

ОЛЕГ ТОРСУНОВ

ВАШЕ ДЕЛО



**БИЗНЕС
ОТ МИССИИ
ДО ВЕРШИНЫ**

ВЕДЫ: веди меня к счастью

Олег Торсунов

**Ваше дело. Бизнес от
миссии до вершины**

«ЭКСМО»

2019

УДК 65.01
ББК 65.29

Торсунов О. Г.

Ваше дело. Бизнес от миссии до вершины / О. Г. Торсунов —
«Эксмо», 2019 — (ВЕДЫ: ведем вас к счастью)

ISBN 978-5-04-101407-0

Что такое бизнес? Зарабатывание денег и получение сверхприбыли? Безграничная власть и необъятные возможности? «Это ваше ДЕЛО!» – утверждает Олег Торсунов и, опираясь на свой опыт и древние источники мудрости, сопровождает читателя на всем долгом пути от определения цели до самых вершин – создания успешного и полезного людям бизнеса. Какие подводные камни подстерегают начинающего бизнесмена, руководителя и как действовать в условиях кризиса или в других сложных ситуациях? Как избежать ошибок, собирая свою команду? Какие заболевания угрожают предпринимателю и как сохранить здоровье на долгие годы? На страницах этой книги вы найдете множество примеров и практических советов в области бизнеса. Так что определяем миссию, ставим цели и выбираем средства вместе со специалистом в сфере практик личного роста Олегом Торсуновым.

УДК 65.01
ББК 65.29

ISBN 978-5-04-101407-0

© Торсунов О. Г., 2019
© Эксмо, 2019

Содержание

Предисловие	6
Глава 1	8
«Чего я, собственно, хочу?»	9
Деньги или грамотно поставленная цель?	11
Миссия, целеустремленность, упрямство	13
Важные правила	15
Развитие бизнеса: эти моменты надо учитывать	17
«За что мне это?!» о возможных неудачах и испытаниях	19
Глава 2	23
Распознать потенциал, выявить склонности	24
«Энергетический светофор» и лидерство	26
Лидер планетарного масштаба	28
О созревании и старшинстве	31
Бизнесмен на распутье	34
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Олег Торсунов

Ваше дело. Бизнес от миссии до вершины

© Торсунов О. Г., текст, 2019

© ООО «Издательство «Эксмо», 2019.

Предисловие

Однажды после очередной лекции я разговаривал с одним из слушателей. Этот молодой мужчина обращал на себя внимание еще во время общего занятия – он явно выделялся на фоне остальной публики, хотя, надо сказать, люди ко мне приходят очень разные, и меня давно уже сложно чем-либо удивить! Но ему это удалось. Он был вооружен двумя смартфонами, в одном, как признался его обладатель, он включил диктофон, при помощи другого молодой человек время от времени делал снимки зала, слушателей, а также вашего покорного слуги.

Этого ему, видимо, показалось мало – он еще делал какие-то пометки в обычном бумажном блокноте. После лекции молодой человек подошел ко мне и стал выспрашивать мое мнение относительно текущих событий в стране, различных религиозных традиций, духовных практик... Улучив момент, я задал собеседнику (назовем его Анатолием) вопрос о том, чем занимается он сам и что привело его ко мне. Оказалось, что Анатолий начинающий предприниматель и он желает применить мои теории в повседневной жизни и в своей деятельности. А обильное использование им различных гаджетов он объяснил своей природной дотошностью и любовью к анализу информации. Так, Анатолий признался, что фотографировал слушателей, чтобы потом по фотографиям сравнить, какие эмоции люди испытывают, находясь на моих лекциях, и определить, что эти занятия могут дать лично ему!

К чему я упоминаю об этом молодом человеке? Дело в том, что примерно на десятой минуте нашего разговора он, рассказывая о каком-то из своих начинаний, произнес следующее:

– Олег Геннадьевич, но вы-то, как бизнесмен, должны меня понять...

Я чуть не сел там, где стоял. Я? Бизнесмен?!

Не скрою, мне, как, возможно, многим из вас, образ бизнесмена всегда представлялся в нескольких штампованных вариантах. Либо это карикатурный герой анекдотов из 1990-х годов в малиновом пиджаке, с бритой головой и «пальцами веером», либо толстый буржуй с советского плаката, либо холеный гражданин в дорогом костюме, владелец «заводов, газет, пароходов». Я (как мне кажется) ни под один из этих образов не подхожу. Если же отвлечься от визуального образа, то бизнес для меня всегда безоговорочно связывался исключительно с зарабатыванием денег, и бизнесменом я себя не считал.

Но вечером того же дня, когда образ энергичного Анатолия еще не стерся из моей памяти, я решил проверить, а так ли ограничено понятие «бизнес», как, возможно, мне представлялось до сих пор. Первые же открытые страницы словаря поведали вот о чем. Да, в русском языке в основном понятие «бизнес» используется как синоним слова «предпринимательство», а бизнесмен – это в первую очередь тот, кто ведет деятельность, нацеленную на получение прибыли.

Но если обратиться к английскому языку (откуда, собственно, и пришло к нам слово «бизнес»), мы увидим, что там толкование этого термина гораздо более широкое: «business» по-английски – это прежде всего «дело», «занятие». Да, в первую очередь, конечно же, имеются в виду все-таки финансовые дела. Но... мне нравится думать, что человека, который избрал для себя определенную сферу деятельности, занялся любимым делом – рисованием, шитьем, воспитанием школьников, доставкой почты, добычей нефти, – в любом случае можно в каком-то смысле назвать бизнесменом. Найти свое дело, развивать его, никуда не сворачивать с выбранного пути – согласитесь, эти качества могут быть свойственны не только тем, кто занимается исключительно получением прибыли.

Вряд ли я, конечно, буду когда-нибудь на полном серьезе называть себя бизнесменом. Но сейчас мне хотелось бы представить вам бизнес именно как ДЕЛО, которым вы занимаетесь, дать вам советы на этом непростом пути. Вы можете быть финансовым воротилой, а можете

руководить тремя сотрудниками в крошечной фирме. Масштабы здесь не столь важны – важно ваше отношение к тому, чем вы занимаетесь.

И поэтому советы, которые вы найдете в этой книге, будут полезны не только руководителям и предпринимателям.

- Как управлять предприятием в кризис?
- Как наладить отношения в коллективе?
- Как лидеру сохранить здоровье?
- Что такое сферы влияния и квалификация? Есть ли у этих понятий значения, отличные от привычных нам?
- Что такое миссия в бизнесе? И так далее...

К настоящему времени мой опыт, основанный не только на общении с тысячами людей, но и на изучении древних источников мудрости, вполне позволяет составить книгу, в которой вы найдете множество примеров и практических советов в области бизнеса.

Хочу уточнить: я глубоко убежден, что даже такое прозаическое занятие, как получение прибыли и создание, например, торгового предприятия, должно основываться на четком понимании законов природы, законов человеческого взаимодействия и, если хотите, законов кармы. Мы можем все это учитывать или не учитывать – это, как говорится, наши проблемы. Но нам никуда не деться от того, что эти силы и эти непреложные правила будут оказывать на нас воздействие.

Расскажу одну показательную историю.

Несколько лет назад ко мне пришел на консультацию человек, который в смутные девяностые годы занялся алкогольным бизнесом. У него был свой завод по производству спиртной продукции, и он успешно развивался, пока его дружки бандиты под угрозой пистолета не предложили ему все отдать им по-хорошему. Он все отдал и благодаря этому остался жив. Слава богу, квартира у него осталась, и он снова раскрутил свое дело. Но после этих событий он предпринял четыре (четыре!) попытки создать семью. И каждый раз эти попытки заканчивались одинаково: жена... спивалась. Притом что женился он не на любительнице спиртного или беспринципной особе, каждый раз это были вполне приличные девушки. Но буквально за год-другой они теряли человеческий облик – вплоть до того, что их признавали недееспособными и отправляли в соответствующее заведение. Интересно, что сам «герой» моего рассказа не употреблял спиртное и свою продукцию домой не носил, то есть говорить о том, что он испортил своих жен, мы не можем...

Этот человек обратился ко мне с единственной целью: узнать, почему его жизнь повернулась таким образом. Совместными усилиями мы пришли к выводу: видимо, деньги, которые он тогда зарабатывал (дело было не только в «безнравственности» производства спиртного, но и в нечистых методах девяностых годов), обладали такой деструктивной силой, что повлияли на его судьбу и вызвали разрушение его личной жизни.

Я никоим образом не хочу никого напугать, просто хочу напомнить, что все наши действия имеют последствия. И это правило работает всегда и везде, чем бы вы ни занимались; и в бизнесе не в последнюю очередь.

Отчасти эта книга будет посвящена и тому, как снизить значимость негативных влияний в нашей жизни. Не правда ли, насыщенная программа? Так давайте же приступим к изучению законов бизнеса в самом широком его понимании!

Да, кстати: почему же упоминавшийся Анатолий во время нашей встречи назвал меня бизнесменом? Какое значение он вкладывал в это слово? Я забыл спросить его об этом. Но, возможно, когда-нибудь мне еще представится такая возможность?

Ваш Олег Торсунов

Глава 1

Материальное и духовное. что такое бизнес и зачем он нужен

Итак, мы договорились, что в этой книге будем называть бизнесом не только то, что непосредственно связано с зарабатыванием денег или созданием крупных корпораций, но и любую полезную деятельность, связанную с производством, руководством коллективом, организацией труда. И это несколько усложняет нашу задачу. Ведь если бы мы называли бизнесом только получение прибыли, ответ на вопрос «Зачем мы занимаемся бизнесом? Чего мы хотим добиться?» был бы совершенно однозначен, и эта книга не имела бы никакого смысла. Бизнес – это возможность, способ зарабатывания денег. Точка.

Но так как мы с вами расширили понятие «бизнес», следовательно, нужно для начала разобраться, **ДЛЯ ЧЕГО** этот самый бизнес нам нужен.

«Чего я, собственно, хочу?»

Ответ очевиден: бизнес нужен не только для повышения уровня нашего благосостояния, но и для чего-то еще. И здесь необходимо уточнить: сейчас мы разбираемся с целью любого бизнеса в целом, а не с целью, которую мы перед собой ставим при открытии того или иного конкретного предприятия. Например, если мы желаем открыть магазин сладостей, мы можем сказать себе: «Я хочу радовать детей и их родителей, дарить людям праздник – ну и заодно получить выгоду для себя». Затем мы начинаем выстраивать бизнес-стратегию и план создания конкретного магазина. Если, например, мы хотим открыть фитнес-центр, мы также прежде всего решим для себя вопрос, чем должно стать для нас данное конкретное предприятие и какую выгоду это может нам принести. И это не только деньги, я знаю нескольких людей, которые решили открыть спортзал только потому, что понимали: это в первую очередь мотивирует их самих заниматься спортом...

Но это частные случаи. А я сейчас предлагаю вам ответить на вопрос: какова основная цель ЛЮБОГО бизнеса? Зачем мы это делаем? На какие вопросы нужно ответить самим себе, прежде чем мы возьмемся расписывать планы, набирать персонал и подсчитывать возможные доходы?

Начнем с самого важного. Никто не будет спорить, что в определенном смысле бизнес – это сила, это влияние, это возможности. Часто люди именно влияние считают главной целью, когда начинают «свое дело». Но если человек хочет просто денег, власти и влияния, тогда все в его окружении станут врагами. Потому что все хотят денег, власти и влияния. Даже его подчиненные. Таким образом, бизнесмен вынужден действовать в среде, которая глубоко враждебна ему. То есть начинает сражаться со всеми, воевать за свое превосходство. И вот в этом случае собственно бизнес отходит на второй план, и все заканчивается печально.

Иногда на бизнес-тренингах задают вопрос: «Что должно лежать на столе у руководителя?» Ответ – «ноги». То есть все работают, а он наслаждается жизнью. Но это в корне не верно: никогда у хорошего, истинного руководителя ноги не будут лежать на столе. Потому что в этом мире деятельность руководителя самая сложная. Ему попросту некогда сидеть, положив ноги на стол. Он должен вникать во все процессы, отвечать за происходящее.

Но у неопытного руководителя могут возникнуть сложности с пониманием собственной роли, с пониманием своего места в бизнесе. И самая большая сложность заключается в том, что он порой не знает, чего, собственно, хочет достичь. Денег, власти и влияния? Но мы только что выяснили, что это дорога в никуда. Давайте выясним, что нужно ставить на первое место, организуя собственное дело.

Именно целеустремленность, вера в свою миссию дают нам способность преодолевать препятствия.

Самое интересное, что далеко не всегда мы приобретаем влияние и силу, занимаясь бизнесом. Если человек действительно угоден Богу, он будет обладать влиянием. Удача приходит, когда высшие силы хотят, чтобы у нас все было хорошо. А захотят они этого в том случае, если мы правильно выстраиваем свою жизнь и поведение – заботимся о своем благочестии, помогаем окружающим, стремимся повысить свой духовный и культурный уровень. С точки зрения Вед приобретать возможности и влияние будет легче и правильнее не занимаясь бизнесом, а работая над собой и принося пользу обществу, стараясь возвышать сознание окружающих людей.

Такой путь гораздо более предсказуем и надежен. Конечно, никто не призывает вас отказываться от возможности начать свое дело и посвятить жизнь исключительно аскезам и молитвам, но нужно учитывать вот что: если ваша мотивация заключается исключительно в желании

«заработать бабки», вас, скорее всего, будет ждать неудача. Дело в том, что основой деятельности должна быть потенциальная польза, которую вы приносите людям, она и дает вам деньги.

Начиная свое дело, необходимо учитывать моральную, духовную составляющую. Именно она в первую очередь дает нам возможности, влияние и силу.

Деньги или грамотно поставленная цель?

Деньги – не самое главное, и, стремясь исключительно к ним, мы вряд ли чего-либо добьемся. Деньги – это инструмент. А инструмент дается тому, кто умеет правильно им пользоваться. Бог дает больше полномочий тому, кто правильно ведет себя не с точки зрения экономики, а с точки зрения нравственности.

Например, вы торгуете углем. Но при этом у вас есть благородная цель – вы не просто хотите получить прибыль, а, например, отчислите часть денег на благотворительность, содержите престарелых родителей, используете оборудование, которое не наносит вреда природе. И ваша благородная цель притягивает благородных людей. Когда у человека есть такая цель, у него появляется энтузиазм. Вам наверняка известны случаи, когда люди ради высокой цели даже отдавали свою жизнь. Вспомните героя Великой Отечественной войны Александра Матросова, который закрыл своим телом амбразуру вражеского дзота. Он это сделал потому, что у него было благородное сердце, сделал по своему собственному желанию.

Поясню на примере свою мысль о том, что счастье и деньги далеко не всегда взаимосвязаны. Хотя, как вы знаете, есть такая ехидная поговорка: «не в деньгах счастье, а в их количестве!» И все же... Согласитесь: современное общество очень развито экономически и технически. У нас есть новейшие поезда и самолеты, удобные кухонные приспособления, которые облегчают жизнь хозяйкам и помогают экономить время; у нас есть телефоны с видеокameraми, сложные приборы и компьютеры... Но стали ли люди счастливее? Вы наверняка замечали, что многие с тоской вспоминают «прошлые годы», когда люди были в массе своей менее обеспечены технически и материально, но более внимательны и добры друг к другу. А значит, мы обретаем счастье не тогда, когда обладаем материальными и техническими благами, а тогда, когда ведем честный и добропорядочный образ жизни.

Очень важно понять: смелость, отвага, мужество, энтузиазм – все эти качества, необходимые любому человеку (а бизнесмену – в первую очередь!), возникают тогда, когда у него есть правильная цель. Именно цель «делает» человека. Сначала он ставит перед собой цель, а потом уже она начинает работать на него. Он становится сильной личностью, способной вести за собой людей. Бизнес при этом может быть любым – производство конфет, продажа оборудования для лесопилок или изготовление вязаной одежды для младенцев.

Конечно, слово «любой» здесь не очень уместно – думаю, вы согласитесь, что бизнес бывает безнравственным. Например, в предисловии вы уже познакомились с печальной историей производителя спиртных напитков. Я глубоко убежден, что такие формы бизнеса, как, например, торговля вином и водкой, безнравственны. Особенно в нашей стране, где такое количество пьющих людей, – зачем же усугублять ситуацию? Как этот бизнес может облагородить вас, какие «нравственные преференции» он вам принесет?

Таким образом, любой бизнес нужно выстраивать только после того, как вы сформулируете для себя некую цель. Чего я хочу? К чему стремлюсь? Эта цель может быть общей – например, «я хочу улучшить экологию» или «я хочу помочь нуждающимся». И только после этого нужно решать, каким бизнесом вы будете заниматься. Если цели нет – нет смысла и в том, чтобы начинать свое дело.

Даже если вы не планируете строить завод или открывать сеть магазинов, а, например, просто хотите шить на продажу мягкие игрушки, какую-то моральную цель помимо зарабатывания денег сформулировать для себя необходимо.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА:

– Скажите, пожалуйста, а строительный бизнес подойдет для человека, который имеет какие-то высшие цели в жизни?

ОТВЕТ О. Т.:

– Да, строительство – это очень благородный бизнес. Вы даете людям возможность обрести жилье. Это очень благородно. Например, точно так же мы можем назвать благородным бизнес, связанный с продажей недорогих продуктов первой необходимости. Если вы обеспечиваете людей тем, что необходимо для жизни, это всегда хорошо.

Миссия, целеустремленность, упрямство

Духовная сила, рождающаяся из работы над собой и из уверенности в покровительстве высших сил, приносит человеку удачу. Она придает понимание того, в каком направлении развиваться, и формирует все остальные качества характера.

Закономерность очень простая: «если я развиваю себя сам – я действую по законам своей судьбы». А как же действует судьба? Она диктует: если у нас есть что-то хорошее, заложенное внутри, в нашей душе, то это хорошее принесет нам удачу. Но в каждом человеке есть и что-то плохое. Это «плохое» обязательно принесет трудности. Но человек наделен правом выбора, он сам выбирает, какую сторону своей натуры развивать, в какую сторону склониться. Таким образом, судьба оказывает на нас влияние, но окончательно ее определяем мы сами, выбирая между добром и злом, между «плохим» и «хорошим».

Каждый человек рождается с миссией. Чем она отличается от цели? Миссия – это не то, что мы сами хотим. Это то, чего хочет от нас Бог. Если мы захотим разобраться, каким образом разные религии представляют миссию человека, нам бросится в глаза явное сходство. С точки зрения веры – любой! – миссия человека заключается в том, чтобы делать добро и исполнять дарованные высшими силами заповеди. И в этом случае негативное влияние нашей «темной стороны», негативное влияние судьбы будет снижаться. Когда человек действует в соответствии с миссией, то тогда судьба перестает играть решающую роль в его жизни. На первое место выходят его собственные позитивные силы.

Кстати, что такое целеустремленность? Это тип веры, прежде всего это вера в свою миссию. Почему человек целеустремлен? Потому что он верит в свою миссию. А миссия рождается из веры в Бога. Это Бог дает нам миссию.

В этой связи стоит задуматься еще над одним вопросом. Наверняка каждый из нас слышал фразы «нужные люди» и «беспольные люди». А кто это? С примитивной точки зрения «нужные люди» – это те, общение с которыми может принести нам какую-то выгоду. Например, «нужный человек» может помочь нам устроиться на работу, избежать штрафа за нарушение правил дорожного движения, устроить ребенка в престижный колледж. «Беспольными» же иногда называют людей, которые не имеют отношения к благам материального мира: они не могут ускорить процесс получения каких-то нужных документов; они не могут «по блату» сделать нам за один день загранпаспорт; не могут «отмазать» кого-либо от армии... Но такая точка зрения глубоко безнравственна.

На самом деле беспольные люди – это те, которые живут исключительно для себя. А нужные – это те, которые приносят радость, те, кто знает свою миссию.

Древний источник мудрости – Веды – сравнивает беспольных людей со скалами, которым дождь не приносит пользы: они бесплодны, на камнях ничего не может вырасти даже после дождя, который оживляет землю! А вот плодородная земля и дождь, согласно Ведам, как раз больше всего схожи с человеком, который не является эгоистом, который готов делиться с окружающими тем, что он получил от жизни. Истинно богатый человек – это не тот, кто получил материальные блага и потратил их на себя, а тот, кто нашел способ использовать заработанное не только в своих целях, но и для помощи другим.

Даже семейные проблемы, даже трения между родственниками или утрата семейной нравственности могут принести серьезные проблемы в бизнесе. Здесь нет маловажных моментов! Если нашей жизни сопутствуют негатив, злоба, жадность – рано или поздно все это начнет оказывать влияние и на деловую сферу.

НЕМНОГО ПРАКТИКИ – В ВИДЕ ДРЕВНЕЙ МУДРОСТИ

В Ведах много интересных сравнений. Например, неверная жена богатого человека сравнивается с молнией. А сам богач – с тучей. Если такая женщина начинает как молния метаться от одного богача к другому в поисках лучшей доли, гонимая жадностью, такие «вспышки» приводят к тому, что «дождь», то есть деньги, начинает проливаться на землю как попало. Получается, что неверная жена богача может не только уменьшить имущество своего супруга, но и принести ущерб всем, с кем контактирует... Поэтому для любого бизнесмена, особенно успешного и богатого, важно иметь крепкий семейный тыл. Проверьте себя: если вы уже бизнесмен, нет ли в вашей семейной жизни чего-то подобного ситуации, описанной Ведами? Если есть, принимайте меры! Впрочем, мы немного забежали вперед. О семье и бизнесе у нас еще будет возможность побеседовать.

А что же делать, если вы не слишком задумывались над тем, какова ваша миссия, какова ваша благородная цель в жизни? Что вы могли бы поставить во главу угла вашей деятельности? Ищите позитивные примеры в биографиях духовных людей. Конечно, вы вряд ли найдете в житиях святых примеры того, как они «занимались бизнесом», но зато там будет множество примеров того, как люди осознавали свою миссию, свое предназначение, какие цели они ставили перед собой. Духовная сила приходит к нам тогда, когда мы настраиваемся на пример какого-то святого человека. Это помогает нам освободиться от плохих качеств характера и приобрести целеустремленность.

Именно целеустремленность, вера в свою миссию дают нам способность преодолевать препятствия. Примеров можно привести множество: скажем, русские былинные богатыри, которые знали, что их миссия – защита Родины. И никакие враги не могли их победить. Или древние мудрецы, которые несли людям слово Божье и взамен получали силу, которая давала им возможность вынести все, даже издевательства их врагов.

И в бизнесе, как и в любой другой деятельности, важны и понимание своей миссии, и целеустремленность. Если человек целеустремлен, он будет идти вперед до последнего.

Важно понимать, что целеустремленность – не синоним упрямства. Если мы неверно поняли свою миссию, свое предназначение, окружающая действительность будет подавать нам сигналы, что мы делаем что-то неправильно. Например, начатое дело будет разваливаться, постоянно будут возникать какие-то трудности: не приехал вовремя грузовик с товаром, замерз урожай, перепутал документы поставщик... Если это превращается в систему, значит, скорее всего, вы в чем-то ошиблись, что-то спланировали неправильно. Если создается впечатление, что весь мир против вас уже в течение длительного времени, значит, вероятно, вы где-то допустили ошибку в выборе своего пути. Если мир постоянно дает понять, что вы свернули «не туда», даже если с нравственной точки зрения вы все делаете верно, то, возможно, нужно попробовать другой путь.

Важные правила

Очень важно понимать: любая деятельность должна освещаться любовью. Необходимо начинать любое дело, в том числе и бизнес, с любовью в сердце, с любовью к людям. Только тогда нас ждет удача.

Да, в бизнесе необходимы решительность, смелость, а иногда и жесткость. Но решительность и смелость не означают ненависть. Решительность и смелость – это высшее проявление разума. А еще любовь и понимание своего долга.

Только духовное образование дает нам возможность понять это и правильно построить свою деятельность.

Конечно же, для грамотного ведения бизнеса необходимо профессиональное образование. Возможно, то, о чем вы прочитаете ниже, вам покажется чем-то само собой разумеющимся: мол, и так понятно, что для того, чтобы заниматься бизнесом, нужны определенные знания! Но не все так просто.

Да, если вы хотите создать крупное предприятие, вам необходимо разбираться в тонкостях экономики, в механизмах спроса и предложения, вам нужно иметь представление, «что почем» и во сколько вам, например, обойдется ремонт помещения, в котором вы хотите открыть магазин. Иногда мне говорят: «Да зачем мне эти знания? Я просто найму людей, которые будут во всем этом разбираться за меня! Буду платить им деньги, а они пусть зарабатывают мне прибыль!» Далеко не всегда такой подход приносит хорошие плоды. Например, начнется кризис, и сможете ли вы гарантировать, что ваши сотрудники будут спасать вашу фирму как свою собственную, или вам все же придется вмешаться? Сможете ли вы контролировать процесс, если слабо понимаете его тонкости? Поэтому, если хотите быть крупным предпринимателем, не считайте за труд разобраться в вопросах экономики и производства. То есть если вы выращиваете на продажу картошку – изучайте новые сорта, новые технологии защиты от вредителей, новые варианты сельскохозяйственной техники. Если делаете, к примеру, стеклопакеты, уделяйте время рассмотрению новых видов материалов. Но самое главное – непрерывно обучайтесь! В том числе не только вопросам технологии и производства, но и маркетингу, управлению персоналом, анализу рынка. Ведь вы не обязательно будете производить что-то материальное. Вы можете, например, быть главой туристической компании или организатором праздников. Значит, вам нужно знать, как меняются вкусы потенциальных клиентов, какие направления их интересуют, чем они хотели бы заняться на досуге и что вы можете им предложить.

И, наконец, самое главное. Если вы не разбираетесь в процессе – это значит, что вы не будете честны как минимум сами с собой. А нравственность, миссия, цель без честности невозможны. Поэтому бизнесмен, который не разбирается в выбранном предмете, вряд ли добьется успеха, хотя бы в силу нечестности перед самим собой.

Еще одно важное правило для любого бизнесмена – необходимо учиться разбираться в людях. Вам предстоит не просто овладеть базовыми знаниями по психологии, а научиться подходить к людям и их поступкам «с нравственной меркой». Не просто требовать от них чего-то – требовать прежде всего от себя. Не ждите качественной работы от подчиненных, если вы не делаете того, чего требуете от них. Не стоит заявлять, что вы набираете на работу «стопроцентных трезвенников», если сами регулярно совершаете обильные возлияния.

Начните жить в соответствии с законами нравственности, и к вам будут притягиваться нравственные люди.

Предвижу еще один вопрос: «Но ведь не каждому дано хорошо разбираться в людях! Например, я человек доверчивый и не сразу могу, например, рассмотреть нечестного работника! Что мне делать? В учебниках по психологии не всегда учат распознавать плохих людей».

Отвечу. Начните жить в соответствии с законами нравственности, и к вам будут притягиваться нравственные люди. Конечно, это произойдет не сразу. На первых порах вполне возможны просчеты, но не нужно терпеть рядом с собой вора, если такой работник ненароком оказался в вашем окружении. Но начинать всегда нужно с себя!

Подбор команды, если, конечно, ваше предприятие не состоит только из вас, очень важен. И поэтому о способах управления коллективом, о том, как подбирать сотрудников и как грамотно руководить ими, мы расскажем на страницах этой книги отдельно.

Вот такая простая формула: сначала – люди, потом – деньги.

НЕМНОГО ДУХОВНОЙ ПРАКТИКИ

Есть такая древняя молитва, которую еще тысячи лет назад использовали люди, желающие очистить свое существование: «Мой всемогущий Господь, я не хочу копить богатства, мне не нужно ни последователей, ни роскоши, ни прекрасных женщин, я хочу посвятить жизнь только одному – преданно служить Тебе». Эта молитва, по большому счету, подходит для всех.

Вы можете возразить: «Ну, для бизнесменов-то она точно не подходит! Здесь открытым текстом говорится, что богатства и роскоши мне не надо!» Ничего подобного. Здесь говорится о том, что на первом месте для человека должны стоять божественные ценности. И тогда Бог сам вознаградит его. Конечно, деньги и власть могут разрушить в человеке духовность, но если он стойко борется с искушениями и может совмещать зарабатывание денег с благородными поступками, то сила его будет невероятна.

Развитие бизнеса: эти моменты надо учитывать

В последнее время много говорят о необходимости «вкладывать деньги в развитие бизнеса». То есть чем больше вы потратите на украшение помещения, на рекламу, на какие-то особые «фишки», тем быстрее бизнес пойдет в гору. Но это обманчивая уверенность. Далеко не всегда деньги, вложенные «в развитие», приносят дополнительную прибыль. Прежде всего нужно заботиться о качестве работы, о качестве товара и услуг, о том, насколько грамотную команду вы сможете подобрать. Не нужно пытаться развивать бизнес искусственно, он сам будет развиваться, если вы все делаете правильно. Ведь, например, к хорошему врачу люди сами идут лечиться, срабатывает «сарафанное радио»: пациенты рекламируют этого врача друг другу. Такому специалисту не приходится тратить средства на рекламу. Поэтому лучше достичь такого уровня, когда клиенты (покупатели, заказчики) пойдут вам по рекомендации других, и только потом начинать «развивать бизнес». Для начала отработайте все на небольшом количестве людей, на маленьком поле деятельности. Здесь как нельзя более актуален будет девиз «Учиться смирению и не позволять себе слишком много».

Задумайтесь: кто к вам придет, когда денег еще не так много, но есть цель, есть миссия? Люди – немногочисленные, но самые лучшие. Это касается в первую очередь команды, тех, кто будет с вами работать. Они мотивируются целью. Поэтому и важно сначала определить цель, сформулировать ее в своем сердце. Если нет цели, вы не лидер и не бизнесмен. Диалог с таким человеком может выглядеть примерно так:

- Зачем ты живешь, какая цель в твоей жизни? Для чего ты делаешь бизнес?
- Для того, чтобы было бабло.
- Ну ведь «бабло» – это не цель. «Бабло» – это средство.
- Ну, тогда моя цель – дача на Лазурном берегу.
- Но и это не цель.
- Подводная лодка! Две подводные лодки!
- А что потом с ними делать?
- Не знаю.

– Зато я знаю. Цель – прожить жизнь не зря. А это невозможно без любви к людям, без веры и нравственности. Цель – это то, что приносит счастье.

Вы спросите: «Но откуда деньги-то брать?» А кстати, откуда они берутся? Сначала в голову приходит простая формула: деньги – продукт/сервис – деньги – продукт/сервис – деньги – продукт/сервис – деньги. Но ведь, чтобы все это было, кто-то должен работать. И кто же это? Работать будут те, кто вас любит. Только они. А чтобы вас любили, у вас должна быть цель в жизни. Вы должны быть любимым человеком. Человеком не для себя, а для идеи, человеком, у которого есть цель. Почему Суворова любили солдаты? Он жил ради идеи, его целью была защита Родины, прославление России. Лидер – это человек, который живет ради идей. Впрочем, о лидерах у нас тоже будет особый разговор.

Только люди, имеющие цель, живущие ради идеи, ради помощи другим, будут притягивать к себе других. А уже эти люди будут работать и зарабатывать прибыль. Люди сплотятся вокруг вас, если вы хороший человек. Хороший человек – тот, у кого есть высокая цель. Цель – это значит миссия. Миссия означает, что Бог вами доволен. Он уполномочил вас. И снова по кругу: миссия – цель – привлечение людей – дружная и качественная работа. Хорошая команда притягивает деньги. Деньги дают развитие. И все это вместе приносит счастье обществу.

НЕМНОГО ПРАКТИКИ – ДЛЯ ОБРАЗНОСТИ МЫШЛЕНИЯ

Иногда бывает полезно представить как «хороших», так и «плохих» бизнесменов в образе животных. Например, муравей – позитивный образ, они действуют в команде, работают сообща. У каждого есть своя цель, своя миссия, если хотите.

Того, кто эксплуатирует сотрудников, кто «гребет под себя» деньги, можно сравнить с козлом, который забрел в огород. Сначала он будет счастлив, будет скакать по этому огороду и жевать все, что попало ему на глаза. А потом? Он съел все, что плохо лежало, вызвал недовольство всех окружающих... Что дальше? Так вот, хороший бизнесмен – это не козел. Он создает благо для всех.

Мы всегда должны оставаться людьми. Человек живет для страны, для Родины. Как минимум. А лучше вообще для всего мира жить. Приносить всему миру счастье. А если не можете, то хотя бы для тех, кто для вас работает. Сделайте их счастливыми.

Еще один важный момент. Нужно учитывать, что бизнес грязный развивается быстрее, чем бизнес благостный, приносящий радость и истинную пользу людям. Например, торговля водкой или сигаретами приносит прибыль очень быстро в отличие от полезных продуктов питания или оборудования для инвалидов. И это нужно иметь в виду. Так же как и тот факт, что в любом случае бизнес благостный, не замешанный на алкоголе или других отравляющих продуктах, в итоге будет полезнее вашей душе и всем, кто находится рядом с вами. Делайте так, чтобы ваш бизнес приносил счастье людям.

Очень важны в любом бизнесе связи и взаимоотношения. Далеко не всегда эти взаимоотношения нас радуют – так, государство часто воспринимает бизнесмена как дойную корову. Вообще у бизнесмена возможны два варианта взаимоотношений с властью. Первый – уже упомянутая дойная корова, второй – создание проекта, нужного стране, приносящего пользу обществу.

Если вы делаете нужный проект, к вам сразу меняется отношение. Вам дают возможности. Но как этого добиться?

Прежде всего, развивать свое благочестие. Достигается это добрыми делами, хорошими, бескорыстными поступками, духовными практиками. Также благочестие нарабатывается путем получения знаний, в нашем случае это обучение правильному ведению бизнеса. Благочестие поможет завоевать доверие, оно дает нам силу, очень большую, очень значимую.

Одним словом, лучше быть автором значимого для государства проекта, чем дойной коровой. Потому что в последнем случае вы будете интересны и будете иметь поддержку только до тех пор, пока у вас будут деньги.

Не следует стремиться к невероятно быстрому росту, к тому, чтобы через месяц начать «грести деньги лопатой». Постепенное развитие – залог подъема и долговременного процветания.

«За что мне это?!» о возможных неудачах и испытаниях

Начиная свое дело, не нужно бояться испытаний. Не следует думать, что если вы все просчитали и определились с целью и задачами, то все непременно пойдет гладко. В бизнес, как и в любую другую деятельность, подчас вмешиваются внешние обстоятельства, которые не всегда возможно предусмотреть.

Задумывались ли вы, что такое удача? Расхожий ответ: «Удача – это когда деньги сыплются прямо с неба». Но неправильный. Удача – это отсутствие испытаний. Удача в том, что бизнес протекает спокойно. Более того, если деньги «свалились с неба», это, наоборот, должно насторожить. Возможно, это испытание, которое нужно пройти. Все наверняка слышали выражение «шальные деньги». Так говорят, когда какие-то блага свалились на нас незаслуженно – например, нам по ошибке перечислили чужие средства. Шальные деньги – это испытание на крепость духа.

НЕМНОГО ПРАКТИКИ – НА ОСНОВЕ ИНТУИЦИИ

Есть хорошая практика, которая поможет нам подключить интуицию в бизнесе. Это древний ведический метод. Нужно сесть поудобнее и вытянуть руки перед собой. Расслабиться. Очень хорошо в это время обратиться к Богу – с молитвой вашей веры. И если вы почувствуете, что в левой руке возникало какое-то неприятное ощущение – холод, тяжесть, онемение, это означает, что, возможно, скоро жизнь заставит нас столкнуться с какими-то трудностями. Следовательно, нужно сосредоточиться на духовных практиках, больше уделять внимания тому делу, которым занимаетесь. Если же во время этой практики вы чувствуете тепло, приятные ощущения в правой руке – значит, все в вашей жизни идет как надо.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА:

– Скажите, пожалуйста, если я занимаюсь благотворительностью, но государство сейчас из-за кризиса практически перестало нас финансировать, можно ли обращаться к спонсорам и меценатам?

ОТВЕТ О. Т.:

– Здесь многое зависит от «качества» этих самых спонсоров. Например, если это воры в законе – то не нужно. А вообще, по наличию спонсоров, желающих вас поддержать, или волонтеров, стремящихся вам помочь, вы можете судить об уровне собственного духовного развития, о своих возможностях как лидера.

Если вы сильная личность, они будут притягиваться к вам даже без особых усилий с вашей стороны. Как говорится, Бог вас увидел, если люди, имеющие средства, видят вашу полномочность и ваши способности. Разумные люди никогда зря деньги тратить не будут. Если они готовы спонсировать вас – это значит, что у вас есть миссия.

В чем могут корениться причины неудач в бизнесе? Нет духовной силы – не будет удачи в бизнесе. Целеустремленности нет – значит, вы не сможете преодолевать препятствия. Нет ответственности – значит, никто вас не уполномочит быть старшим. Не умеете правильно оценивать качества людей – значит, у вас в коллективе не будет порядка. Нет умения правильно общаться – возникнут конфликты. Нет проницательности – значит, вы будете прини-

мать неправильные решения, терять деньги, средства, связи. Нет выдержки – не будет стабильного развития. Нет порядочности – в ваш бизнес потянутся не те люди. Если вы не любите подчиненных – значит, нет и способности руководить, построить крепкий коллектив. Нет решительности и смелости – не будет победы над трудностями. Нет хорошего образования, духовного развития – значит, бизнес со временем начнет приносить не прибыль, а страдания. Нет хорошей команды – нет удачи в бизнесе.

Не стоит бояться этого длинного «списка угроз»: на самом деле все эти проблемы гораздо легче предупредить, чем устранять по ходу дела. Важно просто иметь это все в виду, когда вы начинаете свою деятельность.

Теперь, разобравшись с основными правилами начала бизнеса, познакомимся с основными стадиями его развития.

Первая стадия – формирование личности и концепции бизнеса. Очень хорошо, если эту стадию мы проходим в юношеском возрасте, под руководством старших. В современном обществе юношеский возраст растягивается чуть ли не до 30 лет, потому что нет личностного воспитания, люди развиваются медленно, им не хватает ответственности. По сути, начиная создавать концепцию бизнеса, мы одновременно «доформировываем» и свою личность. Вспомните: успешный бизнес, успешное дело невозможны без принятия определенных законов нравственности, без постоянного развития личности.

Вторая стадия – формирование команды, наработка опыта. В это время не нужны большие инвестиции.

Далее следует этап, когда команда уже сформировалась, есть определенный опыт, есть наработки, а значит, надо привлекать инвестиции, искать средства для развития.

Истинно богатый человек – это не тот, кто получил материальные блага и потратил их на себя, а тот, кто нашел способ использовать заработанное не только в своих целях, но и для помощи другим.

А вот дальше – самое интересное. Когда развитие идет полным ходом, вливаются средства, начинаются испытания. Как ни странно, многие коллективы разваливаются, лидеры ссорятся, фирмы прогорают именно на этом этапе. Складывается впечатление, что и у лидеров, и у рядовых сотрудников просто «улетают мозги». Печально, но это вполне закономерный этап.

Какие же испытания могут подстерегать наш бизнес на этом этапе?

ЕСТЬ ТРИ ТИПА ИСПЫТАНИЙ.

1. Первое испытание – «огонь». Огонь – это сильное желание, искушение. «А давайте купим акции алмазных приисков! Не беда, что мы никогда не занимались алмазами». «Давайте займемся нефтепереработкой! Это очень выгодно». И на предприятии появляются «лебедь, рак и щука», которые тянут воз в разные стороны. На этом этапе, в случае «испытания огнем», то есть искушениями, фирма порой прогорает только потому, что люди поддались этим искушениям – неправильно вложили деньги, погнались за легкой прибылью.

2. Если же ваша компания с честью выдержала эти искушения, может прийти новое испытание – «вода». Вода связана с желанием наслаждаться достигнутым, ничего не делая и только получая удовольствие. «Пусть поработает железная пила, не для работы меня мама родила». «Пусть за меня помощники трудятся, а я отдохну». Если вы поддались испытанию «водой», все также может закончиться плохо.

3. Третье испытание – «медные трубы». Это желание поддаться невежеству, неспособность противостоять желанию «сыграть на плохом поле»: например, взять в оборот полученные незаконным путем деньги, обогатиться на продаже водки или даже наркотиков.

Очень важно пройти эти испытания. А они обязательно будут, они не зависят от того, насколько вы подготовлены к ведению бизнеса. Если вы смогли – можно считать, что ваше дело, ваш бизнес твердо стоят на ногах.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА:

– Сейчас много говорят и пишут о саморазвивающихся компаниях. А как бы вы определили, что важнее всего для саморазвития компании?

ОТВЕТ О. Т.:

– На первое место я бы поставил способность видеть деловые качества людей. Развивайте, пожалуйста, в себе эту способность. Учитесь видеть человека, его природу. Это освобождает от излишней занятости, ведь без этой способности порой требуется несколько лет, чтобы определить, насколько эффективно или неэффективно тот или иной сотрудник будет действовать в определенном месте. А если вы научитесь чувствовать людей и предвосхищать события, вы сэкономите много сил и времени. И такая компания будет быстро расти без особых усилий – собственно, ее я бы и назвал саморазвивающейся.

Какие примеры можно еще привести, как еще доказать, что на самом деле бизнес и возвышенная, духовная жизнь вполне сочетаются друг с другом? Более того, они должны сопутствовать друг другу.

Однажды во время очередной встречи один молодой предприниматель поделился со мной проблемой:

– Я согласен с вами, что молитва и обращение к положительным примерам помогают мне в делах. Я молюсь – и появляются вера, желание, сила. Но я сталкиваюсь с тем, что во время молитвы мысли у меня начинают скакать с одного на другое. Я думаю то о работе, то об образцах высокой нравственности, и в итоге у меня складывается впечатление, что я не могу сосредоточиться ни на одном, ни на другом.

Я ответил так:

– В большинстве случаев люди действительно воспринимают сочетание бизнеса и молитв так: сначала человек настраивается на Бога – это первый этап. Второй этап – это вдохновение, желание свернуть горы на работе. А на третьем этапе человек задает вопрос: «Ну и где счастье? Я старательно молился – где успех в бизнесе? Мне нужно все и сразу! Деньги заплачены, где услуги?»

Не отделяйте свою работу от Бога. Когда вы думаете о работе, о делах – это часть вашего служения Богу. Не думайте о делах отдельно, а о Боге – отдельно. Просто когда в ваше сознание приходят мысли о работе, вы думайте также и о Святом человеке, о Боге, молитесь, предлагайте эти занятия как дар. Когда вы молитесь – также не отгоняйте от себя мысли о работе, воспринимайте их как средство подарить Богу свои дела и достижения. Тогда у вас мысли не будут растекаться. У вас вся жизнь превратится в одно целое, и все это сольется в молитву. Не надо во время молитвы ловить себя на мысли: «Опять дела мешают мне думать о Боге!», а во время работы расстраиваться из-за того, что вы, например, не имеете времени на какое-то душеполезное чтение. Воспринимайте это как две части одного целого.

Конечно же, рассмотрев тонкости занятия бизнесом, мы не можем обойти вниманием личность самого бизнесмена! Каким он должен быть? Чего обычно ждут от него окружающие и на что нужно обратить особое внимание? Об этом – в следующей главе.

О ГЛАВНОМ В ЭТОЙ ГЛАВЕ:

- С точки зрения Вед приобретать возможности и влияние будет легче и правильнее не занимаясь бизнесом, а работая над собой.

- Когда у человека есть благородная цель, у него появляется энтузиазм.
- Деньги – это инструмент. А инструмент дается тому, кто умеет правильно им пользоваться.
- Важно понимать, что целеустремленность – не синоним упрямства.

А ВОТ ЭТО ЛУЧШЕ ПРОЧИТАТЬ ДВАЖДЫ!

- Начиная свое дело, необходимо учитывать моральную, духовную составляющую. Именно она в первую очередь дает нам возможности, влияние и силу.
- Любой бизнес нужно выстраивать только после того, как вы сформулируете для себя какую-то общую цель. Чего я хочу? К чему я стремлюсь?
- Мы должны начинать любое дело, в том числе и бизнес, с любовью в сердце, с любовью к людям. Только тогда нас ждет удача.

Глава 2

Бизнесмен и лидер: два разных человека?

Когда во время лекций и семинаров мы обсуждаем со слушателями вопросы ведения бизнеса, почти всегда затрагиваем вопрос: как связаны понятия «бизнесмен» и «лидер»? Всегда ли у бизнесмена должны присутствовать лидерские качества? И для большинства моих слушателей является сюрпризом тот факт, что, оказывается, можно быть «бизнесменом по призванию (или по природе)», а можно – «бизнесменом по профессии». И далеко не всегда эти понятия будут совпадать! Также многих слушателей удивляет информация о том, что, оказывается, лидер – это не просто человек, который умеет руководить, к лидеру само мироздание предъявляет очень высокие требования!

Давайте разбираться.

Распознать потенциал, выявить склонности

Как мы уже уяснили из первой главы, в наши дни понятие «бизнесмен» стало весьма широким. Например, человек, работающий на себя, даже если его доход совсем невелик – скажем, он собирает на продажу лекарственные травы или рисует на заказ поздравительные открытки, вполне может так себя называть. Естественно, масштабы бизнеса могут быть очень разными: от крошечного предприятия, состоящего из одного-единственного человека, до корпорации, ворочающей миллионами и миллиардами. Но в обоих случаях речь идет о бизнесе в профессиональном смысле, это просто общая характеристика занятия.

Но, оказывается, можно быть (а можно и не быть) бизнесменом по своей природе.

Все люди делятся на четыре основные категории в зависимости от того, какие склонности и способности они получили от природы. Вот эти категории:

- **Руководитель**
- **Бизнесмен, торговец**
- **Ученый**
- **Тот, кто относится к труду с любовью, творческий человек, обретающий счастье в труде.**

Я не буду сейчас подробно останавливаться на вопросе категорий – если вы хотите овладеть этим вопросом более глубоко, рекомендую вам обратиться к другим моим книгам, например **«Мое предназначение. Как заслужить большего и сделать этот мир лучше»**.

Человека, относящегося к той или иной категории, можно определить еще в детстве.

«Руководитель» склонен к активным играм, независимо от того, мальчик это или девочка. Такие дети наделены хорошим аппетитом, любят проводить время в обществе, причем иногда предпочитают даже не общество сверстников, а компанию друзей своих родителей. Они стараются привлечь к себе внимание, стать «гвоздем программы». У таких детей сильно стремление все регулировать и контролировать. Например, во время сборов на дачу они любят проверять комплектность чемоданов и спрашивать, не забыл ли кто какие-либо вещи. Вспомните книгу Аркадия Гайдара «Тимур и его команда»: Тимур по своей природе явный руководитель.

Ребенок-«бизнесмен» предпочитает игры, в которых можно что-то продавать или обменивать: наклейки, открытки. Он любит собирать коллекции, он очень обаятелен и привлекает к себе людей.

«Ученый» любит задавать вопросы, любит все, что связано с информацией: обучающие фильмы, сайты, книги. В моменты, когда он не задает вопросы и не ищет информацию, он становится немного отстраненным и замкнутым.

Последняя, четвертая категория – это люди, которые просто хотят получать удовольствие от своей деятельности и дарить эту радость другим. Они мотивируются самой любовью к своему труду, постоянно совершенствуются в своем деле. Они могут быть как художниками, так и простыми ремесленниками, например столярами. Но с любовью относятся к своему труду. Такой человек стремится украшать мир вокруг себя. Девочки любят наряжаться, мальчики – строить, собирать модели или механизмы. Их увлекает рисование, создание мультфильмов, фотография.

И именно в рамках этих категорий любой человек выстраивает свою дальнейшую деятельность. Конечно же, нужно учитывать, что если человек «руководитель от рождения», то он не обязательно станет директором завода. Он может, например, получить профессию врача. Но при этом он всегда будет склонен к организации каких-то новых форм медицинской помощи, будет стремиться улучшить систему работы больницы или поликлиники. То есть принадлеж-

ность к той или иной категории означает не столько профессию, сколько общие склонности. Допустим, врач-ученый – это обучающий здоровому образу жизни специалист. Врач-руководитель – это потенциальный главный врач, врач-торговец – это аптекарь или сетевой маркетолог. Он тоже лечит людей, но ему еще надо и деньги зарабатывать. Врач, который просто любит лечить людей, – это четвертая категория. Он просто врач, ему нравится эта деятельность, он подходит к ней творчески. Он может, например, увлечься какими-то нетрадиционными методами лечения.

Все люди делятся на четыре основные категории в зависимости от того, какие склонности и способности они получили от природы.

Обратите внимание, что «бизнесмен» и «руководитель» – это разные категории. То есть можно быть хорошим бизнесменом, но при этом не слишком хорошим руководителем. Это значит, что вы сможете, например, организовать частное предприятие и озвучивать фильмы, но вряд ли у вас получится управлять транснациональной корпорацией. Точно так же вы можете быть блестящим руководителем, менеджером, но не слишком толковым бизнесменом: управлять сможете, а деньги зарабатывать – нет. Это не хорошо и не плохо – это просто констатация факта, и это нужно учитывать. Руководитель в первую очередь организует людей. Бизнесмен привлекает денежные потоки. Можно сказать и так: у руководителя – соратники, у бизнесмена – тусовка. Бизнесмен не переживает, если один соратник заменяется на другого. Руководитель страдает от этого.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА:

– Вы говорили на лекциях о том, что люди разные по своей природе: есть управленцы, есть те, кто склонен к торговле, есть творческие люди. Понятно, что «управленцам по природе» комфортно управлять людьми. Но если человек, скажем, по природе торговец, но жизнь уже не в первый раз заставляет его руководить коллективом. И как это делать?

ОТВЕТ О. Т.:

– Найти управленца, заплатить ему зарплату и расслабиться. Но при этом быть в курсе происходящего.

– А если нет возможности нанимать других людей?

– Наши возможности определяются нашим мышлением. Судьба дает нам то, что нам положено. Это касается и денег, и обязанностей. Если вы считаете, что никак не можете управлять, значит, выделите небольшую часть ваших собственных денег на то, чтобы платить управленцу. Не передавайте ему все полномочия, пусть просто руководит людьми, а вы ведите бизнес. Сейчас вы тратите силы на то, чтобы удержать людей возле себя, чтобы с ними разбираться, наказывать их в случае необходимости. Вы страдаете от этого. Так передайте эти возможности управленцу, а сами развивайте бизнес.

«Энергетический светофор» и лидерство

Но от чего же зависит то, каких высот может добиться человек – независимо от того, «бизнесмен» он или «руководитель», «ученый» или «творец»? В основном от наличия у него лидерских качеств. А быть лидером – задача нелегкая!

Для начала разберемся с понятием «лидерство». Это тоже в первую очередь врожденное качество, но его можно, как говорится, дополнительно «прокачать».

Сильное влияние на человека, в частности на его врожденные лидерские способности, оказывают особенности расположения его энергетических центров. Приведу несколько наиболее ярких примеров.

Основных энергетических центров у человека три: в центре лба находится энергетический центр, связанный со знанием;

- в области сердца – центр, связанный с энергией любви;
- в области паха – центр, отвечающий за самосохранение.

Эти центры можно представить в виде некоего «светофорчика», огоньки которого горят с разной интенсивностью. Дело в том, что проявление и интенсивность работы того или иного центра у каждого человека индивидуальны. У кого-то сильнее выражен центр, связанный со знаниями. У кого-то доминирует энергия любви. У кого-то – энергетический центр, отвечающий за самосохранение. И от этого тоже зависят врожденные способности человека, в том числе его склонность к лидерству.

Таким образом, у каждого из нас в нашем «светофорчике» какой-то из центров работает интенсивнее остальных, какой-то находится на втором месте по уровню силы, а третий может молчать или действовать совсем незначительно.

Например, если сильнее всего у человека работает энергетический центр, расположенный в районе лба и отвечающий за знание, он считает, что знание спасет мир. Он уверен в этом с самого рождения. На втором месте у него центр, отвечающий за любовь. Это значит, что данный человек считает: знание нужно для того, чтобы людям было хорошо. Следовательно, скорее всего, он станет ученым. А может быть, тренером, священником... Он не обязательно будет хорошим лидером, он может быть просто талантливым исполнителем и ответственным человеком.

Лидер – это не тот, кто способен всех подмять под себя, и не тот, кто может идти по головам. Лидер живет не для себя.

Если у человека сильнее всего выражен «сердечный» энергетический центр, на втором месте находится центр, который отвечает за знания, а «центр самосохранения» практически молчит – значит, перед нами лидер. Он готов пожертвовать своей жизнью ради других, готов взять на себя ответственность. Это руководитель, который способен структурировать общество, создать коллектив, управлять им. Настоящий развитый руководитель – это человек, который защищает людей с помощью своего знания, своего влияния. Таким был, например, уже упоминавшийся Александр Васильевич Суворов. Он любил солдат, искренне хотел при помощи реформ в армии улучшить их положение – и они готовы были ради него на все. Такой человек показывает своим примером, как надо жить. И люди идут за ним. Не потому что он даст денег, а потому что они любят его.

Если у человека самым сильным является нижний энергетический центр, отвечающий за самосохранение, для него важно, «чтобы все было хорошо». Этот человек просто хочет заниматься любимым делом, он хочет счастья – в творчестве и в труде. На втором месте у него «сердечный» энергетический центр. Он любит общение, он хочет жить в обществе, но не

желает кем-то руководить. Наоборот, ему нужен тот, кто будет руководить им самим. Такой человек не стремится к лидерству. В большинстве своем такие люди находят себя в творчестве.

Зачастую уже в раннем детстве видно, какие энергетические центры являются у человека доминирующими. Лидер будет стремиться руководить везде: в игре, на детской площадке, даже в семье будет давать советы родителям.

Но лидер – это не только человек, у которого более выражен определенный энергетический центр. Он должен обладать определенными характеристиками, которые позволят нам считать его истинным лидером, тем, кто достоин того, чтобы с него брали пример и чтобы ему доверяли те, кем он руководит.

Лидер – это не тот, кто способен всех подмять под себя, и не тот, кто может идти по головам. Лидер живет не для себя. Это человек, у которого больше силы, чем необходимо для простого поддержания жизни. Он может помочь другим. Следовательно, лидер сильнее, чем все остальные. А «сильнее» означает «разумнее». Если человек слаб и не видит никаких ценностей, кроме денег, как он будет объединять вокруг себя людей? Что он может им дать? Чем они от него вдохновятся? Поэтому лидер – это прежде всего человек, имеющий более высокие общечеловеческие ценности, чем окружающие. Нет смысла быть лидером, если вы не можете помочь людям. Точнее, если вы не можете им помочь, вы лидером не станете.

Бывает так, что человек имеет возможность управлять людьми: у него есть власть (его назначило высшее руководство), есть сила, есть влияние. То есть у него есть в жизни все, кроме совести. Является ли он лидером по природе? В этом случае можно сказать, что он лидер, но не развитый. Отсутствие совести не позволит ему руководить достойно, управлять коллективом в случае кризиса, разрешать конфликты. А полагаться нужно на развитых людей. Конечно, вы можете работать с неразвитым лидером, но это в первую очередь нелестно характеризует вас самих. Как говорится, каждый летает со своей стаей. Если нас окружают люди, у которых нет совести, значит, мы сами такие же. А отношения и бизнес лучше выстраивать с теми, кто обладает понятием о совести, о нравственных ценностях, имеет не только материальные, но и духовные запросы.

Мне часто приходится слышать такие слова: «Да нам сейчас не до духовности! Тут бы выжить и денег заработать!» Отчасти я согласен – сложностей сейчас очень много. Но если человек «просто выживает», то кто находится с ним рядом? Тот, кто тоже «просто выживает». Тогда как же мы можем надеяться на то, что бизнес будет успешным, что мы достигнем целей, что мы сможем в основу своего бизнеса заложить те идеалы, о которых шла речь в первой главе? Ответ очевиден: никак.

Лидер планетарного масштаба

Как связано лидерство и планеты? Согласно ведической астрологии, на жизнь людей, помимо энергетических центров, в той или иной степени влияют девять планет, которые в момент нашего рождения занимают определенное положение в гороскопе. Мы не будем сейчас углубляться в тонкости составления гороскопа – это отдельная интересная тема, и если она вас заинтересует, то вы без особого труда найдете информацию. В общих чертах можно сказать так: расположение планет и светил на небосводе в момент рождения человека представляет собой некую индивидуальную схему или карту, влияющую на характер, способности и задатки. Эту карту можно поделить на 12 так называемых домов-секторов, каждый из которых связан с определенной сферой жизни: профессией, семьей и так далее. Каждая планета также имеет свои определенные «обязанности»: например, Солнце отвечает за лидерские качества и способность управлять. И при составлении своего гороскопа нужно учитывать индивидуальную астрологическую карту, расположение планет в «домах», их силу и слабость.

Что такое сила и слабость планет? Это отдельная сложная тема, чтобы разобраться в ней, нужно знать ведическую астрологию. Но приведу один важный признак, по которому вы можете примерно понять, сильные или слабые у вас Марс и Солнце в гороскопе рождения: если Солнце в знаке Овна, то оно сильное, если в знаке Весов – оно слабое. Если Марс в знаке Скорпиона или Козерога, то он сильный, если в знаке Рака, то слабый. Юпитер сильный в Стрельце, Рыбах, Раке, слабый – в Козероге.

Но повторяю, не спешите с выводами: только астролог видит полную картину и понимает ее, что не дано человеку, далекому от астрологии.

В этой книге я просто расскажу о тех планетах, которые связаны с рождением лидеров.

В основном прирожденные лидеры появляются на свет под влиянием трех планет. Самое интересное, что зачастую этих лидеров можно определить даже в самом раннем возрасте по внешним приметам и по поведению.

Первый вариант – Солнце. Таких людей, помимо ярко выраженного лидерского поведения, обычно отличают крупные черты лица, уверенная осанка, взгляд немного свысока. Даже на фотографиях из детского сада эти ребята выглядят солидными, как будто слегка надувшись, с серьезным взглядом. И поведение у них соответствующее. Именно таких детей воспитатели и учителя в начальной школе обычно делают своими неофициальными помощниками: «Вася, мне нужно выйти на пять минут, проследи за остальными ребятами!» И Вася наводит порядок. Такие люди мало меняются в процессе взросления: если вы возьмете Васину детскую фотографию и сравните с сегодняшней, сразу увидите сходство и в чертах лица, и в выражении, и в осанке. Это то, что дается с рождения. Но вот что интересно: такому человеку, если он занимает руководящий пост, практически не нужно напоминать, что он здесь начальник – люди подчиняются ему как бы сами собой. Он всегда одевается так, что он заметен. Он всегда смотрит так, что он заметен. Он всегда ведет себя так, что он заметен. И он всегда признан лидером в обществе. С самого детства.

Второй тип лидеров – это те, кто находится под влиянием Марса. Они чуть более подвижны, чем «солнечные» лидеры. В первую очередь это люди, имеющие способность наказывать, заставлять и двигать людей вперед. Если «солнечный» лидер наделен огромной силой влияния (то есть ему практически не нужно даже разговаривать с подчиненными – они сами объединяются вокруг него и подчиняются), то «марсианин» активно вмешивается в процесс. Он подает пример, вдохновляет, произносит речи. «Вперед, товарищи!» И товарищи сплываются вокруг него. Такой человек может не только поощрить, но и наказать. «Или ты со мной, или ты против нас» – это энергия Марса. Такие люди способны быть замечательными адми-

нистраторами, которые держат коллектив в тонусе, дают возможность хорошо работать. Они энергичны, с быстрой походкой, громким голосом.

И третья категория лидеров – это те, в гороскопе которых силен Юпитер. Это люди, способные видеть суть процесса, понимать, куда мы движемся и зачем, и объяснить суть работы другим. В первую очередь они занимаются идеологической, методической работой на предприятии. Они обладают способностью перестроить коллектив так, что каждый окажется на своем месте и все сотрудники будут использоваться наиболее рационально. Иногда лидер с сильным Юпитером в гороскопе даже способен рассмотреть скрытые способности, даже если сам человек о них не догадывается. Это очень полезное и очень хорошее качество. Лидеры, находящиеся под покровительством Юпитера, редко «лезут на баррикады» и произносят речи, они более склонны к разговорам с глазу на глаз, любят использовать в работе разнообразные аналитические материалы. Они часто вызывают к себе сотрудников и разговаривают с ними, настраивая на нужный лад.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА:

– А можно ли переломить свою природу? Например, если у человека в гороскопе нет влияния сильных, «лидерских» планет, может ли он все же измениться и стать руководителем? Или наоборот: если у кого-то от природы явные лидерские задатки – можно ли избавиться от них?

ОТВЕТ О. Т.:

– Есть такая притча на тему человеческой природы. Верблюд собрался переплыть реку, и скорпион попросился переехать на его спине на другой берег. Верблюд говорит: «Нет, я боюсь. Ты же скорпион. Ты меня ужалишь по дороге». Скорпион отвечает: «Нет. Ведь если я тебя ужалю, мы же вместе утонем. Зачем же мне рисковать собственной жизнью?» Верблюд думает: «И правда, он же не будет меня кусать, пока мы вместе переплываем реку». И говорит скорпиону: «Садись мне на спину». И вот они поплыли. И на середине реки скорпион кусает верблюда! Тот перед смертью успевает спросить: «Ну зачем? Ведь теперь мы утонем вместе!» А скорпион отвечает: «Ничего не могу с собой поделать, извини. Природа у меня такая!» Так вот, бороться с природой бесполезно.

Итак, в соответствии с ведической астрологией есть три основных типа лидеров. Если вы сами претендуете на сохранение лидерства, важно понять, к какому типу относитесь вы. Проанализируйте собственное поведение. Ведь если вы действительно лидер, вы так или иначе проявляли какой-то из описанных наборов качеств. И когда вы окончательно разберетесь в себе, вам станет значительно легче жить и управлять коллективом. И действовать не в соответствии со смутными ощущениями, а в согласии со своей природой. Потому что если человек, у которого в гороскопе сильный Юпитер, будет пытаться примерять на себя «солнечное» поведение, у него вряд ли что-то получится. Просто потому, что это не его природа. А неопытный руководитель, бывает, пытается пробовать то один, то другой стиль: сегодня он произносит речи, завтра он засел в кабинете с бумагами и отчетами, послезавтра – ведет душевные беседы с сотрудниками... А нужно понять, какой стиль вам ближе по природе, и использовать именно его. И тогда дела пойдут значительно лучше.

Бывает так, что у человека в той или иной степени выражены черты и Солнца, и Марса, и Юпитера. Это замечательно, это очень сильный лидер. Но в любом случае доминирующей будет какая-то одна черта.

Главное – разобравшись в своем «лидерском гороскопе», не останавливаться на достигнутом. Ведь любой руководитель должен развиваться. Иметь в гороскопе сильную планету

недостаточно. Не зря говорят, что мы учимся всю жизнь, и к лидеру это относится в первую очередь.

Какие черты в себе нужно развивать лидерам, находящимся под влиянием Солнца, Марса и Юпитера?

Если вы находитесь под влиянием Солнца, вам обязательно нужно учиться давать слово и держать его. Случается, что «солнечные» руководители, очень сильные по природе, забывают о том, что им, так же как и их подчиненным, нужно быть обязательными и правдивыми людьми. То есть им кажется, что данная им от природы сила дает им и некоторые преференции по сравнению с другими. И убеждают себя, что, например, выполнять обещания им уже вовсе не обязательно. Но это не так – лидер обязан быть примером не только для своих подчиненных, но и для всех, кто его окружает. «Солнечному» лидеру особенно необходимо учиться быть безукоризненным в обществе и в поведении. Только если у него чистая репутация, если он всегда держит слово и обладает способностью вести себя в обществе правильно, он будет развивать свое благочестие, становиться все сильнее и сильнее, повышать свой статус. Важно понять: статус повышается только изнутри, только благодаря работе над собой. Можно, конечно, пытаться повышать его «снаружи», заявляя: «Да у меня дядя прокурор!», «У меня денег много, я решу любой вопрос!», но это не статус, а мыльный пузырь.

Если руководитель имеет сильный Марс, ему нужно обратить особое внимание на совершение аскез. Что такое аскеза? В переводе с греческого – «ограничение». В широком смысле аскеза – это некое занятие, обязательство, приводящее нас к той или иной духовной цели. Связаны аскезы в основном с определенными ограничениями или условиями. Например, если вы полжизни курили и хотите бросить, отказ от курения для вас будет своего рода аскезой. То есть для руководителя, которым управляет Марс, важно преодолевать трудности, побеждать себя. Так как он зачастую склонен требовать от подчиненных слишком многого, ему необходимо научиться контролировать и ограничивать в первую очередь себя самого. Возможно, это будет пост, возможно, занятия боксом или скалолазанием. Потому что человек, который не способен побеждать себя, никогда не сможет победить и вдохновить других.

Те, кто обладает силой Юпитера, должны в первую очередь обратить внимание на духовное развитие, на философию, на повышение своего духовного уровня. Такой лидер склонен погрязнуть в бумагах и отчетах, поэтому ему нужно время от времени напоминать себе, что циркулярами и указаниями жизнь не ограничивается. Можно использовать медитации, молитвы, настроения, беседы с духовными лидерами.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА:

– А как быть, если жизненные и финансовые трудности не стимулируют к действию, а, наоборот, деморализуют, повергают в уныние?

ОТВЕТ О. Т.:

– Это значит, что вы не лидер. Лидер не впадает в уныние. Лидер – это тот, кого трудности закаляют, и он идет вперед, не оглядываясь на них. Если вам это недоступно, не берите на себя руководство людьми. Это для вас очень опасно. Лучше занимайтесь своим любимым делом.

О созревании и старшинстве

Существует три этапа, можно даже сказать, три стадии созревания лидера. Необходимо уточнить: я не рассматриваю те случаи, когда человек становится лидером «по благу»: скажем, богатый папа покупает сыну или дочери готовое предприятие и ставит его или ее начальствовать. Это особый случай, и нам он неинтересен. Сейчас мы обратим внимание на то, какие этапы проходит каждый лидер и, соответственно, бизнесмен – человек, открывающий свое дело, тот, кому необходимо управлять людьми. Независимо от того, сколько человек работает под его началом – два или две тысячи.

Возможно, у читающих эти строки сейчас возникло недопонимание: «Как же так? На протяжении нескольких страниц автор рассказывал нам о том, что лидерские качества, качества бизнесмена либо заложены в природе того или иного человека изначально, либо отсутствуют у него. Так чему же там созреть?» Но на самом деле, даже если человек обладает от природы выраженными лидерскими качествами, бизнес-качествами, далеко не всегда они проявляются у него сразу и в полном объеме. Во-первых, ни для кого не секрет, что каким бы толковым руководителем или бизнесменом человек ни был, руководить большим предприятием в возрасте, скажем, восемнадцати лет ему будет весьма проблематично. Хотя бы потому, что склонности и задатки раскрываются в том числе и благодаря приобретенному опыту. А в восемнадцать лет его еще мало.

Или бывает так, что человек принимает на себя руководство предприятием в какой-то кризисный момент, ему приходится встать на смену руководителю, который ушел на пенсию или внезапно заболел. В этом случае нового руководителя коллектив изначально может принять в штыки. Он может быть от природы замечательным руководителем и бизнесменом, но сотрудники встречают его негативно – по той причине, что он для них является новым лицом. И при всех его природных качествах ему потребуется время, чтобы продемонстрировать свои способности и завоевать доверие.

Так какие же этапы в развитии и варианты действия лидера, бизнесмена можно выделить?

- Первый этап – когда лидер пока еще не слишком опытен, у него есть таланты и способности, но они еще не развились полностью. Или коллектив еще не разобрался в том, какой он руководитель, и не слишком доверяет ему. Он пока еще должен всем доказывать, что он старший. И в первую очередь ему нужно заботиться именно о саморазвитии, о подтверждении своего авторитета.

- Второй этап – человека уже начали уважать в коллективе, но сам он пока не уверен в себе полностью. В этот момент хорошо заниматься укреплением связей, предпринимать первые шаги по развитию предприятия. Можно начинать небольшие изменения, мероприятия по расширению бизнеса, но пока очень осторожно.

- И, наконец, третий этап – самый важный! Обратите на него особое внимание, так как это по большому счету характеристика главного качества успешного лидера и успешного бизнесмена. На третьем этапе к бизнесмену, к лидеру приходит осознание своей миссии, своего предназначения. Он понимает, что Бог его сделал старшим. Это чувство приходит изнутри. Как? Человек начинает относиться к подчиненным как к собственным детям. Нет, не в смысле «они глупые, неопытные, им ничего нельзя доверить!». Он начинает о них заботиться, ощущать свою ответственность за них. Он осознает, что только на основе любви – помните, о чем шла речь в первой главе? – можно строить рабочий процесс и формировать свой бизнес.

Когда человек осознает подчиненных как свою семью, это означает, что он достиг высшей стадии, высшего этапа развития. Он стал взрослым (заметим, что взрослым можно стать и в двадцать лет). Человек чувствует, что люди вокруг – как будто его дети, и окружающие в ответ

чувствуют и воспринимают его взрослым. И такой человек получает награду – к нему начинают притягиваться те, кто станет его командой.

Лидер должен четко осознавать: у него не должно быть «особо приближенных» или «любимчиков». Должна быть дистанция: лидер – старший. Ему нужно учиться осознавать себя старшим. Даже в том случае, если остальные сотрудники по возрасту старше его. Если вы руководитель, все подчиненные – ваши дети. И они будут уважать вас, даже если вы младше.

Иногда молодые люди считают, что не имеют права быть старшими. Возникают мысли: «Мне не хватает квалификации», «Я не умею ладить с людьми», «Я не могу руководить теми, кто старше меня»... Здесь важно понимать, что любой коллектив нуждается в старших. Старший – это тот, кто настраивает, как антенну, разум других. И если у вас есть такая возможность, примите на себя эти обязанности.

Но, конечно, неразумный человек не может быть старшим. Если у лидера есть вредные привычки, они уведут его разум в сторону. Поэтому мы снова возвращаемся к мысли о необходимости самосовершенствования, непрерывного саморазвития.

НЕМНОГО ПРАКТИКИ – ИЗ ЛИЧНОГО ОПЫТА

Однажды ко мне пришел человек, в котором сразу чувствовался «большой начальник». Он рассказал мне, что в его жизни произошло несколько неприятных событий. В структуре, где он работал, возникли противоречия между ним и его непосредственными руководителями – едва ли не правительственного уровня. Он предложил несколько способов изменить стиль работы корпорации, ему отказали. Раззадорившись и будучи уверенным в своей правоте, этот человек стал самовольно перестраивать работу во вверенной ему области. В итоге ему грозило тюремное заключение. Кроме того, у него расстроилась личная жизнь – ссоры с родными и знакомыми, финансовые проблемы...

Мы с ним довольно долго разговаривали. Мне удалось убедить этого человека, что если над вами есть руководители, то, какие бы высокие должности ни занимали вы сами, не стоит пытаться предлагать изменения с позиции силы и самоуправства. Ваша правда должна входить в структуру власти постепенно. Мне удалось его настроить правильно, и, насколько мне известно, он смог в последний момент найти общий язык с руководством, начав общаться с позиции любви и терпения. Он признал, что, конфликтуя, он не столько старался наладить работу, сколько решал свои внутренние проблемы. Решите вопрос с Богом, преодолите проблемы в собственной душе – и у вас все наладится очень быстро.

И здесь мы сталкиваемся с еще одним интересным вопросом: а что делать, если в коллективе помимо самого руководителя есть и другие люди с лидерскими задатками? Ответ прост: настоящий лидер должен их видеть. Более того, ему необходимо выстраивать с ними ровные, благожелательные отношения. Серьезную ошибку совершают те руководители бизнеса, которые начинают «превентивно» унижать сотрудников, обладающих лидерскими качествами, так как видят в них конкурентов. Это не идет на пользу предприятию и порождает злобу и недоверие. С рядовыми сотрудниками, с теми, кто не обладает особыми качествами, должны быть обычные отношения «руководитель – подчиненный». Тех же, кто проявляет способности к руководству, можно поставить на какие-то руководящие посты.

Однажды, когда во время одной из своих лекций я рассказывал об этом, меня спросили:

– А если я человека поставлю на какой-то руководящий пост, например заведующим отделом, а он начнет подсиживать меня?

Ответ такой. Если ваш сотрудник действительно обладает задатками лидера, значит, он разумный человек и не будет играть против вас. Он будет рад полученной возможности развиваться и, может быть, со временем создаст свое дело, не конкурируя с вами. Если вы приблизили человека к себе, а он сел вам на шею, значит, он не лидер. Надо его отодвинуть назад. Настоящий лидер всегда будет занимать то положение, которое вы ему дали.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА:

– А если говорить о режиме дня, лидеры в основном «совы» или «жаворонки»?

ОТВЕТ О. Т.:

– Многие думают, что лидер – это непременно «жаворонок», который просыпается с первыми лучами солнца. На самом деле я бы ответил так: все лидеры – орлы. На них режим дня не распространяется.

Бизнесмен на распутье

Как же выбрать для себя тип деятельности в соответствии со своей энергетикой и своими задатками?

Конечно, бывает так, что уже в раннем возрасте ребенок проявляет склонности к той или иной профессии, демонстрирует какой-либо талант. Например, кто-то замечательно рисует, кто-то танцует, кто-то очень силен физически и может стать спортсменом. Но как быть, если вы проявляете яркие способности к бизнесу, но при этом никак не может определиться, чем конкретно хотите заниматься? Открыть пекарню или торговать алюминием? Разводить породистых лошадей или построить теплицу и выращивать ананасы?

В первую очередь, конечно, нужно прислушиваться к своей интуиции. Есть замечательная русская поговорка: «делай то, к чему душа лежит». Вы всегда любили угощать гостей – так, может быть, ваш бизнес будет связан с продуктами питания? Например, вы откроете цех по производству пирогов с какими-то необычными и разнообразными начинками. Или вам всегда нравилось рассматривать красивые вещи, вы интересовались антиквариатом и изготовлением одежды – откройте мастерскую по пошиву исторического костюма и сдавайте эти костюмы для проведения фотосессий!

Но интуиция может дремать, если у вас не включена осознанность. Для того чтобы определиться со своими склонностями и возможностями, нужно активно включаться в происходящее вокруг, уметь оценивать занятия и профессии не только с точки зрения «выгодно – невыгодно», но и с точки зрения морали, актуальности, привлекательности лично для вас.

Так, в древней ведической культуре детей сначала особым образом тренировали, очищали их сознание, делали их осознанными людьми и только потом определялись с их склонностями и талантами.

Когда человек осознал свою природу – природу лидера, он становится ответственным. Он знает свое дело. Он может не только построить бизнес, но и руководить подчиненными. Причем зачастую бизнесмен, лидер, живущий осознанно и понимающий свою природу, может помочь другим осознать ее. Например, к нему приходит подчиненный и говорит: «Я хочу печь пирожки». Руководитель отвечает: «Вряд ли у тебя получится. Попробуй лучше заняться организацией праздников». Обращаю ваше внимание: я веду речь не о тех случаях, когда бестолковый начальник подрезает крылья своим работникам и не дает им развиваться, а о тех, когда руководитель, напротив, настолько опытен и осознан, что может оценить возможности некоторых сотрудников лучше, чем они сами.

Он чувствует природу. Он знает, как надо правильно действовать в этом мире, потому что он очистил свое сознание. И его начинают слушать, понимать, что он поможет. Когда человека слушают? Когда он «уполномочен свыше». Вы, наверное, замечали: какой-то человек начинает говорить – и все замолкают. Даже если на протяжении выступлений предыдущих ораторов в зале стоял шум. Так происходит потому, что говорит Лидер.

Что бы ни делал хороший, ответственный лидер, талантливый бизнесмен – все остальные следуют за ним. Если за вами никто не следует – это сигнал к тому, что необходимо развиваться как личность.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА:

– А можно ли руководить не силой авторитета и не силой осознанности, а просто силой? Под угрозой штрафов и прочего.

ОТВЕТ О. Т.:

– Можно. Но недолго. Люди могут работать под угрозой страха и санкций, но такое предприятие развалится очень быстро. Страх – тоже мотивация, но негативная. Есть позитивная мотивация. Она означает

показать путь, продемонстрировать положительную силу и ответственность руководителя.

Какие же качества и особенности помогут лидеру, бизнесмену пережить тяжелые времена и в целом руководить своим делом более эффективно?

Проницательность и честность приносят победу над трудностями. Проницательный лидер видит, с кем заключать сделки, а с кем – нет. Ну а честность даже не обсуждается – то, что бизнес должен быть честным, наверное, ни у кого не вызывает сомнений.

И у читателя, возможно, снова возник вопрос: «Ну, если честность – это качество, которое зависит только от меня, то как быть с проницательностью? Я же не ясновидящий! Далеко не все наделены такой способностью!» На самом деле проницательность – это совсем не то, что называют ясновидением. И это качество неразрывно связано с честностью. Человек, который честно относится к себе и к окружающим, хочет видеть и в окружающих хорошее. Не нужно видеть в других недостатки, не нужно подозревать всех в желании вас обмануть. Здесь уместно вспомнить притчу о пчеле и мухе. Пчела видит вокруг прекрасные цветы. А что видит муха? Действительно, каждый видит мир через призму своего собственного восприятия.

Нужно брать пример с пчелы. Честный человек видит честность в других. И если окружающие видят, что вы ждете от них добра, честности, доверия и, главное, сами ведете себя так же, они непременно оправдают ваши ожидания. Таким образом, можно сказать, что проницательность – это следствие желания видеть в собеседнике, сотруднике, деловом партнере хорошего и честного человека.

Конечно, порой жизнь сталкивает нас с людьми, с которыми нежелательно вступать в торговые либо какие-то еще отношения, которые способны обмануть и подвести. Так что же, в них тоже видеть только хорошее и подвергать себя риску потерять деньги и репутацию? Нет. Именно ваша честность поможет развиться вашей интуиции. Последняя подскажет вам, стоит ли вступать в какие-либо отношения с человеком, который вызвал у вас подозрения.

То есть ход наших мыслей может быть примерно таким. Мы хотим верить в хорошее, но видим: человек обманщик, и сделку с ним заключать не стоит. Мы чувствуем, что где-то в глубине души он хороший человек и обязательно таким станет. Но сейчас он, скажем так, «болеет». Вот когда он «поправится», мы с удовольствием восстановим с ним отношения.

Понимаете? Честность дарит нам проницательность и улучшает нашу интуицию. А заодно заставляет окружающих людей становиться лучше.

Честный человек видит честность в других. И если окружающие видят, что вы ждете от них добра, честности, доверия и, главное, сами ведете себя так же, они непременно оправдают ваши ожидания.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.