

- Сергей Аношин -

Развитие Руководителя = Развитие Бизнеса



Развитие Руководителя = Развитие Бизнеса - это сборник статей Сергея Аношина, тренера, предпринимателя и автора модели легкости в бизнесе.

Эта книга ответит на вопросы:

- Зачем нужно саморазвитие 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 др.

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

Содержание

Зачем вообще нужно развитие?	3
Руководители ОТВЕЧАЮТ	4
Что НУЖНО руководителю?	7
В чем скрывается проблема?	9
ЛИДЕРСТВО	10
ПОЧЕМУ так ВАЖНО доверять себе!	11
Я НЕ уважаю темпов развития своих клиентов.....	13
Да, я ВВОЖУ в заблуждение	15
Не нужно ждать кризиса, чтобы что-то МЕНЯТЬ.....	17
ТЕХНИКА Интуитивной диагностики предприятия.	18
Как снять сопротивление изменениям?	21
Принятие управленческих решений	23
ГЛАВНАЯ сила переговорщика	24
Руководитель ВСЕГДА равно организации	26
Метод проработки идей.....	28
Умеете ли вы наслаждаться?	30
Мы сами отказываемся от подарков	31
Развитие не для ВСЕХ.	32
Есть ли у вас стратегия?.....	33
Жертва ли ВЫ?	34
Обилие информации толкает на поиск лучших инструментов.....	36
Если у вас ЭТОГО нет, Вы обречены!	37
Три первых Шага к собственной интуиции.....	38
Секрет Эмоций	39
Об Авторе	41
Если вам понравилась эта книга	42

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, регрессирующими 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 сверху, сверху усилия.

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 мощь, 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 - важная 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. Выберете 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 геморроем(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 :) поведу 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.

Здравствуй, 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 обращает 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 улыбочивая попалась, подарили ей чего-нибудь и позитива в ней стало больше. Но постоянно не будешь дарить ведь(многие дарят), правильней 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 высказывать 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 энергетике 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 спертого 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 стало 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 некого качества.

И вот первое письмо с трудностью:

Здравствуйтесь, 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. Продал 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 фиги 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 сдержится в моем аудиокурсе "**Эмоции и Ресурсные состояния для успеха**". Заказывайте себе копию и начинайте учиться управлять своими эмоциями и применять их для собственного успеха www.esm.sanoshin.ru

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?:) Хотя 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 секретиче!!!)

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.

*Здравствуйтесь, 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, наблюдайте!

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 отстаёте, 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. На тему доверия себе я записывал аудиолекцию, которую вы можете бесплатно скачать с моего сайта www.sanoshin.ru

А вот один из отзывов об этой аудиолекции:

Спасибо, Серёж! я послушала...

Я согласна. Действительно, только тот человек, который доверяет себе, способен на решительные действия и поступки. В моём понимании чувство доверенности лежит в основе уверенности человека в себе. В свою очередь доверие к себе влияет на успех! уверенность строится на отношении человека к самому себе, на его любвеобильности к себе самому. Ты правильно обозначил сам процесс развития этого чувства...нужно полюбить себя, каждую клеточку своего Я ...все чувства выразить через своё тело, через движения, поступки и т.д. ...

*Честно говоря мне это помогает...отчасти в танце! помнишь когда мы с тобой сидели в кафе и ты меня спросил а что для меня есть танец? так вот я теперь до конца поняла то, что ты до меня хотел донести...))) **Альбина. Москва***

Альбина - это человек-танец. :)

Продолжаем тему. Изменения.

Наверно вы не будете оспаривать то, что изменения нужны, что лишь изменяясь вы выживаете. Помните клещей? Энцефалитные были, придумали 'белохалатные' 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? 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 через рассылку и продемонстрировать, что изменения можно производить **УЖЕ** сейчас.

Договорились? Тогда жду ваших писем

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 попробуете 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 сыграл.

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 внедряют 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 поделывать, 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. Пишите вопросы мне, я уточню, если где забылся.

Заходите на мой блог, читайте мои интересные материалы, мысли и наблюдения в неформальной обстановке:) Как за чаепитием:) www.blog.sanoshin.ru

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.

Здравствуйтесь,

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.**

В своем блоге я разместил аудио на тему этой статьи. Это аудио я записал еще в Москве, такое спонтанное говорение, поэтому не судите строго:). **Заходите и скачивайте <http://blog.sanoshin.ru/index.php?p=1214051108>**

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. Посетил вечеринку в честь дня рождения моей бабушки:). И 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 метод, 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 инсайты по поводу задумки, улучать 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.

И попадают в эту группу далеко не все. На основании анкеты принимается решение об участии человека в группе. Я хочу, чтобы каждый участник получил от группы максимум пользы, а для этого нужно тщательно подбирать участников. **Тут важно качество, а не количество. Попадают в среднем 5-7% из тех, кто прислал анкету.**

[Подробнее о группе читайте тут](#)

Группа работает по дистанционному принципу. Т.е. вам не надо никуда выезжать. Я вместе с группой ждем вас у вас же дома:) Участники включены в закрытую групповую переписку, а также еженедельно я провожу аудиосеминары по темам развития, бизнеса. Это интересно, захватывающе и применимо.

[Нажимайте и Заполняйте анкету для участия](#)

Мастер-группа - это развивающая среда. Все в ней мотивирует и придает сил.

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 своротить. 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.**

Я записал во время прогулки специальное аудиосообщение на эту тему. Длится оно минут 20. Прослушайте его обязательно, вам понравится. В этом сообщении я наслаждение более глубоко раскрываю. **Не просто как некий кайф от чего-то, а глубинное состояние.**

Скачать аудио можно на моем блоге по адресу <http://blog.sanoshin.ru/index.php?p=1214343478>

В этом уроке я рассказываю, что наслаждение может быть независимым от занятия. Любое занятие, каким бы вы не занимались, будет приносить вам наслаждение.

Но, 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 самую возможность изменений, сами изменения. Если пример с больницей, то подпустить к себе доктора.(я о толковых врачевателях).

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 методичку, 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 скисаете 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 для тех, кто стремится к легкости и успешности.

Эта группа объединяет в себе предпринимателей, руководителей, но далеко не каждый может в нее попасть. Группа дистанционная и набор происходит после предварительного анкетирования.

[Подробнее прочитать о том, зачем вам группа и обо всех ее плюсах можно тут](#)

В одной группе до 20 человек. Это гарантирует максимальный результат, индивидуальный подход и поддержку.

Есть ли у вас стратегия?

Не так давно я встречался в Тольятти со своим ирландским другом. Он занимается страховым бизнесом. Говорили на английском. Оказывается он 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 налоговиков;
- 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 в 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 получать 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.

© Сергей АНОШИН

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**, исковыряли 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.

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 прогнозировать 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 шагах 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....

Иногда спрашивают как я сейчас сам тренируюсь, об этом я написал небольшое сообщение на своем блоге, прочитать можно кликнув по названию. [Мои тренировки. Как я развиваю интуицию и другие веселые способности](#)

А на этом я прощаюсь с вами, если возникают вопросы, то обязательно пишите, я быстро постараюсь вам ответить. А также вы можете прислать свои бизнес-проблемы и я в следующей аудиозаписи раскрою решение вашей проблемы, бесплатно. Без указания вашего имени, фирмы, бизнес-ситуации(проблемы, задачи) присылайте на тот же адрес. **Это мой подарок вам!:)**

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. Падают 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.

Возникает вопрос: Раз тренировка эмоций - это такой замечательный способ повышения личной эффективности то есть ли метод, есть ли способ?

Я вас порадую, ЕСТЬ! Не так давно мной был записан аудиокурс **Эмоции и Ресурсные состояния для Успеха** Курс состоит из мощнейших упражнений для тренировки эмоций и эмоциональных состояний. Но об этом подробнее у меня на сайте.

Итак:

- **Тренировка эмоций повышает личную эффективность;**
- **Управлять эмоциями несложно, главное знать метод;**

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 и начать раскрывать тот потенциал, который есть в каждом из нас. Занимаюсь практиками саморазвития свыше 10 лет.

Лет 7 вплотную тренирую собственную интуицию, сначала самостоятельно, потом под руководством опытных наставников. Продолжаю тренировать ее и сейчас. Тренировка интуиции позволила мне найти свое любимое дело, наладить отношения с людьми.



Теперь я обучаю людей использовать инструменты, которые ранее не использовались, помогаю осознать и раскрыть личный потенциал, научиться его использовать и получать соответствующие результаты. Постоянное место жительства - Тольятти.

Считаю, что бизнес может быть легким, прибыль высокой, а наслаждение от всего этого - необъятным. Применив этот принцип сам, обучаю ему других предпринимателей.

Обучение для меня - это процесс раскрытия потенциала человека, процесс воодушевления, процесс формирования развивающего пространства. Передача же методик и техник - это самая простая часть в любом тренинге или другом обучающем мероприятии.

В настоящее время работаю по следующим направлениям:

>Легкость, как способ ведения бизнеса;

- >Интуиция в бизнесе;
- >Эмоциональная компетентность в бизнесе, Ресурсные состояния человека;
- >Формирование событий;
- >Способность наслаждаться жизнью, получать удовольствие от процесса.

Реализую краткосрочные бизнес-проекты, благотворительные проекты. Инвестирую навыки в интересные мне бизнес-проекты.

Автор и ведущий тренингов, дистанционных курсов, консультирую по вопросам бизнеса используя интуицию, индивидуально тренирую владельцев и руководителей малого и среднего бизнеса.

Провожу тренинги и др. мероприятия в Тольятти, Москве, Самаре, Волгограде, Рязани и др. городах

Автор книг "Самопознание", "Развитие Руководителя = Развитие Бизнеса", "Как использовать вредные привычки и страсти для достижения Успеха?", "Ловушка для Души"

Автор аудиокурса-бестселлера "Эмоции и Ресурсные состояния для Успеха"



Этот аудиокурс, с помощью простых и эффективных методик обучает управлению своими эмоциями, эмоциональными состояниями.

Приобретя этот аудиокурс вы получите:

- **Пошаговую** и эффективную **систему** личного тренинга;
- **Знания** о роли эмоций в вашей жизни;
- Простые **методы** самомотивации;
- **Техники настроя** на успех;
- **Действенные** техники повышения собственной активности и эффективности.

Подробнее на сайте www.esm.sanoshin.ru

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 интернет-газету "**Развитие и Бизнес**"

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

Подписаться просто. Зайдите на мой сайт www.sanoshin.ru слева 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.