняка видите в своей организации то, о чем я пишу. Мотивируете их, они вроде рвутся в бой, но быстро запал спадает. Только на ваших эмоциях гор не своротишь. Ну можно наворотить конечно, но своротите себе здоровье основательно.

В чем же проблема?

А проблема в том, что разучились получать наслаждение от деятельности, а из-за этого нет сфокусированности на работе, а значит и результата.

Значит, чтобы появился результат(нужный результат, планируемый), важен фокус, о чтобы был фокус, нужно научиться кайфовать от деятельности. А чтобы научиться кайфовать, нужно(для начала) осознать, что это вообще возможно и поупражняться:).

О фокусе много писал *Тимоти Голви* в своих книгах. Описывал примеры из спорта и бизнеса. Когда я читал про его пример с большим теннисом, вспомнил такой же пример из моей жизни, но с настольным теннисом.

Я очень люблю настольный теннис. И вот как-то играя, я заметил, что мое состояние как-то меняется. То суетливость какая-то, то некое поле спокойствия. Решил проверить, наблюдать стал. И заметил, что когда я фокусируюсь на мячике, то теряется цензор, исчезает самовмешательство. Исчезает внутренний монолог. Так верно, так неверно. Нет диктатора и игра становится блестящей. И успешной.

И абсолютно то же самое в бизнесе. **Когда нет фокуса, нет результатов.** Руководитель бесится, ищет какие-то причины, проблемы. Когда фокус есть, все довольны. Работники зарплатой, директор прибылью:)

О фокусе мы еще поговорим. В следующих выпусках. Чтобы вы и ваши люди сфокусировались, у них должен возникнуть интерес. А интерес - это влечение к тому, что приносит удовольствие. Научив людей испытывать удовольствие от работы, вы создаете у них влечение к ней, а значит и фокус. Ух, как:)

Я наслаждаюсь жизнью, наслаждаюсь тем, что делаю и тем, чего не делаю. **И я этому учился.** Помню те моменты, когда я ненавидел мир, обстоятельства, людей, проблемы. Кто-то был виноват, все приносило страдание.

Но потом начал пробовать, учиться. **А почему бы не научиться наслаждаться тем, что происходит? Видеть в происходящем удовольствие? Можно и вообще увидеть? Оказывается можно.**

Думаю, начать стоит с простой попытки увидеть нечто приятное, радостное в том, что вы делаете. Заинтересоваться чем-то в том деле, какое вы делаете. Начните с малого:)

Мы сами отказываемся от подарков

Эта статья легкий привет, небольшая заметка о стеснении, о ложном скромничании. Сколько раз вам предлагали нечто, просто так? Например, предлагали угостить вас чем-то, либо деньги совали в руки. А вы отказывались. Сколько раз?

Наверняка немалое количество отказов у вас на счету.

Давайте просто задумаемся, попробуем осознать этот момент. Вы где-то, как-то возжелали, чтоб ситуация вашей жизни начала меняться. Почти каждый человек хочет что-то изменить в своей жизни. И вы также возжелали изменений, улучшений в бизнесе, отношениях, здоровье и т.п.

Захотев изменений вы послали своеобразный сигнал во все концы мира. Это естественно, люди все взаимосвязаны, хоть и старательно от этого отрешиваются. На эту тему как-нибудь напишу позже. Сейчас несколько о другом.

Чтобы изменяться жизнь ваша начала, нужно впустить вообще саму возможность изменений, сами изменения. Если пример с больницей, то подпустить к себе доктора.(я о толковых врачей).

И в вашу жизнь приходит нечто. Подружка предложила угостить вас, знакомый чувствуя благодарность тянет вам деньги. Врач тянет лекарство. И что же вы делаете? Вы отказываетесь!

Вы отвергаете, вы говорите изменениям **НЕТ!** Вы можете подумать и задать вопрос: а как столь малые ситуации, незначительные события влияют на изменения вообще?

Так все начинается с малого. С малого шага начинается далекий путь.

Когда-то я заметил это и начал учиться принимать. Так это сложно оказалось:) Но друзья помогли переучиться:) Теперь я принимаю любые подарки в виде денег, угощений, приятных слов и т.п. И это так классно.

И с того момент, как начал принимать, заметил, что изменения стали в моей жизни происходить. Наладились отношения с девушками, работать эффективней. Конечно принятие - это составляющая, а не сам фактор влияющий на изменения. Но это важная сторона.

Вспомните, как часто вам нужна была помощь, но вы отказывались под предлогом *Я ж сильный, я сам.* Это из той же оперы. Учитесь принимать подарки, принимать то, что приходит в вашу жизнь. Ведь привычка отказываться ведет к тому, что вы отказываетесь от новых возможностей бизнеса, от предложений, от доходов.

Анекдот в тему:

*Мужчина с женой и сыном сидят в ресторане. Перед каждым только салатик и чашка кофе. За соседним столиком НР. Стол ломится от всевозможных блюд. Ребёнок не отводит глаз от стола. НР говорит:
- Пусть пацан поест! (показывает на свой стол)
Жена:*

- Спасибо, он сыт!

НР:

- Пусть не сыт, пусть пожрёт!!!

Решать вам, поразмышляйте над этим. Попробуйте понаблюдать сколько раз за день вы отказываетесь.

Развитие не для ВСЕХ.

Очень много людей покупают книги, идут на семинары, да и просто говорят о развитии. Очень много. И каждый из них считает, что он развивается, что он овладевает чем-то новым, качественным, красивым.

Но беда в том, что лишь единицы действительно развиваются. Все дело в том, что вокруг куча помех. **Среда не отпускает так быстро человека.** Захотелось начать развиваться, взял методiku, начал, но через некоторое время все вокруг начинает мешать, отвлекать. Появляются разные обстоятельства, которые снова мешают. И так идея развития остается только на словах.

Окружающая вас среда - это система. А система не меняется так быстро, как вам бы хотелось. И вы пытаетесь измениться заставляете меняться всю систему. Иначе никак. Все вокруг взаимосвязано. Ваши эмоции влияют на мир, ваши желания, ваши мысли.

Окружающая среда сопротивляется изменениям. И для нее проще, чтоб вы совсем забыли идею саморазвития. И вы забываете, у вас вдруг не хватает времени, куча забот возникает, а тут еще простыли, ну все, в следующий раз...

Но есть выход. Это создание развивающей среды, среды поддержки. Это могут быть единомышленники, товарищи, с которыми вы вместе развиваетесь, делитесь методиками, обсуждаете ошибки, продолжаете совершать дальнейшие действия. Эта общность очень ценна для любого человека, который решил прокачать в себе некие навыки, узнать себя, развить свой бизнес.

Поэтому издревле развивающиеся объединялись в рамках школы. Чтоб поддерживать друг друга, помогать, совместно семимильными шагами шагать к поставленным целям.

Найдите себе такую группу, людей единомышленников. И вы сами заметите, как возросла мотивация и результатов стало больше.

Понаблюдайте за собой. Часто ли вы скидаете в собственном развитии, в тренировках, практике? Если да, то вам нужно срочно искать сообщество с похожими целями развития.

Если вы по каким-то причинам найти не можете, то я приглашаю вас в наше сообщество, в мастер-группу.

Есть ли у вас стратегия?

Не так давно я встречался в Тольятти со своим ирландским другом. Он занимается страховым бизнесом. Говорили на английском. Оказывается английский не так уж и плох у меня:) Я уже писал о том, что изучаю язык интуитивно, это помогает.

Тема самой беседы, я думаю, не имеет значения, но что главное было. В ходе беседы я очень четко осознал, что моя стратегия не полная. Я не рассмотрел варианты, что буду делать **ПОСЛЕ** бизнеса. **Что я буду делать после?**

Я ловлю неопишуемый кайф от моей деятельности. Это потрясающе, видеть, как все больше людей становится счастливее, радостнее, богаче, успешнее. Люди находят смысл своей жизни, смысл своего бизнеса, повышают прибыль. А с ними становлюсь успешнее и богаче я сам.

Это чудесно, НО. **Что я буду делать ПОСЛЕ?**

И это удивительный вопрос. Как мне нравятся такие вещи. Это развивающе. И я задумался. А потом расслабился, отпустил, поплыл на волне интуиции. И я нашел ответ. Удлинил свою стратегию до конца своих дней. Стратегия выхода так сказать. **Стратегия жизни.**

И у меня есть к вам несколько вопросов.

ЧТО ВЫ БУДЕТЕ ДЕЛАТЬ ПОСЛЕ СВОЕГО БИЗНЕСА??

Да и вообще, насколько далека ваша стратегия? Есть ли она вообще? Моя стратегия была на 20 лет и касалась в основном бизнеса. Теперь это Стратегия жизни.

Если у вас есть стратегия бизнеса, то есть ли стратегия жизни? Если вы понимаете, как будете строить бизнес, то понимаете ли, как будете строить жизнь?

На эти вопросы ответьте себе сами. Ответы в такой форме:

1. Есть ли стратегия бизнеса? Что самое главное(стратег.цель, кратко)

2. Есть ли стратегия жизни? Что самое главное(стратег.цель, кратко)

Если ответ на оба пункта "НЕТ", то напишите **ПОЧЕМУ?**

Что вам помешало? Почему нет стратегии?

ЗАЧЕМ ПИСАТЬ? Это несложное задание **развивает**.

Понаблюдайте пожалуйста!

P.S. Не ленитесь, ответьте на приведенные вопросы, это способ вырасти, шагнуть к цели.

Жертва ли ВЫ?

Вы наблюдательны? Я наблюдателен. И заметил, что в мире есть одно из самых популярных слов. Какое? Это слово **ЖЕРТВА**.

Как часто вы слышали от окружающих и от себя?

- Я жертва обстоятельств;
- Я жертва судьбы;
- Я жертва правительства;
- Я жертва жадных налогоплательщиков;
- Я жертва бандитов;
- Я жертва собственной неосмотрительности
- И т.п.

И самое интересное, что это слово может вслух и не звучать, но обязательно звучит в мыслях, состоянии. *От меня ничего не зависит, я лишь пешка, шестеренка, я не могу этого и того, у меня мало сил*

Поверьте, у вас гораздо больше сил, чем вы себе можете представить. Мозг используется на 3-7%, тело на 10%. **ПОТЕНЦИАЛИЩЕ**. И только в ваших силах его раскрыть.

Так почему же вы ощущаете себя жертвой?

Я хочу вам сказать нечто странное: **Что вы ищите в своей жизни, то и приходит! То, на чем вы фокусируетесь, то и приходит в вашу жизнь!** И это один из базовых моментов моей модели легкости в бизнесе.

Вы прямо **сейчас** строите свою жизнь. А если не строите, то за вас ее строят другие. И поверьте вряд ли стоят в ваших интересах. Это значит, что нужно из состояния жертвы переходить в состояние легкости, когда все дается легко, красиво и с радостью.

Но есть СТРАХ!

И вы наверняка его замечаете. Действительно есть страх быть успешным, страх жить легко, радостно и достатке. Недавно, в мастер-группе во время аудиосеминара **Бизнес как Игра**, я заметил этот страх в участниках.

Это воспитание. Видимо это с детства осталось. Есть религия, которая **учит страдать**, есть СМИ, которое наглядно показывает как все плохо(причем обманывая часто), есть хмурые лица родителей(в большинстве случаев). Это все накладывает серьезный отпечаток.

НО мы НЕ ЖЕРТВЫ своего воспитания!!!

То, что было, то прошло. И первое, что нужно сделать, это изменить свой взгляд на события, явления. Попробовать посмотреть на них иначе, под другим углом, с другой стороны. Одно и то же событие для разных людей становится совершенно разным и ведет к различным результатам. Один получает пользу, другой вред. **Какой результат хотите получить ВЫ?**

А сейчас я хочу попросить вас провести эксперимент.

В течении одного дня последите за собой, понаблюдайте. И попробуйте подсчитать, сколько раз за день вы почувствовали себя жертвой(шестеренкой, пешкой)?

Это важное упражнение, которое вам покажет многое о самом себе. Есть и продолжение, но сначала нужно выполнить это.

О результатах пишите, с цифрами, комментариями.

P.S. Хочу снова напомнить, что только вы притягиваете неприятности в свой бизнес, в свою жизнь. И только вы мешаете успеху, благополучию, счастью поселиться в вашем сердце. Упражнение поможет вам начать изменение этой ситуации!

Обилие информации толкает на поиск лучших инструментов

Если мы посмотрим вокруг, то увидим, что информации о чем-либо стало огромное количество. Телевидение, радио, интернет, журналы, газеты, книги. И объемы информации не думают уменьшаться, о совсем наоборот, они только увеличиваются.

И для вас, как руководителя, бизнесмена, начинающего предпринимателя становится важной ваша способность умело и оперативно ориентироваться в этом мире информации, теорий, новостей.

Уже существуют методы структуризации полученных знаний, синтеза их. Но как понять какие знания **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** нужны? Ведь копить информацию впрок, в надежде, что она когда-нибудь понадобится, просто глупо.

Мы живем совсем не в каменном веке, когда способность запомнить была жизненно важной. У нас есть компьютеры, интернет, чтобы хранить знания. Нам важно научиться брать то, что нужно **НАМ СЕЙЧАС**.

Если мы сразу берем то, что нам нужно, то мы колоссально экономим время для последующих действий, а значит, выходим вперед. В лидеры.

Недавно встретил статью про то, что лидерами быть необязательно, можно и так быть на плаву в мире бизнеса, умело держаться подальше от конкурентов и все такое. Налицо мнение о том, что лучше просто быть шакалом при льве, в целости, да еще и кормят.

Может я несколько утрирую, но сравнение хорошее. Конечно, никто не спорит, вы можете быть средненьким руководителем, владеть средненьким бизнесом, без становления лидером. Это ваш выбор. Но вы можете занимать лидирующие позиции, со всеми благами, которые вытекают отсюда.

Четкое понимание что же тебе нужно и быстрый поиск этого - это конкурентное преимущество. Стоит еще добавить, что после идет не менее быстрое воплощение, реализация задуманного.

Интуиция в этом наш чудесный помощник. Развивая интуицию, вы чувствуете, что нужно сделать в следующую минуту, для чего это и как это сделать. Очень эффективно, правда?

За время моей практики, создания бизнеса, продажи его, тренерской деятельности, я четко увидел, что **интуиция - это главное конкурентное преимущество любой фирмы**. И лучше всего, чтобы интуицией в должной мере владел именно владелец бизнеса, ну хотя бы руководитель. В других вариантах будет много споров и недоверия.

И вложения в обучения просто обязаны содержать в себе тренировку интуиции. В первую очередь самого генерального директора, а также топ-менеджмент.

А вам уже как-то помогала ваша интуиция? Прислушивались ли вы к ней, обращали ли внимание? Пишите мне, я вам обязательно отвечу.

Если у вас ЭТОГО нет, Вы обречены!

Сегодня я расскажу о важнейшей способности любого человека. Способности, без которой просто невозможно стать успешным, занять лидирующее положение.

И эта способность, это качество - ОСНОВА интуиции. Без этой основы нет и интуиции, нет интуитивных решений и дальнейших действий. Что же это такое? Подведу к этому с помощью нескольких историй из реальной жизни.

Один мой хороший знакомый Владимир решил провести эксперимент и весь день ходил в одежде вывернутой на изнанку. Вся одежда была вывернута и даже обувь разная. Он зашел к другу, вышли погулять, но друг так и не заметил перемены. Только когда Владимир указал на столь явную перемену своему другу, тогда тот и заметил:)

Следующая история. У одного косвенно знакомого, который мягко говоря не совсем законно живет дома был обыск. Пришла толпа милиционеров, искали оружие. Перерыли **ВСЕ**, искомывали вдоль и поперек квартиру, но ничего не нашли. Не с чем и ушли. Обойма от пистолета лежала на телевизоре. Просто лежала, ничем не прикрытая, но ее не заметили.

Еще. В метро ехал человек с пивом, но пиво было в пол-литровой кружке. В метро в 6 утра, в кружке, пиво:) Два моих товарища заметили, что человек пьет пиво, но только через некоторое время они вдруг осознали, что человек пьет не из бутылки, а из кружки. Велико было их удивление.

Именно основываясь на вашей невнимательности вами манипулируют те, кто этого хочет. И не всегда вы это замечаете(именно из-за невнимательности, ненаблюдательности).

Эти истории можно продолжать до бесконечности. Да и вы наверняка уже вспомнили не одну такую историю, возможно сами в ней участвовали.

Так что же это за способность такая? **Это способность наблюдать, обращать внимание.**

Наблюдательность - способность замечать малейшие детали в целом и их связь между собой, а также способность видеть целое в малейших деталях.

Определение мое. И без наблюдательности нет не только интуиции, но и отношений, желаемого уровня продаж, воспитания детей, безопасности и т.д.

Это основа.

Чтобы развить интуицию, научиться ею пользоваться, нужно научиться обращать внимание на малейшие сигналы поступающие в сознание. Это сигналы тела, сигналы мысленные, образы, сигналы жизни(ситуации, случаи, люди), на все это важно обращать внимание, улавливать связи.

Когда вы идете на стоянку или чистите зубы, о чем вы думаете? Где вы в этот момент находитесь?

Попробуйте честно ответить. Где угодно находимся, только не в данном моменте, не при данном действии. А значит упускаем обилие сигналов.

Отсюда мы переходим к еще одному определению интуиции.

Интуиция - это способность замечать сигналы, видеть между ними связи, для того, чтобы точно прочувствовать настоящее, а также спрогнозировать будущее(ближайшее или далекое).

Наблюдательность важна не только в интуиции, это вообще универсальный инструмент. Когда приходят бизнес-консультанты, они намекают как раз на это. На то, что у вас самих наблюдательность низка, так как все вокруг привычно, обыденно. А они вроде как смогут заметить детали, то чего вы не видите.

И все вроде бы логично. Но важно каковы сами эти консультанты. Действительно ли они смогут заметить мельчайшие, важнейшие детали вашего бизнеса? Не факт. Нужно проверять. Но это не тема сегодняшнего выпуска.

Что же делать для того, чтобы наша способность наблюдать усиливалась? Есть простые действия. Когда вы идете куда-то(стоянка, остановка, кабинет и т.п.) пробуйте заметить любые изменения мышц ваших ступней, затем ног целиком, а затем и всего тела.

Это может показаться простым, но когда вы это попробуете, то заметите, как перепрыгиваете на что-то стороннее. Мысль закралась, девушка красивая прошла, телефон зазвонил, все отвлекает. Это простая тренировка, которая приносит хорошие результаты, если заниматься регулярно.

Во-первых, изменится ваша походка, станет красивой, грациозной. **Во-вторых**, изменится осанка и просто самочувствие улучшится. Попробуйте!

А затем вы начнете замечать больше деталей, сначала в одежде сотрудников, затем и в бизнес-процессах. Важно начать. Также важно как и везде.

Итак.

1. Наблюдательность - основа интуиции, как и успеха;
2. Если у вас наблюдательности нет, то вы обречены...
3. Наблюдательность можно развивать;
4. Начните обращать внимание на движения тела при прогулке.

Три первых Шага к собственной интуиции

В Тольятти сейчас светит солнце, тепло. И в этот солнечный день я хотел бы рассказать вам о трех первых и важных шага к овладению собственной интуицией.

ШАГ №1. Принятие возможности и существования интуиции.

Это важный шаг, на котором вы говорите своей интуиции ДА. Вы допускаете ее существование, а значит открываетесь на встречу новому. Это естественный процесс. В мире ничего нового не открывалось, пока не было допущения, что можно сделать что-то новое. Эх, завернул:)

На этом шаге вы что-то читаете про интуицию, спрашиваете, возможно пробуете свою интуицию в деле. Это ознакомительный этап.

ШАГ №2. Начало тренировки.

На этом шаге вы ищите, подбираете себе некую систему тренировок интуиции и начинаете тренироваться, развивать собственную интуицию. Тут может быть много ошибок, отступление от своего желания развиваться, лень и т.д. На втором шаге очень важным является не бросать. Начав, не бросать тренировку. Потерпеть и подождать, пока тренировка не войдет в привычку.

Это также как с обливанием холодной водой. Сначала мерзко, не хочется лить воду на себя, а потом кайф, и ради этого кайфа вы просыпаетесь раньше обычного:). Также и с тренировкой интуиции.

Сама тренировка описана и озвучена в моем аудиокурсе «Бизнес-Интуиция. Easy». Этот курс позволит вам не допускать тех ошибок, которые допускал я сам, использовать только эффективные и простые методы развития интуиции. Мне аж завидно:), у меня такого курса не было в то время, когда я начал тренироваться.

ШАГ №3. Применение в жизни.

Без этого нет никакого смысла во всех упорных тренировках. Очень часто бывает, что человек натренирует мощную чувствительность, ощущает наперед верные решения, но не действует. Все знает, понимает, но никак это не использует.

Зачем вам танк, если воевать не собираетесь и даже не заводите его, чтоб поле вспахать?

Важно применять. Что чувствует мой собеседник? Принимать или нет нового человека на работу? Каким путем достичь стратегическую цель?

А применять интуицию можно вообще везде. Выбор пищи, семья, отношения, воспитание детей, переговоры, бизнес вообще, поиск предназначения, здоровье....

Секрет Эмоций

В современном мире наблюдается сильное влияние межличностных отношений на бизнес-процессы. Особенно это часто встречается в России, где бизнес-процессы построены во многом на личных отношениях. Люди склонны доверять своим знакомым, поэтому реклама "из уст в уста" так эффективна.

В то же время плохие отношения с партнерами могут навсегда перечеркнуть любое взаимодействие с покупателями или продавцами. Человек склонен делать выводы исходя из своих ощущений, эмоций.

Обычно мы делаем это не задумываясь, не осознавая. Не анализируем и не отслеживаем свои решения, выводы и решения, принимаемые под воздействием эмоций. Разбирая ситуацию потом, мы осознаем, что действовали спонтанно. Но в момент принятия этого решения мы не могли совладать с эмоциями.

Эмоции сильно влияют на наше внутреннее состояние, а следовательно на наш внешний облик тоже. Точно также, как и у нас, у нашего потенциального клиента постоянно возникает целая палитра эмоций. **Подсознательно, воспринимая наше внутреннее состояние, потенциальный клиент формирует свое впечатление о нас.** А на основании его принимает соответствующие решения.

Отсюда мы можем сделать вывод, что управляя своим внутренним состоянием, своими эмоциями, мы управляем производимым на клиента впечатлением.

Помните те периоды понижения энтузиазма? Возможно такой период и сейчас в вашей жизни, в вашем бизнесе. Падает мотивация, настроение, а значит и доходы.

Как же научиться повышать энтузиазм, быстро собираться с силами, находиться в эмоциональном равновесии?

Тренировать эмоции. Ведь тренировка производит очень сильный эффект. Тренируя свои эмоции, вы становитесь способны совершать сверхусилия, приобретаете уверенность и глубокое спокойствие.

В одной Самарской компании оказывающей рекламные услуги, руководитель осознал проблему: Медленное, но падение продаж. Разобрались в чем дело. Менеджеры по рекламе(продавцы услуг) проходили тренинги по продажам, трудились, а при падении продаж - руководитель снова покупал тренинг. Работники вдохновлялись на некоторое время, трудились, но снова был спад, снова тренинг и т.д.

Очевидно, что это неэффективно. В данной ситуации проведение новых тренингов продаж было *кормлением рыбой*, вместо обучения эту *рыбу ловить*.

Проведя опросы и тестирование, выяснили, что не новые техники продаж нужны продавцам, а способность стремительно действовать, чувствовать своих клиентов, *разгонять* себя, входить в высокоэффективные состояния. Тогда решено было провести серию тренингов эмоций и чувствительности. Спад был остановлен и начался постепенный подъем.

Итак:

- Тренировка эмоций повышает личную эффективность;
- Управлять эмоциями несложно, главное знать метод(ищите и обряцете 😊);

Нежелание слушать и применять

Самое невеселое во всей тренинговой деятельности, это когда на твои рекомендации, наблюдения, человек просто не хочет смотреть. Т.е. приходит такой "страждущий" и просит: ПОМОГИ!
Ты выслушиваешь, объясняешь ЧТО ИМЕННО нужно делать, когда и как. Но сразу же понимаешь, чувствуешь, что это сделано не будет. Человек просто пришел показать какой он несчастный, грустный.
Вот притча:
Притча от Хакима Мудждуд ибн-Адам Санаи(1045-1140)-персидский и таджикский поэт.

===

*Однажды отец сказал сыну, у которого от рождения двоилось в глазах:
- Сын мой, ты вместо одной вещи видишь две.
- Не может быть! Ведь если бы это было так, я бы видел четыре луны вместо двух.*

===

Поэтому я когда-то перестал обучать бесплатно. Неблагодарное это занятие. Аморальное даже.
В этом сообщении я как бы намекаю. НА что? Попробуйте понять, пишите в комментарии.

И в качестве контрольного выстрела старинная поговорка:
Когда невежа берется за чтение - это подобно тому, как осел, прежде чем съесть дыню, обязательно втопчет ее в грязь

Три подхода к развитию

Существует три подхода для к развитию. В определении подходов помог Идрис Шах и его книга "Благоухающий скорпион"

Чтобы выбрать один из них, надо знать, что они собой представляют. На основании своего опыта я могу сказать, что большинство людей не имеют об этом представления.

"Во-первых, вы можете попытаться взять свою цель *приступом*, с помощью только усилия. Опыт вашей собственно жизни, так же как и наш опыт, доказывает, что при достижении более тонких целей подобный подход не срабатывает.

Во-вторых, вы можете вообразить, что учитесь, тогда как на самом деле лишь потребляете внимание, восторгаетесь им или ищите его: так ведут себя приверженцы культов и невежды.

В-третьих, вы можете воспользоваться принципами, предлагаемыми теми, кто предположительно уже разбирается в интересующем вас вопросе. Путь состоит именно в этом. И тем не менее люди, стремящиеся к "самопознанию", на самом деле не готовы воспользоваться предлагаемыми принципами. Одна замечательная леди, моя знакомая, сказала во время недавнего посещения: "Если я не успею до своей смерти добиться высшего сознания, я ТАК РАЗОЗЛЮСЬ..." "

Поэтому так важно становится учиться тому, как учиться.

Предлагаю попробовать увидеть, понаблюдать эти подходы в вашей жизни. В повседневных делах, подходы в отношении обучения, достижения целей. На работе, дома, на курсах, в университете, на тренингах.

Ваш живой опыт наблюдения станет действительно ценным и полезным. А как вы сами подходите к развитию и обучению?

Вкус Дао. История от Лао-Цзы

В одной деревне жил бедный старик, но ему завидовали даже цари, потому что у него был прекрасный белый конь. Цари назначали невероятные цены за коня, но старик отвечал: "Этот конь - не просто конь для меня он как человек. А как можно продать человека, друга?" - так и не продал.

Однажды утром он обнаружил, что коня нет в конюшне. Вся деревня собралась и люди говорили: "Какой ты глупый! Мы знали что коня когда-нибудь украдут. Надо было продать какое несчастье!"

Старик сказал: "Не надо так говорить. Просто скажите, что коня нет в конюшне. Это факт все остальное - суждение. Я не знаю несчастье это или счастье потому что это всего лишь эпизод. Кто знает, что будет дальше?"

Люди смеялись над стариком. Они считали что он не совсем в своем уме. Но спустя 15 дней, ночью конь вдруг вернулся. Его не украли он просто убежал на волю. И мало того он привел с собой дюжину диких лошадей.

Люди вновь собрались и сказали: "Старик ты был прав. Это не было несчастьем, напротив это оказалось счастьем."

Старик ответил: "Вы опять заходите слишком далеко. Просто скажите, что конь вернулся..... кто знает счастье это или нет? Это только эпизод. Прочитав одно предложение - можете ли вы судить о всей книге?"

Люди подумали, что он не прав. Как же ведь у него еще появилось 12 прекрасных лошадей!

У старика был сын, который начал объезжать диких лошадей, упал с лошади и сломал ногу. Люди вновь собрались и стали судить: "Ты опять оказался прав! Это было несчастье. Твой единственный сын не может ходить, а ты такой старый....."

Старик сказал: "Вы одержимы суждениями. Просто скажите, что он сломал ногу. Никто не знает несчастье это или счастье. Жизнь состоит из событий, а ВАМ увидеть все сразу - не дано."

Случилось так что через несколько недель страна вступила в войну и всех юношей насильно забрали в армию. Оставили только сына старика. Вся деревня плакал, а они пришли снова к старику и сказали: "Ты был прав старик, это оказалось счастьем, твой сын калека, но он с тобой. А наши сыновья - вернуться ли они?"

Старик опять сказал: "Вы все судите и судите! Никто не знает! Только Бог, только мироздание знает - счастье это или несчастье!"

Резюме. Не спешите делать выводы. То, что кажется понятным и определенным, не всегда может быть таковым

Три уровня знания

"Одно из наиболее конкретных заявлений, относительно существования этих трех уровней, было сделано Аль-Газали. Как он учил, по отношению к знанию каждый человек, на самом деле, занимает одну из трех позиций. Во-первых, он имеет свою долю в том общем запасе знания или того, что называется знанием в обществе, к которому он принадлежит, что накоплено внешним социальным миром его семьи, племени, нации, цивилизации. Во-вторых, он может присоединиться к кругу тех, кто понимает больше обычных людей, тех, кто специализируется. В- третьих, он может войти в круг тех, кто реализовал свое понимание через непосредственный опыт.

Эти три уровня можно увидеть, например, в такой аналогии: человек имеет общее представление о том, кто такой кузнец; затем он учится кузнечному делу; и, наконец, он становится кузнецом через опыт."

Эмир Али Хан

Попробуйте понаблюдать это в жизни на реальных примерах. Это будет познавательно и развивающе.

Закон Платы. Платить или не платить?

Один из наиболее часто звучащих законов вселенной - это закон платы. Суть его в том, что за все нужно платить, плата все равно будет. Для меня этот момент всегда был интересен, просто потому что не хотелось как-то мне платить:). И я его изучал, закон этот.

Изучал ситуации, когда человек резко теряет некую сумму денег. Ее либо крадут, либо штрафы какие-то, либо непредвиденные расходы, ущерб. Эти люди расплачивались за что-то деньгами. А есть другие, которые платят своим здоровьем, социальными штуками (общение, семья, статус). И поверьте, лучше платить деньгами:). Эти люди гораздо счастливее:)

Изучал причины, почему нужно было платить. И выяснялось, что некоторое время назад остались непогашенные долги, неоплаченная чья-то работа, обман какой-то, халява и т.п. **И если подопытный наш жадный, то платил он здоровьем, семьей своей. Если же подопытный поумнел, то платил деньгами.**

И есть еще одна группа "**платящих**", у которых ситуации непредвиденных затрат возникали из-за того, что они не хотят меняться. Например, знакомый мой постоянно разбивал машины свои. У него их было три или четыре и все были в аварии. Даже если он за рулем не был. И аварии были жесточайшими порой. А причина была в том, что он не желал менять жизнь, направленность жизни, устремления так сказать и аварии были своеобразным сигналом о том, что путь **ТАКОЙ** доведет до смерти. Товарищ начал меняться, аварии прекратились. Просто нету. Что нам все это дает. Некие рекомендации:

1. Если есть выбор: платить или нет, то лучше платите. Пользуясь в интернете бесплатными ресурсами (библиотеки, курсы и т.п.) я часто плачу создателям этих ресурсов. Перевожу деньги на их телефоны или электронные счета. Просто так. Во-первых, отдавая, не обеднеешь, а во-вторых, это благодарность.

2. Если теряете деньги, то задумайтесь. Попробуйте вспомнить, что такого было, что теперь вы платите? Это будет полезно на будущее. В следующий раз вы сделаете движение (плату) сразу, не дожидаясь проблемок.

3. Лучше платите деньгами. Можно платить и услугой и помощью, но часто бывает так, что возможности нет. А послать денег возможность есть всегда.

4. Не думайте, что всех купили:) Выполняя вышеприведенные рекомендации у вас может возникать ощущение, что вы всех купили, отвязались от всех деньгами своими. Будьте осторожны. Исключения есть всегда и порой важнее заплатить собой, своим временем, усилиями, поддержкой. Учитесь чувствовать такие моменты.

Если будете придерживаться этих рекомендаций, то начнете видеть взаимосвязи всего и вся в этом мире и вопросы успеха перестанут быть вопросами, а станут ответами:)

Платя, мы поддерживаем движение в этом мире. Движение денег, движение силы.

EasyBusiness: каким бывает бизнес?

По данным доклада «Doing business 2007: How to reform», подготовленного Всемирным банком, Российская Федерация занимает 96 место среди 175 стран по легкости ведения бизнеса.

Из этого доклада становится явно заметным:), что бизнес бывает легким и трудным. И что якобы легкость или трудность его зависит от страны:)

Бизнес - это одна из частей нашей жизни и подчиняется он все тем же ~~веселым~~ серьезным законам:), незнание которых, как известно не освобождает от ответственности.

Встречаясь с совершенно разными бизнесменами, я увидел, что бизнес, может быть похожим на бег с препятствиями по площадке со злыми собачками или на спокойный подъем на эскалаторе.

И то каким будет бизнес, совершенно не зависит от его специфики, сегментов рынка и т.п. **А зависеть будет от ВАС.**

Квантовая физика говорит, что мир отражает нас, что можно притянуть все, что угодно. Фильм "Секрет" кричит о том же. Но не многие бизнесмены используют эти простые законы.

Один из старших учеников Мирзакарима Норбекова рассказывал как-то, что к ним в гости приходил человек. Международный металлургический бизнес, в каждой стране открывает по 2 комбината. Обычный человек, но мощь его ощущалась сразу. И вот он начал рассказывать о том, как он делает бизнес. Совершенно реальная история.

Сказал, что тратит всего 50 минут в день на бизнес. Утром садится и представляет себе, **КТО** именно ему нужен(партнеры, клиенты и т.п.). Потом(опять же в мыслях) говорит своему сотруднику, чтоб тот нашел телефон нужного человека. Снова мысленно звонит ему и договаривается о нужном, описывая все выгоды и т.п. Тот соглашается(в мыслях). И так 50 минут по всем делам.

Этого воротилу спрашивают: "А что дальше?"

На что он ответил, что дальше **ТОТ** человек находит его **САМ** и предлагает **ТО**, что **НУЖНО** и остается только **СОГЛАСИТЬСЯ**

Но потом он сказал, что это не врожденная способность, это тренировки, тренировки.

Значит, каждый может так. **И ВЫ ТОЖЕ!**

Многие руководители мечтают делать меньше, а получать больше. Но всегда есть какие-то причины неосуществления этого. Люди просто не осознают возможности работать меньше, но эффективней. На мой взгляд это первое, что нужно сделать. Поверить, что это возможно и **ТУТ ЖЕ** начать проверять.

Часто меня спрашивают, как я так много могу успевать. И писать и проводить занятия и консультировать, и отдыхать? На что я даже как-то смущаюсь:) Честно говоря я не вижу проблемы в этом. Я еще успеваю кучу фильмов смотреть(люблю кино очень)

Просматривая прошлое, понимаю, что видимо все упростилось тогда, когда я стал применять то о чем трубят Джо Витале, Норбеков, Шакти Гавейн и др. Причем, что почти никого из них я и не знал:)

Да и техника довольно проста. **ЧТО** вам нужно? Монстры-продавцы, которые продадут все? Рентабельность 40%? Дом за 10 000 000\$?

*я четко представлял, чего хочу, и при этом следовал любому интуитивному импульсу, возникающему во мне. Результат превзошел все ожидания. **Джо Витале***

1. Начните с принятия того, что бизнес может быть легким, веселым, смешным.
2. Решите чего вы хотите? Определитесь!
3. Следуйте любому интуитивному импульсу! Действуйте!
4. Радуйтесь результатам:)

*Хотите верить, хотите нет, но то, есть у вас бизнес или нет, зависит от состояния вашего внутреннего мира. **Джо Витале***

Начните сегодня же! Чего откладывать в долгий ящик?

УЖАСНАЯ ПРИВЫЧКА!!! ЗОВЕМ ДЖО ВИТАЛЕ :)

Сегодня пришло письмо от Джо Витале(подписан на его рассылку) и эту статью я хочу начать именно с отрывка письма(перевод мой):

Я хочу задать Вам вопрос...
Что вы действительно хотите в вашей жизни?
Вы хотите новый автомобиль или лодку?
Дом вашей мечты?
Теплые отношения?
Лучшая работа?
Новая карьера?
Хорошее здоровье?
Способность помогать другому члену семьи или другу?
Теперь, когда вы знаете то, что вы хотите, что мешает вам привлекать это в вашу жизнь?
Другие люди привлекли все эти вещи.
Так, почему не вы? **Джо Витале**

Есть одна очень страшная привычка, даже две, большинства людей. Бывает, что иногда я и забываюсь и тоже совершаю их.

Привычки эти звучат так:

- 1.Зацикленность на неких обстоятельствах;
- 2.Нежелание определиться(Что именно надо?).

И я хотел бы остановиться подробнее на них и посмотреть на их влияние в бизнесе и жизни.

Вспомните, пожалуйста, момент, когда возникает некая проблема. Проблема, которую желательно бы уже решить. Что происходит с вами? Чаще всего вы сосредотачиваетесь на обстоятельствах этой проблемы, на данных, симптомах этой проблемы. Из-за этого нередко волнение, беспокойство только нарастает.

И вот анекдот в тему, как иллюстрация:

*Шмулевич пришел к раввину:
- Рабби! Со мной приключилась большая беда! Справа и слева от моей лавки открылись
два огромных супермаркета! Что мне делать?
- Не надо так волноваться! Напиши над своей дверью
огромными буквами "ВХОД".*

Итак, привычка зацикливаться на обстоятельствах проблемы.

К чему это ведет?

Это ведет к неспособности мыслить широко, слышать собственное чутье(интуицию), а в итоге лишь усугубление проблемы.

Я предлагаю простой метод выйти из этого поспорного круга. Это **ПАУЗА**. Если возникла некая трудность, проблема, а вы замечаете, что начинаете цепляться за нее, волноваться, то возьмите паузу.

Если решать нужно быстро, то паузой может быть дыхательное упражнение и техника расслабления и резкого напряжения, которую я даю в аудиокурсе "Тело Успешного Человека"

Если же проблема не требует немедленного решения, то прогуляйтесь по

берегу реки, лесу, поплавайте в бассейне(отлично помогает), позанимайтесь спортом. Это позволит выйти в зону спокойствия.

Вторая вредная привычка

Нежелание определиться. Мы почти все знаем, чего мы **НЕ ХОТИМ**, но крайне редко думаем о том, чего **ХОТИМ**. Это привычно. Привычно, потому что так учили с детства.

К чему это ведет?

Ведет к тому, что мы начинаем концентрировать всю свою силу на **нежелаемом**. И, что естественно, это нежелаемое приходит в нашу жизнь в полном объеме.

Своей волей, концентрацией мы удерживаем то, что нам не нравится в нашей жизни.

От этой привычки сложнее уходить.

И метод тут прост. Прямо сейчас. **НЕМЕДЛЕННО**. Нужно взять листок бумаги и начать писать о том, чего вы хотите.

>Как должна развиваться сложная ситуация на работе?

>Какого клиента я хочу?

>Что должно происходить с моей жизнью?

>Что я хочу иметь(дом, машина и т.д.)???

Что самое интересное, вам наверняка это уже известно:), но есть привычный способ действий и вы просто забываетесь. И совершаете первое вредное действие и следом второе.

Чтобы уйти от этих привычек, нужно вырабатывать другие. Я уже описал какие. И путь здесь только в действии. **Пробуйте, чем чаще, тем лучше.** И тогда, через некоторое время, у вас появятся совсем другие привычки и, на ваше удивление, жизнь станет тоже другой. **Той, которую вы желали!**

ПЛАНИРОВАНИЕ. 4 ШАГА К УСПЕХУ

Моя чудесная подруга Татьяна Лынова недавно прислала мне письмо с таким содержанием:

*Сергей, я как-то читала у тебя, не помню где, про твои планы.
Как ты планируешь? Ты уже ВИДИШЬ свои события с точными датами? Ведь жизнь вносит свои коррективы в план, верно?
Вообще, как эффективно план составлять на долгий срок? Наверно, тут чувство нужно наперёд далеко, а также знание, что именно тебе нужно. Как ты это делаешь?
Таня*

Жизнь не вносит в мои планы коррективы. Коррективы вношу я сам. Бывает так, что сразу не углядишь классной идейки и только через недельку происходит очередной инсайт. И начинаешь внедрять в план нововведения.

Я планирую следующим образом:

1. Определяюсь чего хочу. Что именно мне нужно там в результате? Зачем я это делаю? Выставляю приоритетность.
2. Определяюсь с датой. Когда мне это нужно? К какому числу я это сделаю?
3. Интуичу. Все внимание обращаю на собственную интуицию и отлавливаю способы действий, которые к указанному сроку(а может и раньше) позволят выполнить запланированное;
4. Действую. Не сижу сложа ручки, а совершаю сильные действия(без суеты)

Не всегда четвертый пункт был прост для меня. Пока я не придумал способ как собственные пристрастия (сладолюбия, женщины:) и др. в моем случае) поставить на службу моей эффективности.

У каждого есть какие-то пристрастия. Это и вредные(сигареты, алкоголь и т.п.) и полувредные(еда, телевизор и т.п.).

ОТ ВРЕДНЫХ ПРИВЫЧЕК НЕ НАДО ИЗБАВЛЯТЬСЯ!

Возьмите их себе на службу.

Метод несложен и я как-нибудь расскажу о нем.

P.S. Главное в планировании - не париться! Относитесь легко к процессу планирования и достижения целей и тогда жизнь будет радостной и успешной

ИМПЕРИЯ АГАЛАРОВЫХ :: ЧТО Ж ОНИ ТАКОГО УМЕЮТ?

Прочитал сегодня статью в журнале Smart Money. Про папу и сына. Араз и Эмин Агаларовы. Статья о том, как же они создали компанию с годовым оборотом \$700 млн.

Что отличало их от многих?

1. Вера в свое дело. Они не парились, что не получилось, они делали снова, лучше, точнее.

2. Реализация появляющихся идей. Идеи не оставались на полке, в погребе. Они реализовывались, что и должно происходить с ними.

3. Драйв. Я это ощутил. Наверняка драйв, кураж, игра. Это не замученные мужики, приходящие с ненавистью в свою компанию, это **ИГРОКИ**.

И это хватает:) Я как-то видел, кстати, как Эмин поет. Была презентация его альбома. Мне понравилось. Человек не прячется за маской крутого бизнесмена, но и творчески реализует себя, занимается тем, что ему нравится.

А много ли такой смелости у вас?:)

ДЕЛАТЬ МЕНЬШЕ - ПОЛУЧАТЬ БОЛЬШЕ!

Но не по шее конечно получать:) Совершать меньше усилий, но получать больше результатов.

Зачем это нужно? Это экономия времени жизни, это легкость жизни, радость жизни.

Когда ты делаешь нечто легко и как бы между прочим, элегантно, то результат всегда очень четкий, красивый и приятный.

Как научиться делать меньше, а получать больше?

1. Перестаньте париться. Чаще всего мы волнуемся за результат, переживаем. И это создает ненужное напряжение. Интуиция притупляется, гибкость мышления то же. И мы уже не в состоянии принимать качественные решения. Чтоб перестать париться, нужно:

- во-первых, вспомнить об этом;
- во-вторых, расслабиться;
- в-третьих, представить, что ж такого ужасного будет, если цель не будет достигнута;
- в-четвертых, улыбнуться и продолжать действовать.

Жизнь - ИГРА. Настоящая игра. Чрезмерно серьезно относиться к ней не стоит.

2. Сосредотачивайтесь на том, что вам нужно. Очень часто мы концентрируемся на том, что нам не нравится, чего мы не желаем. И все силы свои отдаем этому нежелаемому. А это колоссальная утечка энергии, которая могла бы быть потрачена на реализацию задуманного. Итак, если вы задумали нечто, поставили цель или пытаетесь решить свою проблему, то не надо думать и представлять себе то, чего вам не нужно. Не тратьте энергию попусту. Если есть проблема, то нарисуйте в своем могучем уме то, как должно быть, **нужную вам** ситуацию, а не подробности трагедии. Таким образом вы нацелите все свои силы на получение желаемого, а не на пережевывание трудностей и проблем. Только этот один пункт позволил одному моему другу вернуть 1 500 000 руб.

3. Хватит оценивать. Вот уж беда человечества. Оценивать раньше времени. Ставя себе оценки(не важно какие с + или -), мы создаем **заторможенность** действия. Примеры вы, думаю, помните из своей жизни. Начали действовать, а тут Цензура. "Не так, тебя учили иначе. Куда ты прешь, ты не достоин! Неправильно, надо было правильно действовать" И т.д.

Чтобы снять оценивание, я использую метод погружения в действие. Фокусировка. Я просто фокусируюсь на какой то части моего действия. Если я веду тренинг, то концентрируюсь на движениях тел слушателей, если занимаюсь "формированием событий"(техника визуального планирования, подробнее о ней в следующий раз), то концентрируюсь на радостных лицах участников процесса. Найдите в своей деятельности те детали, которые оказывают влияние на результат и на которых вы можете сфокусироваться.

Эта простая модель применяется мной и мне нравится:). Она применяется

моими клиентами, читателями, которые получают то, чего хотят, делая меньше.

P.S. Самое главное - это признать, осознать реальность, возможность того, что делая меньше, реально получать больше.

Как сделать БИЗНЕС увлекательной, ВЫСОКОПРИБЫЛЬНОЙ ИГРОЙ?

В субботу в **мастер-группе** я начал рассказывать в аудиосеминаре о принципе ИГРЫ в бизнесе.

Большинство руководителей воспринимает бизнес как нечто тяжелое, сложное и напряжное. Поэтому так часты хмурые лица и грусть в бизнесе.

Принцип ИГРЫ - это внутренняя трансформация руководителя. Это изменение восприятия самого процесса бизнеса, труда, да и жизни вообще.

"Все настолько просто, что кажется таким сложным." Эдуард Гуль, предприниматель

Бизнес - это не что иное как игра. Игра на деньги. Игра, в которой только ты отвечаешь за свои действия, за результат. Игра, в которой важно не заиграться, не забыться. Игра, в которой важно сохранить спокойствие духа.

И у меня к вам один важный вопрос:

А как вы относитесь к своему бизнесу(работе)? Что это, увлекательная игра или напряженная деятельность?

Ответьте пожалуйста на этот вопрос в комментариях к этой записи. Это полезно для осознания своего собственного подхода к бизнесу.

Что делать, чтоб дела всегда были "ХОРОШО"?

- Привет! Как дела?
- Привет. Нормально. Как твои?

Знакомые слова, верно? Одно из самых распространенных приветствий.

Лично у меня дела идут хорошо. Знаете почему?:)

Не так давно смотрел интервью с [Михаилом Задорновым](#). Он сказал замечательную по своей глубине фразу:

"Мои дела всегда идут хорошо, потому что я делаю то, что у меня ХОРОШО получается"

В тот момент я посмотрел на свою деятельность. Что я делаю? Я занимаюсь тем, что люблю и что у меня хорошо получается. Я занимаюсь обучением, развитием, поддержкой.

Я не занимаюсь работой на конвейере ВАЗа, я не пеку хлеб, я не строю дома, я не ремонтирую автомобили, я не готовлю на кухне. Я не суюсь туда, где мне не интересно!

Каждый должен делать то ДЕЛО, которое:

- 1.Нравится(ты испытываешь наслаждение);
- 2.Получается(с каждым разом все лучше)

Что я МОГУ?

Конечно есть дополнительные дела, хобби что ли. Я, например, могу мистическим образом приготовить шашлык:), могу сделать райский массаж:), могу провести душевную чайную церемонию, могу нарисовать спонтанную картину(скоро сделаю сайтик с моими работами), могу гипнотически станцевать. И много чего еще. И от этого я буду кайфовать.

Есть главное. Обучение. И есть хобби.

И чтобы ваши дела шли хорошо, ваше **ГЛАВНОЕ** должно вам нравиться и хорошо получаться. И все.

Значит, нужно найти свое **ЛЮБИМОЕ ТО**, что хорошо получается, от чего вы испытываете восторг и радость и **ДЕЛАТЬ ЭТО. Тогда все в вашей жизни будет чудесно. Вы будете счастливы!**

Почему так происходит?

У каждого человека есть определенная ниша. Весь мир - большой механизм, все части которого взаимосвязаны. Когда человек начинает делать то, что для него "противоестественно"(его натуре), то он рвет одни связи и создает другие. И все вокруг меняется. И как мы можем видеть не всегда в приятную сторону.

Если каждый займется действительно СВОИМ делом, то будет счастлив сам и будет счастье нести окружающим.

Это и есть гармония. Делай то, что получается хорошо и что радует тебя!

Как найти действительно СВОЕ? Свое предназначение.

Вот уж хороший вопрос. Ответ на него будет длииинныыыыыый. Когда-то я отвечал на этот вопрос и не раз. Методика то очень проста:). И из-за своей простоты, она остается непримененной. Поэтому под тщательным контролем только.:)

Ну, например, эти вопросы мы в **мастер-группе** будем разбирать. Тут отвертеться будет меньше возможности:). Придется применять.

А может запишу аудиокурс на эту тему, посмотрим насколько тема эта интересна.

ГЛАВНАЯ мысль статьи.

Счастливым быть можно и это просто! Делай то, что действительно **ТВОЕ**, кайфуй и неси кайф везде, где ходишь. О-как получилось:) Если будешь делать СВОЕ, то и **мотивация** будет, энергия и силы для реализации.

Счастье ближе, чем вам кажется. Его даже "достигать" не нужно. Я тому пример. Я счастлив:), живу в кайф и кайф несу в социум.

А предназначение вообще рядом, нужно просто хорошенько оглядеться.

Какая самая страшная ОШИБКА предпринимателей?

Страшнейшей ~~косяк~~ ошибка предпринимателей заключается в том, что предприниматель пытается продать свой товар один лишь раз и при этом **НЕ БЕРЕТ** контакты своего покупателя или потенциального клиента. **И так теряются километры бабла**

Одно из правил успешного бизнеса гласит:
С каждым разом продавай дороже!

О чем это говорит? Есть то, что можно назвать первой линией товара(уровнем, frontend) - это то, что продается в первую очередь. Но также должна быть вторая и третья линия(уровень, backend). То, что продается усиленно тем, кто уже прошел первую линию.

Гипермаркеты, супермаркеты это используют. Помните все призывы о том, что вот в нашем супермаркете "колбаска из потрясного мяса" всего за 10 руб. Тогда как по городу 30р. и непонятно как такая скидка вышла.

Многие думают, что колбаска тухлая, но это не так. Это первый уровень, первый рубеж продаж. **Супермаркет продает эту колбаску себе в убыток, только для того, чтоб мы пришли.** А как мы пришли и взяли колбаску, заодно наберем полную корзину товаров, на которых и делаются настоящие деньги.

Колбаска легко продается «в лоб».

И ошибка предпринимателей(в особенности малого бизнеса, но часто и среднего) в том, что они не используют этот прием.

"Нашел товар, открыл отдел(офис), дал рекламу и люди пойдут"

Пойдут! Но сколько пойдут людей? А сколько людей НЕ ПРИДЕТ? Сколько денег не досчитаешь?

Однажды я зашел в маленький отделчик с музыкальными дисками. Что-то искал, но так и не мог найти на полке. Мне сказали, что данного диска пока нет, но он будет на следующей неделе.

- Тогда я зайду к вам еще, - сказал я.

- Можно сделать проще. Как диск придет к вам позвоним или на почту информацию пришлем. Оставьте свой номер или e-mail, - сказал мне продавец.

И я оставил. Если бы он мне не предложил, то я скорее всего бы не зашел уже сюда(такое бывало). Но теперь, когда обо мне **ПОЗАБОТИЛИСЬ**, я и относиться стал лучше и стал покупателем

Что этот отдел сделал потом? После того как я купил то, что мне было нужно, они мне сообщили о **НОВОМ** поступлении дисков в **ТОМ** жанре, которым я интересовался. И я продолжил покупать у НИХ.

Для многих читателей это весьма простая истина. Это здорово, если в вашей компании это уже практикуется. Но если НЕТ, то я хочу обратить ваше внимание вот на что:

Люди покупают под влиянием эмоций. Какие эмоции вы вызовете у них, так он и купит, так клиент и поведет себя. А как бы вы хотели, чтоб он себя

вел?

Наверняка вы хотите, чтоб человек стал постоянным клиентом. И покупал, покупал, покупал. Тогда:

1. Структурируйте свои товары, услуги. Что вы продаете в лоб(в первую очередь), что вы продаете после первой покупки?

2. У любого посетителя берите контакты. Придумайте какой-то бонус, ценность того, чтобы человек оставил вам свои координаты(кстати накопительная скидка как раз для этого)

3. Никогда не забывайте своих покупателей. Ну тут все понятно думаю. Оповещайте их о новом поступлении, скидках, предложениях, поздравляйте с чем-либо.

Простые действия, о которых большинство не помнят и которые не реализуют. Поэтому высок % банкротов фирм.

Основные деньги делаются на вторых и n-ных уровнях продаж, на том, что идет после первой покупки.

P.S. Даже в самом маленьком отделе бытовой химии можно найти минимум два уровня продаж и получать постоянный приток денег.

Развитие Бизнеса. 7 простых секретов успеха

Что отличает успешного предпринимателя, бизнесмена, от неуспешного? Что отличает владельца **развивающегося бизнеса** от владельца чахнувшего **бизнеса**?

ВОСПРИЯТИЕ! Он иначе смотрит на жизнь, воспринимает ее иначе.

Успешный бизнесмен:

1. Имеет четкую цель, внутренне желание, стремление. В аудио-интервью ниже, **Андрей Самойлов** расскажет нам об этом.

2. Осознает, ВЕРИТ, что может достичь поставленной цели. На любое сомнение он отвечает повышением активности в заданном направлении. Чего сомневаться, когда ты понимаешь, что в этом мире возможно **ТАКОЕ**, что уж любая бизнес-цель и подавно.

3. Понимает, что мир щедр, и богат. В этом мире каждому хватит денег, имущества, радости, машин и особняков. Не нужно что-то урывать, красть, хватать и рвать. Добро лежит тысячи лет неприкосновенным. Идей миллионы, все что нужно есть.

4. Знает, что все легче и проще, чем кажется. Любую цель можно достичь либо усираясь, либо улыбаясь. Как достигать, выбирать только нам. В природе человека все усложнять. Заанализироваться до смерти! Всегда есть простой, радостный и эффективный путь(и даже не один).

5. Действует, действует, действует. Он не сидит на месте, он каждый день совершает какое-либо действие. Спорт ли это, переговоры, командировки, не важно. А для этого нужно заниматься своим телом, тонусом, бодростью.

6. Прислушивается к собственной интуиции, к собственному предчувствию. Интуиция позволяет в краткий срок, непосредственно, четко получить ответ на любой важный вопрос. Успешные люди мира в этом убедились. И это то, что развивается, есть простые техники, но об этом в следующих выпусках расскажу.

7. Кайфует от того, что делает. А как иначе? Кайф - это то, что мотивирует, придает сил, энергии. Лишь кайфуя, наслаждаясь тем, что делаешь, можно сделать действительно качественный продукт.

Вот и все 7 простых секретиков успешного бизнеса, успешного человека. Принимать ли их или нет, решать вам. Я для себя давно решил.

Сложны ли эти ключики? Применяете ли вы в жизни описанное? Поделитесь своим впечатлением, ощущением.

Проблемы и их решения.

В жизни каждого человека возникают проблемы. Не важно как он их называет, задачи, трудности, загадки. Факт остается фактом, есть то, что требует своего решения.

И это касается в первую очередь бизнеса. Наверняка вы пробовали уже затягивать решение какой-нибудь проблемы и воочию видели, что происходит в результате.

Любая проблема, как задача, требует и имеет решение. Но для этого она должна быть известна

Сегодня я хочу предложить вам несложную **методику для исследования личного(вашего) способа решения возникающих проблем** и матрицу, которая вам поможет решать проблемы будущего.

Разделите лист бумаги на 4 столбца.

В самом первом столбце под названием «ситуация» перечислите 6-10 самых жгучих на данный момент проблемных ситуаций. Кратенько, чтоб вам было понятно.

Например, «Босс вечно мной недоволен», «Меня раздражает воровство в моей компании», «мне недоплачивают» Т.е. это то, что вам беспокоит, волнует в данный момент.

Во второй («известна точная проблема») и третьей колонке («известно точное решение») поставьте крестик, если этот пункт вам известен и минус, если не известен.

В третьей колонке кратко опишите те меры, которые были вами предприняты для решения этого вопроса. Если вы ничего не делали, то так и пишите.

После того, как вы заполните эту табличку, переходите дальше. Вот перед вами лежит лист, на котором явно показано то, как вы решаете проблемы.

Далее я привожу удобную матрицу, которая подсказывает вам, **что именно делать в проблемных ситуациях.**

проблема	проблема неизвестна	слушать	задавать вопросы
	проблема известна	действовать	применять рычаги
		решение известно	решение неизвестно
		решение	

(с) с сайта sanoshin.ru

Эта матрица облегчает процесс принятия решения. Расскажу о ней подробнее. В примерах.

Тот же пример возьмем. «Меня просто бесит, что сотрудники воруют. Не хочу, чтоб они, козлы, перли все!»

Нам неизвестна проблема, нам неизвестно решение. Смотрим матрицу. Мы должны **задавать вопросы**. Почему народ ворует? Что их не устраивает? Есть ли у них «вор-заводила»? Находя ответы на эти вопросы, мы определяем проблему. И тогда перемещаемся ниже по матрице.

Если нам известно решение, то остается только действовать, если решения нет, то используем рычаги. Это может быть, например, мозговой штурм отделом управления. Разные точки зрения разные решения. Вы выбираете лучшее и перемещаетесь в левый нижний угол. **ДЕЙСТВУЙТЕ!**

А бывает так, что известно решение, но не понятно, куда его воткнуть, присобачить. Это может быть какая-то технология, система, которую вы прочли где-то или купили. Что ж тут делать?

Вам нужно слушать. И зовете гуру. Внутри компании или внешнего, не важно. И он вам рассказывает, с какими проблемами это решение может справиться. И это перемещает вас в нижний левый, где надо действовать.

Вот такая несложная помощь для вас. Для того, чтобы не терять ценное время на долгие обдумывания, а как можно быстрее переходить к действию и получению результата.

Этот инструмент я перенял у Уотса Уокера и Джима Тэйлора в их книге **«Руководство для пророка. 9 парадоксов, которые изменят ваше будущее»**

Рассуждать или Действовать?

Нашел у себя в закромах статью, кусок которой выкладываю ниже. Весьма важный материал:

Рассуждать многим кажется проще, чем действовать. Но это заблуждение. Попробуйте вспомнить, сколько времени требовалось и усилий для того, чтобы решиться познакомиться с девушкой(парнем) и сколько, чтобы **СДЕЛАТЬ** это? Как много мы раздумываем, как много тратится сил и времени на рассуждения?

И нужны всего мгновения для **ДЕЙСТВИЯ**. Причем, действие никак не зависит от времени. Когда вы начинаете действовать, вы о времени напрочь забываете, за ненадобностью. Вы становитесь этим действием.

Когда-то я работал в службе спасения МЧС. И один раз наблюдал божественное действие, причем никак не связанное со спасением:)(**таких не мало было**). Обед там готовили сами и по очереди(на всех). И вот стоит парень в форме у плиты, занимается поджаркой лука в сковороде. Я стою рядом, помогаю и смотрю.

И тут, как щелчок в нем. Он **ПОЛНОСТЬЮ** в этом действии, в поджарке лука. Лучок трещит в масле, парень выравнивает его ложкой и делает это так самозабвенно, без болтовни в голове, без занудных мыслей, без всего. Есть только действие. И кроме действия ничего.

Когда человек научится **ТАК** жить всегда, то он неминуемо будет счастлив, богат, здоров и облит любовью:). **Это правда!**

Вся проблема в том, что **вместо действия** мы начинаем рассуждать над тем, **КАК мы БУДЕМ действовать, КОГДА, в каком темпе**, о чем будем думать во время действия. И само действие теряется на фоне всего этого безобразия.

И в добавление:

Если эта мысль неприятна вам более, чем тонизирующее покалывание струй холодного душа, и вы не ощущаете ее восстанавливающей силы – подготовьтесь к тому, что ваше ментальное "ожирение" овладеет вами полностью: оно не заставит себя долго ждать.

Идрис Шах

Закон Паркинсона. Как УВЕЛИЧИТЬ доход?

В 1909-1993 годах жил **Норткот Паркинсон**. Весьма интересный человечище. Он заметил интересное явление, жизненный закон, который гласит:

"Расходы растут, чтобы догнать доходы"

И действительно, если мы посмотрим на свою жизнь, то заметим, что **с ростом наших доходов, растут и расходы**. Но нам сейчас интересна не эта сторона закона.

Как верно приведенное утверждение, также верно и обратное:

"Доходы растут при увеличении расходов"

Это утверждение кажется на первый взгляд странным и возможно пугающим. Казалось бы, что за ерунда:

"Если я буду увеличивать мои расходы, то мои доходы вырастут? Как такое может быть?"

И большинство людей считают это невозможным, глупым и просто бредовым.

Но я вам хочу рассказать то, что происходит на практике. В нашей повседневной жизни.

Проводили опрос. Спрашивали у тех, кто купил землю и начал строительство дома(дачного или жилого), увеличился ли их доход по сравнению с тем, который был на момент начала строительства?

И в большинстве случаев получали утвердительный ответ. **Доход УВЕЛИЧИВАЛСЯ!**

Далее. После того, как родился ребенок(особенно второй-третий), увеличился ли доход?

И снова в большинстве случаев утвердительный ответ. Что это? Случайность? Нет. Закон.

Это весьма не просто принять. Я сам понял, осознал и увидел это не сразу. Я сомневался, не доверял. Но потом просто попробовал, отдался, доверился.

Когда-то, когда я и мой друг Алексей(который теперь директор производственной фирмы в Москве) были в полной финансовой жопе. Мы прогуливались с человеком, у которого в ту пору учились. Мы подумывали о взятии кредита, чтобы оплатить обучение в университете и выразили в беседе свои сомнения:

"А если мы не можем отдать? Нас же банк замучает потом. Вдруг мы не

сможем выплатить
долг"

На это наш коуч(назову его так) сказал очень верные слова:

*"Когда ты сидишь в грязи, то какая разница, если ты сядешь чуть глубже? И в то же время,
чем глубже ты сел, тем больше ЖЕЛАНИЕ вырваться, встать"*

Мы все тогда выплатили и более того, все стало меняться в лучшую сторону. Создание бизнеса, мощный рост доходов. А все началось в того **ДОВЕРИЯ** самому себе. Я верю, что могу! **Иного варианта просто НЕТ.**

Все дело в том, что мы в каждый момент времени используем лишь небольшую часть своего потенциала. **И увеличение расходов попросту стимулирует, позволяет увидеть НОВЫЕ способы получения прибыли**(увеличения прибыли).

Возникает естественный вопрос:

"А можно ли без увеличения расходов, увеличить доход?"

Можно, но до определенного предела. Человек - весьма экономное и даже ленивое существо.

И только то, что ТРЕБУЕТСЯ - РАЗВИВАЕТСЯ.

Как только ты себе доверился, доверился миру, так возникают тысячи возможностей
поднять доход.

И в этом большой секрет. Шагать в неизвестное, веря и действуя.

Это можно назвать вызовом, это можно назвать верой в себя. Не так важно, как мы это назовем. **Важнее это ПРИМЕНИТЬ.** И получить высокий результат в виде увеличения дохода.

1. Попробуйте посмотреть, в чем вы себе отказываете? Каких расходов вы пугаетесь? Что произойдет такого страшного?

2. Сделайте ШАГ в эту неизвестную зону, доверьтесь. Шагните на новую ступеньку расхода(и комфорта). Позвольте себе новый автомобиль, какой-то дорогой аксессуар, то, с чем вы ощутите себя аристократом, королевской крови существом.

И не парьтесь. Действуйте. Ваш ум, ваша интуиция приведут вас к тысячам способов повышения дохода. А иначе никак. Ваша задача их использовать.

Это почти волшебно. Чем больше доверия миру, тем больше и отдача. Я это увидел в своей жизни и не перестаю дивиться этому закону. Предлагая вам увидеть этот закон в своей жизни, на практике.

Как получить пользу от финансового КРИЗИСА?

Не дайте финансовому кризису ввергнуть вас в апатию, не позволяйте СМИ внушать вам, что все плохо и грядет **ПИПЕЦ!**

Я вижу как вокруг люди впадают в панику, бегут снимать все деньги со своих счетов, а из-за этого банки закрывают банкоматы и задерживают получение денег.

И народ паникует еще сильнее. Это замкнутая система, которая только усиливается с каждым разом.

А надо было всего лишь четко и недвусмысленно разъяснить людям, что и как. И тогда бы панические слухи не распространялись с такой скоростью.

В такие моменты жизни **очень важно сохранять спокойствие**. Ведь когда огромное количество людей подвержено панике, то происходит такой выброс энергии, что события только ухудшаются.

Если же большое количество людей мыслят позитивно, то и ситуация меняется.

А мы видим, что финансовые институты в легком дрожании, люди в панике стараются снять все денежки, опасаясь, что просто их не найдут потом.

По ящику жуют проблему(какое счастье, что я этого почти не вижу, т.к. телик не смотрю), фокусируют зрителя на том, **ЧЕГО НЕ ХОЧЕТСЯ**, а не на том, **ЧЕГО ХОЧЕТСЯ**.

Я недавно беседовал с Кэй Робинсон, моей коллегой из Америки. Она полностью со мной согласна и сказала:

*"Я говорю моим клиентам, чтобы они оставались в эмоциональном равновесии и сохраняли свое видение. Советую им не позволять изменениям вводить их в панику. Они должны сохранять свою энергию для управления вибрациями своего бизнеса" **Kay Robinson***

Сохраняйте ваше видение! Не позволяйте другим вселять в вас СТРАХ!

Есть куча людей, которые кайфуют от страха и стараются внушить его всем остальным.

Вы ведь не из таких?:)

1. Успокойтесь. Да и вообще начните уже тренировать свои эмоции, управлять ими.

2. Сфокусируйтесь на том, что вам НУЖНО, а не на том, чего вы не хотите. Не нужно придавать силу тому, что вам нафиг не надо.

3. Будьте бдительны. Возможно именно сейчас благоприятный момент для нового проекта или чего-то большего. Наблюдайте!

4. Действуйте. Совершайте новые поступки, шевелитесь. Вспомните про лягушку взбившую масло и вылезшую из кувшина. Не сидите на месте!

5. Больше кайфа. Больше позитива! Сходите в бассейн, на каток, в клуб. Съешьте торт. Доставьте себе радость. Займитесь шопингом, пообщайтесь с **ПОЗИТИВНЫМИ** друзьями.

Только вы в праве позволить себе жить так, как вы хотите!

Используйте этот алгоритм, он позволит вам с успехом выходить из любых кризисов. И получать при этом солидный денежный БОНУС:), прибыль короче.

Навыки для того, чтобы БЕЖАТЬ к цели

Недавно в видео я рассказывал о сверхсекретном секрете и о том, что если хочешь достичь цель - **ИДИ** к ней, если хочешь быстрее - **БЕГИ**.

Расскажу о том, какие же навыки позволяют **БЕЖАТЬ** и причем ооочеееееень быстро. А иногда и лететь к цели.

Это то, что образует личную эффективность. Это навыки, которые на мой взгляд **ОБЯЗАТЕЛЬНЫ** любому человеку, который хочет добиться неких поставленных целей.

1. ИНТУИЦИЯ. Это способность чувствовать своих собеседников(настроения, взгляды, ложь), чувствовать выгодные сделки(получу \$ или потерю), способность чувствовать заранее тренды рынка. В достижении цели **интуиция** помогает выйти на самый быстрый способ получения желаемого.

Развивается она с помощью фокусировки и самонаблюдения. Тренировка начинается с чувствительности тела. Но к этому мы еще вернемся(может даже курс проведу).

2. СИЛА(эмоциональная устойчивость, влияние) Тут и уверенность в себе находится. Наверняка замечали таких людей, в которых ощущается мощь, сила, уверенность. Понимаешь, что такой человек в сложные времена не сдастся, не отступит. С этого навыка начинается действительное **лидерство**, способность вести за собой людей.

У меня именно отсюда началось. И каких-то специальных методов лидерства я **не изучал**.

Тренировать эту силу, наращивать эту лидерскую мощь нужно с помощью тренировки эмоций, некоторых медитативных занятий, игровых видов спорта(где воля проявляется) и постоянной живой практикой.

Из этого навыка рождается ответственность, кстати:) и самодисциплина.

3. ОБЩЕНИЕ. Тут все вообще понятно должно быть. От этого навыка зависит качество ваших личных связей, результаты переговоров, отношения с людьми. Общение нельзя делать шаблонным(а многие этому и учат).

Это должна быть живость и действительная искренность. Ведь мы всегда чуем, когда человек неискренен, даже неосознанно чуем.

4. ДЕЙСТВИЕ. Навык, без которого все вышеописанное не имеет смысла. И я выделил этот пункт потому, что стооооолько инфантильных людей, которые не хотят шевелиться.

Сюда же входит скорость реакции. Решил-Сделал. **СРАЗУ ЖЕ**, без пауз сомнений. Как удар в ладоши и звук от хлопка, **БЕЗ ПАУЗ**.

4 пункта, которые ВСЕ изменяют в лучшую сторону.

Почему я не пишу про всякий тайм-менеджмент и т.п?

Потому что все рождается вот из этих 4 пунктов, из их присутствия в вас. Из гармоничного развития их.

Это основа, без которой всегда будут вылетать проблемки, сложности.

Возможно, вы подумали, что тут нету мышления. Как же без него? Мышление настолько развито у человека, что уже **МЕШАЕТ ДЕЙСТВОВАТЬ**. Другое дело, что его нужно структурировать, чтоб не охренеть от каши в голове, но это уже другая тема.

Сейчас век информации(если вы заметили) и умом не обрабатает **ТАКОЕ** огромное количество данных. Тут только интуиция в помощь. **Это не подсознание, это именно способность чувствовать и предчувствовать что либо.**

Я не во всех аспектах этой модели спец. Есть некоторые пробелы в общении, например. Но я шагаю, прокачиваю навык и усиливаю все остальные стороны. Чего и вам желаю.

Прокачав эти навыки, вы будете мчаться к своей цели, **МЧАТЬСЯ**. В дальнейшем мы подробнее будем беседовать о каждом навыке.

Об Авторе

Сергей Валериевич Аношин

Жизнь меня видимо так же любит, как и я ее, поэтому, с самого детства я встречал сильнейших, умнейших людей, которые помогли мне нащупать силу в самом себе для достижения реальных результатов в жизни и бизнесе.

Я помогаю руководителям и владельцам бизнеса **быстрее**, легче и с удовольствием **достигать высоких результатов** в бизнесе. А также обучаю использовать инструменты, которые ранее не использовались, раскрывать силы, которые раньше не осознавались. И применять, применять, применять...



И сам СТОЛЬКО удовольствия получаю от этого:)

Вплотную работаю над внедрением в предприятия малого и среднего бизнеса **модели тотальной эффективности**. Что это такое, можно узнать из моих статей или соответствующего раздела.

Некоторое время назад занимался продюсерской деятельностью. Продвигал моделей, занимался организацией специальных мероприятий. После чего продал продюсерский центр и с головой ушел в свое любимое дело.

Иногда реализую краткосрочные бизнес-проекты и благотворительные проекты. Инвестирую навыки в интересные мне бизнесы за % от доли, конечно:)

КАК СО МНОЙ СВЯЗАТЬСЯ?

e-mail: asvs@bk.ru

ICQ: 478-917-549

skype: sv_anoshin

телефон: только после предварительной переписки

Только пожалуйста, пишите по делу, все остальные сообщения оставляйте в комментариях к записям на моем сайте.

Если вам понравилась эта книга

Если вам понравилась эта книга и вы хотите получать полезные материалы на свой e-mail, то я приглашаю вас подписаться на мою рассылку **"Развитие и Бизнес"**

Подписавшись на нее, вы получите, кроме интересных статей, аудиолекции, эксклюзивные материалы, персональные скидки и будете всегда в курсе методов развития бизнеса, саморазвития и радостной жизни.

Подписаться просто. Зайдите на мой сайт www.sanoshin.ru справа вы увидите форму подписки. Введите свое имя(без фамилии) на русском, с большой буквы, и адрес почты, на которую будут приходить раз в неделю полезные материалы.

До встречи в рассылке😊