Вебинар Полины Большаковой:

«Об осознанном подходе к бизнесу и управлении через любовь».

В общем, если я уже в прямом эфире, меня видно и слышно хорошо, поставьте плюсик. Выходим в очень интересную сегодня тему. Значит коннект состоялся, наконец-то. Я сегодня в необычном месте, в необычном формате. Мы всё уходим и уходим от концепции вылизанных вебинаров с презентациями, хотя это очень классное визуальное подкрепление информации. Но, каждую неделю я сейчас создаю новый вебинар, актуальный к текущим реалиям, к текущим событиям, основанный бизнес. Поэтому, сейчас, например я дома, обычной роли, которая сегодня для вас приготовила. Он очень сильно в силе поможет вам в текущих реалиях. Для всех тех, кто со мной не знакомы, как говорится, видят меня впервые, в каком-то таком амплуа, я расскажу некоторые важные факты обо мне, чтобы вы понимали почему вы сегодня всё-таки планируете слушать мои знания.

Меня зовут Полина Большакова. Я бизнес-психолог, коуч по финансовому мышлению в моей компании. Моя компания занимается очень коучинговым мышлением внутренности. Это коррелирует с тем, сколько они начинают зарабатывать этим самым. Наша миссия заключается в том, чтобы повысить процент осознанных граждан. Где-то релевантно будет их доходу, а доход, соответственно будет равен среднему классу: сначала РФ, а дальше мировому классу. За эти годы мы сильно продвинулись. Мы уже помогли заработать более 2х миллиардов. Это люди, которые, например, это могут быть врачи, массажисты, юристы, которые тоже создают что-то полезное для нашего общества и увеличивает количество денег в их жизни. Благодаря нашим знаниям, мы помогли многим людям увеличить количество их денег, качество жизни. Естественно, не таким тривиальным путём, который чаще всего транслируется в инфо-бизнесе, в каком-то таком пространстве: Быстрее! Выше! Сильнее! Достигай! Я всё-таки транслирую такую концепцию, связанную с удовольствием, с расслаблением, с каким-то таким вайбом, чтобы вы по кайфу. Не смотря на все трудности и невзгоды могли продолжать ваши движения делать, какие-то ценные проекты и увеличиваться в доходах, но без вот такого какого-то давления там, достигаторства.

Ещё кто со мной не знаком. Я дважды получала премию №1 в Росси. Я вывела компанию 198 миллионов в год. У меня проходили коучинг Илья Нилов, Андрей Парабелов, Денис Фаткуллин, Михаил Гребенюк, Артём Нестеренко и брал консультацию Аяз Шабутдинов. То есть, это всё ещё всех помню на разных стадиях, а потом более далее.

Что ещё? Наверно, это основное. Про студентов наших сказала. Мы двигаемся как раз для того, чтобы повышать степень осознанности и не только внутри нашей компании, но и вообще глобально в мире.

Напишите, пожалуйста какими бизнесами вы владеете, кто здесь сейчас присутствует на вебинаре. Чем вы занимаетесь? Давайте создадим такой, некую, всё-таки коммуникацию, потому что я, вроде как, рассказала какие-то факты обо мне и хотелось бы понимать, а кто сегодня меня слушает. Наверно, тоже из интересных фактов: первый миллион долларов я заработала ещё к 25ти годам. Сейчас мне 27. Предпринимательский опыт и экспертный опыт, вообще за всё время, сколько я этим занимаюсь. Я планировала сегодняшнюю встречу, у меня есть акценты, которые я просто хочу вам дать, которые точно вам помогут.

В Дагестане ехала сюда почти без связи и тем не менее бизнес продолжал работать, команда продолжала работать. Это при том, что понимая, это когда не бренд компания, а бренд собственника, собственно наличие собственника в бизнесе, так или иначе всегда должно быть, там есть некое присутствие. Наверно, это моё такое большое достижение к сегодняшнему моменту, прямо оно реально весомое для меня. Несмотря на то, что у меня компания выстроена на личном бренде, все остальные процессы в компании работают так, что требуют моего какого-то минимального вовлечения на сегодняшний день. Это просто максимально даёт мне возможность выдохнуть, возможность просто быть в путешествии, иногда комбинировать с какой-то занятостью.

Я вспоминаю, я же к этому шла и не сразу к этому пришла. Было очень много перипетий. Было ощущение, что на моих плечах там просто взвалено всё, что я не могу путешествовать нормально или отдыхать. Хотя я всегда любила путешествовать, мне в путешествиях всегда нравится именно комбинировать. Не прикольно просто путешествовать, мне всегда хотелось параллельно всё равно вести проекты какие-то, и быть задействованной. Но, в той степени задействованы, чтобы наслаждаться жизнью. Когда это, действительно, в нужной пропорции существует, это по-настоящему здорово.

Я смотрю, кто здесь присутствует: у кого-то сетевой бизнес, кадастровые услуги, ветеринарный врач, предприниматель, marketplace, свой бренд в wildberries, сама женский коуч. Майс, добрый вечер. Пишите-пишите.

Продолжу тогда мою ветку о том, что я сейчас нахожусь и в путешествии, и моя команда работает, и меня это очень радует, я прямо могу выдохнуть. Наверно, я хочу вам дать сегодня, именно вот эти наработки, благодаря которым, например я уже, как мне кажется, такой короткий срок имею то, что имею на сегодняшний день. Потому что все вот эти способы зарабатывания денег, когда надо идти быстрее, выше, сильнее, ещё чуть-чуть поднажать, под надавить, систематизация, стратегии, вот это вот всё. Это всё прекрасно в какой-то мере, в какой-то степени. Может быть, здесь присутствуют эксперты в одной вот из этих направлений, которых я перечислила.

Сегодня будет важный разговор у нас с вами о том, что да, очень круто иметь всякие разные дополнительные образования для предпринимателя, чтобы как-то по-новому смотреть на вещи, что-то внедрять. Но, чтобы по-настоящему вам стать более, точнее не стать, а управлять бизнесом легче и продуктивнее. Вот, мне кажется легче и продуктивнее, это то, что я могу сегодня дать. Я сделаю акцент, чтобы мы с вами сегодня об этом поговорили.

Поставьте, кстати, плюсики, если тот месседж, который я вам сейчас транслирую по поводу, как управлять бизнесом легче и продуктивнее. А ещё же у меня опыт управления бизнесом дистанционно. У меня сейчас под сократили штат: у нас было там чуть больше сотрудников, сейчас у нас снова 50. Но, даже с этим количеством людей, есть, чем управлять, всё равно есть процессы, они происходят. Поэтому, в том числе, у меня был опыт и большим управлением штата, и совмещённый с офлайн. Но, наверно, мне кажется мой опыт онлайн, который мне даёт свои, естественно, как бы, как дышать. Сейчас у многих будет возможность заинтересовать сильнее ив конце вы сможете мне какие-то точечные вопросы задавать, если я вам не раскрою той темы или с какого-то ракурса, с которого хотелось бы, потому что я физически могу, потому что у меня есть опыт, на который я могу опереться.

Я вижу, что есть кто-то из таргета, турагентство, предприниматель школы текстильной куклы, мне кажется я знаю вашу школу, парикмахерские услуги, коуч-психолог по личностному развитию. Есть, наверно здесь, в том числе и эксперты, которые уже начинают из частной практики превращать это в некий инфо-бизнес, или просто в бизнес, и нанимаете сотрудников. Поэтому, я думаю, что мы сможем охватить ключевые аспекты. Но, я всё равно буду мыслить, как собственник, когда буду с вами разговаривать, наверно больше опираться на какие-то такие предпринимательские выводы, сделанные мной за это время.

Кстати, важный момент тоже, который я хотела бы подчеркнуть пока в начале нашей встречи, что у каждого из вас сегодня будет возможность пройти диагностическую коуч-сессию от моей команды. Она длится час. На ней вы сможете именно вашу ситуацию рассмотреть, как под микроскопом, для того, чтобы сделать какие-то новые решения, создать, посмотреть в точке роста, что вам нужно усилить, например, или просто, что вы можете уже сделать сегодня. Такая диагностика идёт час времени, без оплаты и она даёт возможность сформировать некоторую ясность. Если сейчас вы пришли за какой-то концептуальной общей информацией, которая подойдёт в целом, наверно для каждого здесь присутствующего, сама диагностическая встреча она будет хороша именно индивидуально, точечно, под ваш запрос, чтобы как-то его рассмотреть. Поэтому, если вы сегодня здесь присутствуете, вы можете оставить заявку для того, чтобы иметь возможность вообще на эту консультацию записаться.

Мы с вами двигаемся пока в адрес того, о чём я сегодня хотела говорить. Что я сделала как вывод из многочисленных моих обучений, трансформацией, сколько я занимаюсь этим всем. Я проходила просто множественные обучения по бизнесу, какие-то локальные, что-то внедряла, что-то не заходило мне. Я поняла концептуально одну очень важную вещь. Я хочу, чтобы вы сейчас в неё может быть тоже как-то посмотрели, потому что она такая простая с одной стороны, а с другой стороны её так не просто иногда реализовывать. Но, именно это поможет вам принимать сейчас максимально верное решение, особенно в период кризиса или каких-то пертурбаций. То есть, как быть таким вот собственником.

Наверно, у нас это была тема: «Предприниматель на миллион долларов, какой он в условиях 2022 года». Условно, каждый день принимает решения и действует, и максимум делает каких-то целевых действий. Но, он делает эти действия не из суетливого потока, что надо срочно что-то делать. Он просто точно знает, что делать. Ну, или, например, он понимает, что это всё-таки может быть целевым, даже если это лишь гипотеза, но он берёт и тестирует эту гипотезу. Он берёт и действует здесь и сейчас, а не рассуждает, там типа, нам нужны сначала какие-то статистики, данные или ещё что-то. Он просто, например, скинул, посмотрел зашло не зашло, сработало не сработало, а что сработало.

Чем больше вот таких решений вы сейчас будете реализовывать и желательно в каждом дне проживать вот такого рода решений, тем больше плодов вашими действиями вы сейчас сможете создать. Как это сделать? Это концептуальная такая история про проактивность, про в целом «делай дело», какая-то простая вещь. Но, у неё есть несколько граней. Вот я хочу зайти немножечко там со стороны в эту историю.

Какая же здесь грань поможет принимать, скажем так самые верные управленческие в том числе решения. Это идентификация вас с вами такой какой вы есть. Сейчас я поясню. Я знаю, что есть такие собственники бизнесов, которые как будто играют в бизнес. Как будто бы да, у них вроде бы есть этот бизнес или, например вы эксперт, но вы ещё не создали из этого компанию. Много привязано к вашей личной практике. У вас уже есть какие-то сотрудники вы ещё не чувствуете, что вы предприниматель, или вы недостаточно предприниматель. Знаете, такой синдром самозванца-предпринимателя, или вообще нет ощущения, что человек чувствовал бы, что он собственник бизнеса, или он забывает об этом, что он начинает спускаться на один уровень с командой. Типа, да я же такой же, как вы, ребята, всё нормально. Именно спускаться не для того, чтобы настраивать какой-то репорт коммуникацию, скорее от того, что он не до конца понимает, осознаёт и принимает ту роль, которую занимает, выбирая заниматься предпринимательством.

Поставьте, пожалуйста единички, если то, про что я сейчас говорю, это вам близко откликается, или вы через это проходили, или вы понимаете, что возможно вы сейчас через это проходите. Пока вы как-то на это реагируете, я продолжу эту мысль по поводу не до конца предприниматель и что это даёт. Даже, если вы вроде бы понимаете, что вы это он, но вы как-то не придаёте этой мысли особого значения. Вы всё равно можете впадать в модель, где либо вы самозванец, либо вы можете чего-то не делать из-за того, что вы как-бы не взяли эту роль. Особенно, если вы там эксперт и вы привыкли идентифицировать вас как эксперта, а не как собственника бизнеса. Вот здесь тоже отдельная вселенная перехода трансформационный из одной роли в другую. И умение, вообще быть в одной роли, быть в другой роли.

Это также, например в моей жизни, в моей практике, то есть, я начинала как эксперт, я очень долго не могла принять тот факт, что я уже не просто эксперт, что я уже управляю бизнесом, я вообще-то делаю такие вещи, которые называются предпринимательством. Ещё дольше, я не могла принять ещё одну мою роль – это ещё одна была грань, когда я вела инстаграм, я говорила: «это просто способ продвижения, это я эксперт, это просто способ продвижения, я не блогер». Потом до меня дошло, что ну Полин, ты же делаешь эти действия, но эти действия делают блогеры. Как бы да, у тебя ещё такой андеграунд, там компетентно, у тебя есть за плечами много что, но ты делаешь действия, которые там делает блогер, ну ты блогер. Это, наверно, такой сложный разговор по принятию этой роли.

К чему я вам привожу в пример, вот ещё как бы альтернативные роли, которые я сама проходила, может быть, потому что какие-то роли и в том числе будет понятней роль предпринимателя вами может сейчас не приниматься, или не до осознаваться, не быть вжитой. У многих может быть Н количество сотрудников, но они до сих пор это не ощущают, как типа, я там владелец бизнеса или что-то. Но, как только вы начнёте идентифицировать, казалось бы, вы можете уже 20, 30 лет этим заниматься, но вы правда можете вас не идентифицировать. Может быть, сейчас кто-то из вас в это посмотрит и у него что-то щёлкнет внутри. Когда вы начнёте в это смотреть, вы начнёте вас идентифицировать, именно таким образом, что я предприниматель, я собственник бизнеса, у вас начинает вырисовываться какая-то картинка. Когда вы говорите это, и вы применяете это в контексте вас, ведь это как будто накладывает толи шаблон какой-то на вашу жизнь, это как будто как-то меняет то, как вы могли про вас думать и вас чувствовать. Как будто бы это сразу добавляет какой-то определённости. Это не плохо. Пусть это добавляет определённости, возможно этой определённости к тому, что вы предприниматель, вы стали называться таким словом, хотя это и так могло быть для вас очевидным, но вот вы начинаете, допустим, и у вас появляется форма, у вас появляется чувство несоответствия той форме, которая образовалась вследствие того, что вы стали эту роль применять.

Наталья из Иркутска спрашивает: «Какое учебное заведение базовое вы закончили»? моё базовое образование – клинический психолог, психотерапевт. Красный диплом, золотая медаль. Я по образованию продолжаю работать всю мою жизнь, всю мою сознательную жизнь как бы я этим занимаюсь. Поэтому, вы сейчас находитесь на вебинаре у человека с базовым образованием, так и с огромным количеством дополнительных образований. Но, самое ключевое – это практика, то есть у меня много практик. У меня много практики, как экспертной, так и как собственника бизнеса. Так как я могу эти знания синтезировать, они у меня очень быстро перетекают в какие-то полезные выводы. Вы видите, я могу каждую неделю создавать абсолютно новый контент. У меня команда говорит: «Давай, Полин сейчас на эту тему». Да не вопрос, сейчас будет и на эту тему будет, и на ту тему будет. Почему я могу создавать контент? Потому что есть опыт, есть синтез вот этих вот знаний.

Возвращаемся в нашу историю про собственника. Если, кстати будут вопросы, которые вас волнуют, как про образование, конечно спрашивайте. Я сама сегодня нахожусь в непривычных для меня условиях, я вообще в худи, где-то тут в Дагестане сегодня. Вот такая у меня не привычное амплуа к разговору о роли. Я, например привыкла там у меня выставленная камера, свет, пространство, я там в моей апарте нахожусь обычно. А сегодня, например, нет, и что? Декорации сменились, а знания остались. Получается, что вот это вот новое амплуа, оно сейчас в тему ложится роли собственника, про который мы говорим. Оно добавляет новые грани, то есть попробовать зайти в эту роль, типа, а какой я вот в таких условиях? А какой я, если я вот так? Когда мы, например, как я в этих условиях, какая я, я тоже не знаю, но вот как бы экспертной. Наверно, экспертность тут уж никуда её не денешь. Другое дело, там как эта картинка и первое впечатление. Это немножко другой вопрос, это тоже важно.

Возвращаемся к роли собственника. «Вопросы отвлекают от темы» - Ольга. Да, вопросы я вижу, что они идут больше частного характера, и они больше про мою изначальную профессию парапсихолога, с которой я начинала. Возможно, мы как раз вернёмся к этому уже позже.

Чтобы как раз поговорить про любовь в бизнесе то, про что сегодня тоже у нас встреча, нужно начать с роли собственника. Поэтому, пожалуйста слушайте меня внимательно, я тогда не буду отвлекаться на ваши вопросы сейчас. Я просто вижу, что они, наверно, всё-таки не тематические, типа, а вот ВУЗ какой вы закончили, ещё что-то. В целом со всем этим можете ознакомиться у меня может быть сюда Топлинка Наташа ты скинешь, человек может скинуть, вы можете почитать обо мне, все мои дипломы, всё, что вас интересует, моего опыта и так далее. Я здесь чисто присутствую, как человек, который… я вам говорила, кто со мной работал, кто был у меня в коучинге, там эти люди были в коучинге не раз.

Как я уже многим помогла заработать не один миллиард людей. У меня просто есть опыт, помогать к такому простому опыту, опыта собственника, посмотрите на вас через эту призму и примерьте на вас эту роль. Почувствуйте, на сколько вам комфортно. Кому-то из вас он будет максимально комфортно, потому что вы уже с ней свыклись, смирились, это вообще ваша любимая роль и вам она очень понятна. Для кого-то будет какое-то такое несоответствие или вообще какой-то внутренний конфликт будет возникать по этому поводу. У вас вырисовывается какой-то формат, которому вы как бы соответствуете или вы не соответствуете, или формат вам не соответствует. Если есть какое-то разногласие, разночтение, соответственно, это классно. Это значит, что у нас с вами появилась точка роста между этой ролью. Когда это так, значит ваш ум уже знает ответы на какие-то вопросы, которые бы помогли вам в вашем бизнесе реализоваться. То есть, скорее всего вы, может быть, не очень пунктуальны, или не дисциплинированы, или недостаточно суровые, или жёсткие, недостаточно жёсткие. Скорее всего, у вас возникают какие-то представления, которые вы как будто не соответствуете, если это так. Именно они могли бы вас усилить в вашей реализации профессиональной и бизнесовой, если мы сегодня берём роль собственника.

Исходя их этого, смотрите, я обозначила, что есть роль собственника, её надо принять. Когда вы её принимаете, это как вы принимаете устав, и вы принимаете всё, что входит в этот устав, нет, а вот это я беру, а вот это я не беру. Это не соответствуете тогда, вам будет тяжело, у вас всё равно будет продолжаться конфликт. Поэтому, шаг №1, осознать, что вы уже являетесь человеком, который может называться собственником бизнеса, предпринимателем. Во-вторых, начать быть конгруэнтными этому званию, в котором вы оказались. Когда вы начнёте быть конгруэнтным, вот здесь как раз, это одна вот такая сложная задача начать быть конгруэнтными, соответствующими, вы начнёте может прокачивать какие-то там дополнительные навыки. Потому что вы пытаетесь найти решение технического характера: «Полина, как нанять сотрудников»? «Полина, а как увольнять сотрудников»? ну, ещё что-нибудь. Какая ниша сейчас более востребована. Какие-то такие вопросы, на которые на самом деле очень легко находятся ответы, когда вы вас хорошо понимаете и вы находитесь в соответствии с тем, какой вы есть.

Когда у вас происходит разночтение между тем, что вы транслируете, как у вас ведёте, тем, кем вы на самом деле являетесь, вот здесь начинают формироваться искажения. В этих искажениях не замечая, где же именно происходит искажение, вы начинаете путаться и принимаете неверное решение. Например, вам говорят какой-нибудь миллионер или миллиардер: «Надо делать вот так». Вы такие: «Ну у него вроде бы как везде есть деньги, опыт и что-то такое, послушаю его». Но, вы внутренне, допустим с ним не согласны, вы чувствуете, что что-то вам здесь нравится, но с чем-то вы не согласны. Соответственно, вы, например берёте и всё равно внедряетесь. С точки зрения ученической позиции, это неплохо.

Другой момент, когда вы, например, нанимаете человека, и вы понимаете, что вы понимаете, в целом может такой компетентный, но оно так или вот так, может мы ещё притрёмся друг к другу. Это абсолютно, управленцем вы не вышли из операциональной деятельности, но всё равно сопричастны компании, что я думаю, тут, наверно все присутствующие такие, как минимум в одном из проектов, то в любом случае важно с кем вы будете непосредственно взаимодействовать в работе. Тогда любая вот эта деталь, которая вас смущает, вы должны научиться обращать на неё внимание и на неё не соглашаться. Даже как в отношениях, например вы будете терпеть что-то, потому что, например, боитесь, что, что-то лучшее вы не встретите, кого-то лучше вы не встретите. То же самое мышление распространяется на найм сотрудников. Например, может распространяться, вы можете терпеть какого-то человека, потому что на нём очень много держится. Но как человек он постоянно высасывает из вас, как будто бы силы, при взаимодействии с ним вы их лишаетесь.

Вы всё время переплачиваете чем-то. Благодаря тому, что ваш ум вас уговаривает делать эти выборы. Вы начинаете как будто обрастать, знаете, какими-то грузиками, вам становится тяжелее двигаться в собственном бизнесе. Как-то оно вот тут не решено, вот здесь тянет, тут как-бы да, вот так вот.

Поставьте, кстати, плюсики, если то состояние, которое я сейчас описываю, или ситуации, когда ваш ум вас уговаривает, они вам знакомы. Вот хотелось бы быть как-то посвободнее, оно как-то мешает.

Я читаю ваши комментарии, которые, как мне кажется, по теме. «Полина, я и собственник, и эксперт в ресторанном бизнесе и всё окей. Сейчас я развиваюсь в коучинге, практикую, чувствую себя одноклассницей. Как быстрей пройти этот путь и стать увереннее»? По поводу непосредственно того, когда вы начинаете какую-то новую нишу, например вы не были эксперты в этой области, вы там только набираетесь какого-то опыта, это понятно, что нормальная история, что вы чувствуете, что у вас как-то некомфортно. Это, кстати тоже важный такой момент, который всё-таки я рекомендовала бы вообще в целом людям, прокачивать так их нейронные связи. Например, у меня есть тоже хобби, в котором я тоже новичок, но я продолжаю там в нём развиваться, или там не одно хобби. Но, за счёт этого задействуются нейронные связи, это раз.

Два, когда не задействуется в целом работа мозга, это как подсвечивание. Она помогает работать более продуктивно и не стандартно, альтернативно. А ключевые решения к нам приходят тогда, когда мы создаём что-то новое, брендовое, новые решения. Я поэтому не большой сторонник каких-то технических обучений. Хотя, конечно, фундаментально я тоже и их проходила, но мне увидеться с моей перспективой, что все решения собственник в целом может находить или создавать. Но, для этого ему нужно правильно взаимодействовать с его нейронными связями, задействовать его ум. Потому что он не просто так стал собственником, он не просто так всего этого что есть добился. Соответственно, нужно просто понять, как эту машину кочегарить дальше, чтобы она выдавала правильный ответ, скажем так, или близкий к правильному. Для того, чтобы мы скорость, которую мы тратим на тестирование гипотез сокращалась бы, и наша гипотеза чаще бы подтверждалась.

Возвращаясь к вашему вопросу по поводу экспертности, как быстрей пройти этот путь и стать увереннее. Здесь я бы взяла за основу некое принятие. Принятие того, что какие-то процессы быстрее не происходят. Вполне нормально в этих процессах проживать, прибывать, как это сказать… Потому что это нормально, если они с вами происходят как-то параллельно в жизни. Даже хорошо, если они происходят, как я привела пример с этими хобби. Там нельзя быстро научиться, там сразу стать каким-то компетентным или мастером. Нормально, что где-то, например, вы компетентны или вы как рыба в воде, а где-то вы не такой. Даже может быть я порекомендовала вам в этом случае обзавестись ещё каким-то направлением, в котором вы новичок и тем самым, вы бы ещё задействовали нейронные связи, и вы бы поняли, что это нужно. Давай уже пройдём этот этап, я не хочу через него проходить, он неприятный. Это же то, что сейчас просит ваш ум, пожалуйста, как это перемотать. Ответ перемотать он отсутствует. Есть ответ научиться с этим быть окей, с тем, что это есть и с этим мне нормально.

Знаете, как это, быстрей ребёнка не родишь, для чего-то это именно так придумано. Поэтому, вот этому, не могу сказать, может быть, смирению в каких-то вопросах, тоже нужно учиться, это классно влияет на стратегическое движение, чтобы мы двигались к каким-то большим целям, пытаясь каждый раз маленькие цели приблизить, сократить дистанцию или проживание.

Когда мы способны вмещать больше, мы способны расширяться и выдерживать неудобные процессы, мы можем становиться, мы можем масштабировать. Мы можем масштабировать бизнес, мы можем масштабировать нашу личность. Это всё происходит через масштабирование изначально нашей личности, нашего сознания и наших процессов, которые мы способны выдерживать. Поэтому, вот так вот долго отвечая на вопрос Антонины, ответом будет ни как быстрее пройти этот путь, а как научиться выдерживать и нормально относиться к тому, что путь не близкий. Я сейчас говорю про эмоциональную составляющую, как это взаимосвязано с креативностью и созданием идей.

Я не забыла про то, что да, я всё-таки веду ветку принять роль собственника, быть с ней конгруэнтным. Если вы не конгруэнтны, вам нужно понять, а в чём не конгруэнтность? В чём вам нужно стать в соответствии с этой ролью, где вы недорабатываете, где вы что-то не делаете, начать это делать. И вы будете находить те решения, которые по-настоящему вам могут помочь. Собственно, как я и говорила про отсылку того, что есть технические образования, которые вам говорят, это надо делать вот так, или вам это надо делать вот так. Они неплохие, можно всё изучать, как для общего такого осведомления, чтобы быстрее взять оттуда какую-то информацию и сгенерить её во что-то новое.

Потому что изначальная тема: как делать бизнес по любви, из любимого дела. По любви – такая вкусная фраза, но в ней так много смысла, в ней так много вложено труда, которого реально нужно реализовать. Я постараюсь сегодня вам рассказать последовательность действий, которые вам нужно осуществить для того, чтобы вы могли приблизиться к вот этой картинке реально любимого бизнеса. Потому что вы тоже ставили плюсики, когда я говорила кому знакомо вот это ощущение неповоротливости, тяжести, умом вы начинаете вас уговаривать. Вот уже бизнес, он такой тяжёлый становится. Вполне нормально периодически в него попадать.

«Взросление не перепрыгнуть, смирение отличное слово».

«Вернусь в ЛТ с новой точки. Я другая, цели другие». Прекрасно слышать. ЛТ – это больше глубин, это наш флагманский продукт, называется «Личная трансформация». К нам реально возвращаются студенты на повторное прохождение, но оно происходит совсем другим. Потому что там другая глубина, другой запрос, другие концепции. Смыслы обсуждаются, хотя структурно, например, продукт может быть тем же, но для человека он будет… Смирение, вот вы говорите хорошее слово в данном контексте. Да, наверно смирению надо учиться и просто вмещать какие-то процессы, что есть такие процессы, ну и нормально.

Максим пишет, что это: «Происходило во время ЛТ». Смирение? Или что?

Всеволод у меня спросил: «Не могу понять, искажение между чем и чем происходит? Я имею ввиду восприятие своей роли». Давайте попробуем, раз у ж я вам заявляю о том, что давайте начнём с этого шага и у нас с вами будет алгоритм для предпринимателя. Попробуйте двигаться через чувства. Через чувства я имею ввиду, вот допустим у вас есть какой-то конфликт с вашей ролью, суть в чём, происходит расхождение между как вы видите эту роль и то, что эта роль теперь ваша и вы должны как бы, если вы в ней, вы должны ей соответствовать. В чём расхождение? Почему вы не соответствуете? По каким критериям? Вот эта роль, этот человек, он же как-то выглядит, он обладает какими-то качествами, он какой-то в этой роли. А вы, когда надеваете эту роль, вы, как будто шарлатан, вы как будто не соответствуете. И вот вам нужно понять почему же вы не соответствуете, даже выписать из этого некий список чему вы бы хотели, может быть вы и не хотели, но вы думаете, что такой человек вот он таким должен быть. А вы уже, на самом деле этот человек и это как бы вот секретик того, что вы думаете, что вам ещё таким человеком надо становиться или вы не хотите обладать каким-то качествами, которыми должен обладать предприниматель, вы занимаетесь на самом деле предпринимательской деятельностью. Но, это, знаете как, сидеть на двух стульях, вы уже всё равно это делаете, просто вы не признаёте, что вы это делаете, что вы так называетесь. Как у меня было с блогингом. Я уже делаю блогинг. Но, я не была готова признаться, что я есть блогер. У меня такой протест был на этом. Так и здесь. Здесь может быть такая же ситуация относительно предпринимательства.

Возвращаемся к тому, любви к бизнесу, по любви прийти. Когда вы становитесь конгруэнтными, наверняка здесь есть те, у кого всё окей с ролью собственника, окей в плане, не случилось никакого расхождения, реально уже в приятном ощущении, что вы собственник, вы это знаете, у вас с этим всё окей. Когда вы уже в этой стадии, вам приятно и понятно эта роль. Наверно, даже так: прежде, чем она будет вам приятна и понятна, то вот эта стадия, когда вы начинаете ей соответствовать, вы должны понимать, что скорее всего вам придётся взять больше ответственности, что у вас сотрудники, у вас клиенты, проекты, ещё что-то. Вы должны не забывать об этом, нести ответственность, которая необходима с этим связанная. Но, видите опять, я говорю про одну грань, что вы должны нести ответственность, не забывать об этом.

С другой стороны, я говорю: а как сделать так, что вы вроде бы собственник, а вроде бы вас не тянет этот бизнес, не тяготит. Вы путешествуете, вы комбинируете, вы синтезируете. Самое главное, я считаю, что собственники, учредители – это 100% креативные люди, креативные творческие люди. Я не знаю ни одного собственника, который был бы не креативным. Может быть, они, конечно, иногда могут погрязнуть в системах или в чём-то таком, но тогда они скорей всего работают в партнёрстве с другим креативным человеком. Потому что обычные предприниматели они вот такие, почему они как бы могут выживать, находить какие-то решения, потому что они создают эти решения. Здесь тонкая грань, как вроде продолжать брать ответственность и расширять эту ответственность, но при этом оставаться таким непосредственным и лёгким, чтобы бизнес вас не тяготил, но и не превратился в большую кучу проблем от вашей безответственности. Где вот этот баланс между хочу творить, мне прикольно и легко, и я всё-таки учредитель крупной многомиллионной компании, должен чему-то соответствовать?

Я пока отвлекаюсь на то, что вы пишите. Наталья пишет: «Что я в идеальной роли вся такая продуктивная, эффективная, идеально чувствую потребности команды, легко внедряю новые штуки быстро». Ну вот, это же точки роста. Это же что-то, что вы хотите скорей всего, у вас развить эти навыки, это то, чего вам не достаёт, а вы понимаете, что вам нужно двигаться. Круто, если вы будете, пропишите план, как этого добиться. Потому что как раз, чтобы стать вот такой эффективной, тонко чувствовать команду, классно с ней взаимодействовать. Я хотела тоже сегодня раскрыть очень много, что важно, это всё можно и нужно прокачивать. Вот как раз здесь я вижу инвестиции для собственников второстепенными. То есть, когда вы вкладываетесь в ваши софты, есть hard skills, есть soft skills, хорды они помогают внедрить систему, которой у вас не было, это будет хорошо. А софты, они помогают эти системы внедрять, например внедрять эти системы или же не внедрять системы, а придумывать собственные системы, правила игры и в них двигаться, адаптироваться. Поэтому, когда вы прокачиваете вашу вот эту психологическую составляющую именно через бизнес-психологию, например то, что я транслирую, создаю, инвестирую в мою команду кучу знаний.

Кстати, это тоже очень важный фактор. Например, многие люди мне пишут в директ: «Полина, как научиться у тебя бизнес-психологии? Научи меня, пожалуйста. Сколько это стоит?» Именно, бизнес-психологии я обучаю только мою команду. У меня же есть команда коучей, наставников, и этому обучаю только там. А вот непосредственно, как бы помочь, просвятить, направить или продвинуть, это я уже могу делать тет-а-тет сопровождении, если вы крупный собственник. У меня есть флагманский продукт, вы спросили, что такое ЛТ? Он называется «Личная трансформация», он как раз такой, которая система помогает людям получать результаты благодаря тому, что они меняют мышление.

Возвращаемся к нашему собственнику. Когда вы поняла, что это ваша зона роста, вы должны внедрять, вы должны брать больше ответственности, но должно быть всё-таки по хотению, по любви, по добровольному желанию, а не потому, что вы поняли: Полин, теперь мне надо взять больше ответственности. Конечно, можно эту стадию немножечко прожить, пережить, но принять и пойти дальше, но и не уходить в отрицание. Всё равно это должно быть от того, что как же здорово, что вы можете стать мощнее, крупнее, более опытными и это класс.

Возвращаемся к тому, что происходит дальше, когда вы уже взяли больше ответственности пошли в направлении, что вы предприниматель и дальше вы конгруэнтность с этой моделью, с этой ролью. Вы находитесь в поисках каких-то новых знаний, например, сейчас я изучу, как работать там не знаю, с какой-нибудь системой, или, как создать новую серию системы под мой бизнес, или ещё что-нибудь. Вы, например, начинаете, что-то изучать и вам там рассказывают делай раз, делай два, делай три, и вы понимаете, что вам это то-ли не ложится, то-ли ложится, вы ничего не понимаете, и вы просто делаете, например. Или вы хотите делать, но вы саботируете и не делаете, вы не понимаете, почему так тупите, тормозите процессы, они на вас завязаны, вы чего-то не делаете. Нет хуже осознания, может быть не хуже, но это довольно такой неприятное осознание, как вы та точка, из-за которой бизнес не масштабируется. Вот это вы должны понимать.

Да, бывает в бизнесе, закрутил и всё вода полилась, например, и, как бы всё пошло. Но, чтобы видеть эти точки, которые вам нужно нажимать в вашем бизнесе, вы должны уметь видеть так, как не видит кто-то, кто внутри вашего бизнеса. Чтобы так видеть, вы всё время должны повышать вашу степень осознанности, вашу надсмотренность, вашу информированность для того, чтобы каждый раз приходить на уровень мышления выше, быть над ситуацией. Потому что, когда вы в ситуации, проблема остаётся, решение проблемы находится в той же плоскости. Поэтому надо всё время выходить за пределы. Объединяя эту мысль, чтобы выйти за пределы, вам нужно понимать, что всё равно всё будет крутиться вокруг вашей личности и ваших особенностей.

Мы можем с вами видеть разные типы компаний: есть компании, не знаю, а`ля сбербанк, они относятся к формату красной компании, как-то там всё на регламентах выстроено, шаг вправо, шаг влево расстрел, что-то типа такого, более такая жёсткая система. Я хочу, рассказывая из моего опыта знания, не дать вам то, как вам надо делать, как я делаю. Я хочу дать вам то, что такой алгоритм, который будет правильным для вас. Потому что я вот такой, какой есть человек, вот такой я собственник бизнеса. Исходя из того, какой я собственник бизнеса, у меня такой бизнес, такие там особенности в бизнесе, вот такие вот у меня сильные стороны, вот такие слабые. Из-за того, что вот такие слабые, то у нас это очень сильная другая сторона, которая гипер компенсирует слабую. В этом нет ничего критичного, потому что, если кто-то придёт увидит ваши слабые стороны в бизнесе, он скажет: ой, ну вам нужно вот этим заниматься. А вы, как собственник понимаете, что если вы начнёте этим заниматься, во-первых, вам будет это всё неинтересно, вы не захотите это делать, у вас потухнет вообще какое-то желание, творить, создавать и двигаться куда-то, потому что вы погрязните во всех этих не прикольных процессах. Я, наверно, как раз про то, а как всё-таки масштабировать бизнес и не вязнуть в этих не прикольных процессах, чтобы он всё-таки продолжал оставаться быть по кайфу в достаточной мере при этом брать за него ответственность, там, где действительно это нужно и в нужный момент времени.

Чтобы вы могли делать именно так, связывая эту информацию, которую я сегодня рассказываю, вы должны точно понимать какой вы собственник. Во-первых, вы должны понимать, что вы собственник. А во-вторых, а какой вы собственник. Вы какой учредитель, какие у вас особенности: вы жёсткий или вы такой мягкий, вы хотите быть хорошим, или вам прикольно, что вас боятся, или вам не прикольно, но вас боятся. Вы какой на самом деле? Потому что можно давать управленческие рекомендации исходя из разных продигм, которые ведут к разным типам бизнеса. По бизнесу можно понять, кто его собственник, примерно какой собственник у этого бизнеса. По бизнесу можно сделать выводы, типа, мне прикольно, мне не прикольно. Я не говорю, когда это тупо и вы попадаете на ошибки клиентского сервиса, в бизнесе в той или иной степени бывает. Я говорю глобально, вам прикольно на этот бизнес или нет, когда вы с чужими бизнесами сталкиваетесь.

Вот здесь вот бизнес и что происходит у вас в бизнесе, отражает ваше внутренне состояние, вашу концепцию. Например, если у вас в команде есть сотрудники, которые вам не нравятся, вы всё время с них беситесь, но они у вас остаются. Кстати, поставьте плюсики, если у кого-то такие есть, вы никак не можете с ними расстаться, но они вас уже достали.

Антонина, я вас благодаря за то, что вы пишите, пока остальные пишут реакцию. Антонина написала мне: «Мне хочется и сказать, после ЛТ»… ЛТ – это личная трансформация, флагманский продукт. «Есть 4ый месяц, это про глубину и это круто». Да, там есть ещё 4ый месяц для продвинутых, кто хочет туда идти.

Максим пишет: «Полтора месяца занимался иной деятельностью, думал она будет легче, но было очень-очень тяжело. Теперь понимаю, что это был рост, хоть и очень болючий. Иногда такое надо проживать».

«Софты даются с рождения. Их особо не внедришь, только разовьёшь имеющиеся». Нет, Наталья. Спасибо, ребята за плюсики, что вы ставите. Моя компания занимается, скажем так изменением ваших сценариев, ваших программ по отношению к деньгам, например, по отношению к вам самим, по отношению к каким-то значимым процессам. Даже, когда мы используем в названии «Бизнес по любви», мы точно должны понимать, что такое любовь и как это, вообще внедряется. А если это любовь, то если она применима к бизнесу, значит она применима и к отношениям. То есть, это будет касаться вашей личной жизни. Пока вы будете менять ваш бизнес мышления, вы 100% поменяете и ваше отношение, довольно серьёзное. Серьёзное изменение с разных ракурсов, просто акцентной части идёт, оно превалирует в бизнес трансформацию. Оно цепляет все остальные сферы жизни. Это как выбрать какую-то одну и понимать, что это всё закономерно взаимосвязано. Поэтому, это конечно всё меняется, над этим мы и работаем. Мы работаем для того, чтобы менять, а не то, что дано с рождения.

Я понимаю, что могли задать вопрос с точки зрения, например не все становятся предпринимателями, что как будто у кого это прямо с рождения. Да, действительно, какие-то навыки для этого, это, как например, кто-то играет на скрипке, или кто-то с детства хорошо поёт. Но. есть генетически передаваемые какие-то особенности, это правда. Поэтому, их, например можно усиливать. Но, если мы говорим про то, что находится за кадром, допустим мы можем и так усиливать вашу предпринимательскую способность, она и так у вас есть, мы сейчас не про неё говорим. Мы говорим про то, что это в вас как раз существует, и нам нужно просто, чтобы вы это усилили. Поэтому, когда я говорила про роль собственника, те точки роста, которые мы вам наметили, чтобы этой роли соответствовать, они всё равно в вас присутствуют, вы всё равно понимаете куда вам двигаться и вы можете уже туда двигаться.

Если вы не понимаете, или вам пока сложно даётся та информация, которую я говорю, в любом случае я напоминаю, что вы можете записаться на диагностическую коуч-сессию, часовую, с экспертом моей команды, который просто вам красиво всё покажет, как у вас сейчас работает мышление, как у вас та точка А, которая есть, что в ней происходит, как прийти в вашу точку Б, в которую вы хотите прийти, в какой-то образ жизни, в иной, в альтернативный. Это как раз связано с нашей с вами темой. Кто ещё не записался на эту диагностику, она без оплаты, возможность есть прямо сейчас это сделать. Она по кнопочке висит.

Возвращаюсь к тому, как двигаться всё-таки к любимому делу. Я говорю о том, что вы должны вас хорошо понимать. Вы должны не пытаться вас прямо как-то изменить, типа вот вы жестокий, или вы жёсткий, и вы такой: «Вот мне надо быть более дружелюбным». Но, если вы жёсткий, используйте это. Это на самом деле ваша сильная сторона, пусть это будет так. Ваше решение из жёсткости они будут, возможно правильными для вас, для вашей модели бизнеса. Возможно, для вас будет правильно создать очень строгий регламент. Влиять на управление вот таким вот способом.

Кто-то не такой, ему вообще всё это чуждо, и он не хочет особо вот эти регламенты прописывать, эти бумажки пылятся, никто на них не смотрит, они не реализуются. То есть, кто-то другой. Я не знаю, какой вы, вы можете не знать, какой вы. Вы должны распознавать и не пытаться сразу поменяться, типа, блин, я такой, а чтобы делать бизнес надо быть каким-то другим. Каким надо быть вы и так знаете, если у вас вопрос с ролью. Мы уже сделали, по сути, технику, дальше вам нужно её доработать, через прописывание и соответствие.

Другой момент, когда вы осознаёте через ваш бизнес, вам не нужно страдать, что вы такой. Нет идеального такого на кого вы там собираетесь равняться, а вот он такой идеальный. Это же всё путь, мы к этому идём. Но, чтобы в этом двигаться, как говорится продуктивнее, быстрее и легче, самый простой путь – это лучше вас понимать. Вы сами должны вас понимать, чтобы понимать, что у вас сильная сторона, что у вас слабая, как это влияет на бизнес и бизнес очень сильно вас отражает, он очень подсвечивает. Вот вы писали плюсики, про сотрудников, которых вы держите, но не увольняете, и вот они вас чем-то бесят, вы не можете решить с ними какой-то вопрос. Я, когда вижу такую ситуацию, если у меня появляется такая ситуация, я всегда задаюсь вопросом: Полина, а где ты делаешь так, как твой сотрудник? Где ты делаешь тоже самое, как он? Почему он делает эти вещи? Соответственно, это первый вариант, над которым я думаю. Второй вариант – увольнение. Вот таких 2 варианта, вам очень рекомендую.

Часто прихожу к варианту увольнение. Это, знаете, как вот реально хоп и полетел дальше. Этот балласт нет, это мне не нужно, например. Но, есть вариант так же первый, собственно, который может привести ко второму варианту, Полина, а где ты так поступаешь? Я начинаю, где-то там больше брать ответственность или где-то там… Это вообще может касаться не моего бизнеса. Я начинаю действовать там. Когда я начинаю действовать там у меня начинает разруливаться тут. То есть, это всё взаимосвязанные процессы. Откуда я это знаю, как я могу на это влиять? Собственно, я постоянно занимаюсь трансформацией, вот, пожалуйста мои точки влияния на мой бизнес, они идут через меня. Какой бизнес, такой и собственник и наоборот. Бизнес очень хорошо отражает собственника.

Многие вещи у меня решаются сейчас легко и просто, без такого натяжения. Потому что я делаю просто целевые действия относительно моей собственной трансформации. Я понимаю, что я сюда тыкаю, вот здесь получаю. Скорее, я сюда тыкну, скорей всего, у меня здесь тоже как-то это проявится, это случится в моей жизни. Не знаю, понятно ли доношу до вас мысль, но я имею ввиду, что для того, чтобы повлиять на ваш бизнес, иногда это не техническая прямое решение, вот прямо вот так надо делать, а это какой-то трансформационное решение: вы поменялись и у вас поменялось, команда вас отражает и вы можете это увидеть через ваших сотрудников.

Когда вам тяжело, вам тяжело в бизнесе, вам как-то это всё вот как будто уже без любви происходит. Соответственно, это 100% сигнал, что вы не принимаете каких-то решений, уволить кого-то. Вы стопудово где-то оттягиваете принятие решений, поэтому вы начинаете обрастать, как барак, и вы типа такой и вам тяжело. Легко становится, когда вы так вот принимаете решения, это трудно взять и оцепить. Или повернуть резко и не известно, вдруг сейчас давление поменяется и воздушный шар упадёт. Это нужно делать. Если вы чувствуете, что что-то не так. И, чтобы вы чувствовали, что что-то не так и надо как-то поменять и быстро среагировать на это.

Как минимум вы должны понимать вас, но, чтобы вы вас понимали вы должны начать этой теме посвящать время, вы должны в вас инвестировать, что бы вы вас лучше понимали. Потому что, когда вы вас не понимаете, ваши действия могут быть либо хаотичными, либо суетливыми, они точно могут быть не корректными, непонятно на чём основаны, вроде на какой-то тематике, но она почему-то иногда не работает. А когда вы начинаете в вас вкладываться, вы точно начинаете понимать, что конкретно в вашей жизни начинает работать. Вы просто это делаете и вам никто не может сказать, как вам делать правильно, потому что ваша сила в том, что вы будете знать, как вам делать правильно.

Чтобы вы знали, вы должны обладать определёнными навыками, инструментами, как вам совладать с собой, как вам работать с вами, чтобы вам же на вас влиять. Потому что, когда мы работаем с бизнес-мышлением у нас же не сидят какие-то такие миллиардеры предприниматели, не дают каждому советов делай то, делай это. Мы как раз работаем с вашим мышлением и помогаем вам создавать такие решения, которые будут лучше для вас. Никто лучше вас не знает, какая там у вашей жизни ниша выстрелит. Вот этот вопрос мне задают: «А какая в 2022 году будет самая востребованная ниша или не ниша? Расскажите». Я говорю, среди них выбирать. Да вам это не поможет. Мало вероятно, что для вас это будет как-то выгодно, но допустим. Поможет то, что будет вашим неким отражением, продолжением, что вас будет зажигать, что для вас будет правильным, корректным и прикольным, вы должны вас хорошо в этом вопросе понимать.

Я отвлекаюсь на ваши сообщения. «Почему сообщения», не знаю, Юля, может как-то технический вопрос.

«Могу ли я называться, чувствовать себя собственником, если нет ИП, ООО, нет команды?» Нет, наверно нет. Потому что для того, чтобы иметь бизнес какие-то сотрудники у вас должны присутствовать.

«Полина, как вот это понимание себя вообще выглядит? Можно на твоём примере». На примере, очень классный пример могу вам привести. Например, когда надо было инвестировать в компанию деньги, я откладывала вот этот момент, со мной уже там ругались, типа «Полина, давай, ты что?!» Я говорила, нет, не сейчас. Сейчас я не буду, нет. Потом я принимаю решение в пятницу, я говорю, всё, да, мы это сделаем. Деньги инвестировать собиралась из евро и долларового счёта. Потом начинается война и рубль падает, доллар выскакивает, я на этом зарабатываю полтора миллиона сверху, как раз перевожу деньги. Просто деньги взяла из воздуха на этой разнице. Я понимаю, что я хоп и попадаю в струю, принимаю верное решение в нужный момент времени. У меня до сих пор команда вспоминает это, типа, как так. То есть, меня было не уломать сделать это раньше, я просто приняла решение основываясь на каком-то моём ощущении, что вот сейчас правильно, вот сейчас вот это делаем, или сейчас вот это. Чтобы делать эти решения, чтобы как-то вообще управлять ситуацией и по-честному полагаться на собственную ответственность, может быть.

Что такое стать собственником и принять эту роль? Это понимать, что вам никто не скажет, как вам поступить. Будет 100-500 мнений, но им не отвечать за ваш бизнес. Это только ваше дело и никому нет дела до вашего бизнеса по большому счёту. Ваша ответственность, что вы будете делать, принимая то или другое решение. Вы можете сколько угодно от неё бегать, нанимать каких-то экспертов и всё перекладывать на их плечи. Но, по большому счёту всё равно вас догонит ситуации, в которых вы будете понимать, что убежать то было некуда. Вся ответственность вот она, в ваших руках, просто нужно уметь этим управлять, уметь этим распоряжаться.

А как это делать грамотно, точечно. Во-первых, продуктивно и полезно, как я сейчас рассказывала про пример с деньгами. А во-вторых, как это делать так, чтобы вам это приносило удовольствие, чтобы вы продолжали по кайфу этим заниматься, потому что деньги — это не сама цель в итоге то, когда вы уже столько миллионов заработали, это же просто какая-то игра, это какие-то другие смыслы. Хочется играть на каком-то новом уровне осознанности. Вы не можете нащупать этот смысл, или этот уровень. Тот уровень, в который вы хотите пойти, но не знаете какие там правила. Вы знаете какие правила в том уровне, в котором вы сегодня. А на тот на который вы хотите выйти. Тех правил, например вам они не знакомы. Нужно тогда обучаться этим правилам, иначе доступа на этот уровень у вас просто не будет. Потому что там играют по другим правилам.

Когда я говорю про правила, я говорю здесь про некое, на что вы опираетесь при принятии решений, на что вы полагаетесь, как вы делаете эти выборы. Соответственно, когда у вас будет система, на которую вы можете опираться вам будет проще принимать какие-то решения. Эта система она внедряется, это такой некий вид мышления, один из. Есть один вид мышления, который делаем в личной трансформации, если это коррелирует с вашей ситуацией, с сегодняшним заработком, то вам нужен сначала вот этот вид мышления финансовый. Когда вы его освоите, вы можете приходить ко мне дальше на личное сопровождение, я виду в эффекте бабочки, альтернативный способ принятия решений, вообще взаимодействие с миром. Как раз там я уже виду людей более крупных собственников бизнеса в личной работе. Поэтому, вы можете хотеть попасть на моё личное сопровождение, но, если вы финансово не соответствуете, вам в принципе сейчас не будет нужен вот этот вид мышления, потому что до него надо дорасти, доучиться.

Вам, например очень сильно может помочь, прям будет в тему, в кассу мышление, которое, например у нас есть во флагманском продукте личной трансформации. Очень системный подход, очень классный, который тоже переворачивает картину мира. Вот, как Антонина писала, что она во второй раз хочет пойти. Потому что, если, например, там есть просто, что дальше делать в этом, там всё равно есть в какую глубину двигаться. Можно его проходить ещё и ещё. Потом вы становитесь миллионером, пожалуйста, вы уже дозрели до эффекта бабочки. И то не всякий миллионер дозрел до эффекта бабочки, это тоже надо понимать. Эффект бабочки – это как раз название уже моего личного сопровождения с информативным мышлением.

Возвращаемся к теме «Бизнес по любви». По сути, когда я вам говорила, как всё-таки это организовать, я дала вам сейчас некий алгоритм, как прийти в точку бизнеса по любви. Потому что, чтобы вам было легко, чтобы вас не тянуло и у вас было всё хорошо, вам нужно уметь принимать решения неудобные как можно быстрее. Если вы вот в таком вот тяжёлом состоянии в бизнесе, значит у вас накопилось большое количество непринятых решений, нерешённых задач, за которые вам пора бы взять ответственность и начать их разруливать, и разруливать каждый день. Как всё станет становиться лучше вам нужно не сбавлять темпа и продолжать делать дальше, чтобы как бы двигать компанию на рост, на какой-то прирост. Когда это будет так, дальше вы уже сможете, например хоп и работать над другим видом мышления. У вас будет возможность для манёвра, чтобы совершить следующий квантовый скачок в вашем сознании.

Возвращаясь к масштабированию, к бизнесу по любви, и вообще к осознанному управлению бизнесом… которые про них. Ваш бизнес он про вас, это творчество, это самореализация. Пусть у вас чего-то не достаёт, но зато в этом вы сильны. Может быть вы и за счёт того, что вы вот тут не хотели, а здесь хотели, за счёт этого выехали, у вас альтернативный вид бизнеса сложился, скажем так, или способ его управления. Я доношу до вас мысль, чтобы вы это приняли, поняли, потому что магия, магия в каком смысле, лучшая и такое удивительное происходит через вашу уникальность, через вашу особенность. Вам нужно двигаться через неё и уметь доверять вашим решениям, естественно уметь вести за них ответственность. Тогда вы сможете, скажем так раскрыть вас через ваши проекты и выстроить компанию так, как это было бы в соответствии с вами.

Есть такое понятие «спиральной динамики». Не я его придумала, это отсылка к Сергею Бехтереву, который этим занимается. Там есть такое видение, что бизнесы, они, как и цивилизации находятся на разных стадиях такого психоэмоционального развития. Исходя из того на какой стадии находится ваш бизнес, можно предположить на какой стадии находится собственник этого бизнеса. Можно выстроить огромный корпорации, компании, но они будут, например, как я говорила красные компании, всё строго там, как-то так, отсутствует свобода. Они будут прекрасно работать, они будут приносить деньги, но если вы другой человек, если вы не такой, вас интересуют какие-то ещё вещи, может быть духовность, творчество, свобода, что-то ещё. Про такие рамки, то это заблуждение. Заблуждение как раз иметь, что-то большее, чего вы хотите. Чего-то большее чего вы хотите, всё равно будет лежать в плоскости, некой вашей предрасположенности какого-то движения. Где-то нужно будет научиться чему-то, чего вы не умеете, но это не критично. Глобально всё равно вы будете двигаться в ту сторону, которая вам приятна и является вашей сильной стороной. На основании этого вы будете создавать такие правила в компании или какие-то другие, такую коммуникацию в компании или другую.

О чём я здесь имею ввиду, когда говорю отсылку на «спиральную динамику», что по бизнесу можно понять, по людям, которые там работают, как они мыслят, как они чувствуют, как вообще им на этом рабочем месте. можно понять степень осознанности собственника, который занимается или не занимается инвестицией в компанию, чтобы как раз подтягивать вот эту осознанность у людей, спускать её на все уровни насколько это возможно и вытягивать наверх. «Спиральная динамика», она подразумевает то, что и собственник трансформируется, развивается и он инвестирует в компанию так, чтобы компания тоже проходила вот эти трансформационные этапы. Это как раз то, наверно, чему вас не научат где-нибудь ещё, пониманию на сколько трансформация собственников влияет на трансформацию бизнеса. Например, вы прошли трансформацию, ожидаете, что вам нужно совершить трансформацию с вашим бизнесом, что-то в нём перестроить. Кто-то уйдёт сам, кого-то надо будет уволить, что-то переиграть. Потому что в этот момент ваш бизнес – это старая версия вас, в целом, он всегда немножко отстаёт от вас, вы там уже впереди паровоза, а он ещё такой, ваша старая версия, догоняющая.

Вам нужно постоянно эту циркуляцию осуществлять. Потому что, если вы её не осуществляете, вы куда-то улетаете, то оторванность между вами и между командой, компанией, вот это разрыв становится довольно заметный. Получается, что это уже чужеродное, уже не вы, но они продолжают жить по тем законам, которые вы им оставили, а вы уже совсем другие. Представьте, если вы летали на Шри-Ланку на какое-то время, вернулись, всё по-другому и вас уже не узнают. Поэтому, соответственно некий коннект нужно сохранять, вот эту кровь обновлять, знания, чтобы поступали, инвестиции в компанию… вашим вниманием, вашим незнанием. И тогда, вы подтягиваете бизнес за вами, тогда вы двигаетесь в некой одной связке и вам это будет делать прощу. Потому что когда вы мыслите, ну я вот коучу-психологов трансформационных каких-то экспертов буду проходить, а в бизнесе у меня всё хорошо работает, я там особо менять не буду, но в целом хочу масштабироваться. Что мне сделать, ну так, чтобы как бы я масштабировалась. Во-первых, скорее всего надо менять что-то в текущем бизнесе, скорее всего, чтобы куда-то двигаться дальше. Потому что точки масштабирования, если мы говорим не про точки офлайн, а мы говорим про бизнес масштабировать, то это некое отражение вашей личности, чтобы вы нашли точки масштабирования, что-то старое скорей всего придётся убирать, менять, чтобы что-то новое заработало, чтобы закрепить новое.

Что-то вы оставите, и это нормально, бизнес как последователь за вами, нормально его постоянно подтягивать. Странно не знать об этом, когда вы меняетесь, но вы не хотите менять ваш бизнес. Или обстоятельства меняются, они вынуждают меняться вас и ваш бизнес. Или вы меняетесь, потому что изменились обстоятельства, пришлось поменять что-то из этого в бизнесе, и это поменяло вас. Это же всё вот так вот взаимосвязано. Просто вопрос с какой точки вы заходите в трансформацию, с осознанной этот кризис случился, не из внешних обстоятельств, а из внутренних, или из внешних, потому что вы не хотели туда заходить, но это с вами произошло, как с большинством людей, например, чьих бизнесов это коснулось.

Я читаю ваши комментарии. «Полина, как вот это понимание себя… очень хотелось бы посмотреть из вашей копилки любой анализ кейса по масштабу». Это какое-то название чего-то или просто, например, если вы посмотрите наши кейсы, наши или мои личные кейсы, например Денис Фаткулин из последних личных кейсов, он ко мне приходил, зарабатывал 5 миллионов рублей в месяц чистыми. Пока мы с ним работали, он вырос в 100 миллионов чистыми на тот момент, то есть там в несколько миллиардов у него выручка. То есть, понимаете, какие-то кейсы я не засчитываю, что мы помогли миллиардные обороты сделать. Например, 2 миллиард, который мы помогли заработать студентам, это их личные деньги, это не наши звёздные кейсы, прям какие-то, это не оборотка считается, а личные деньги студентов.

«Я когда начал, я не ориентировался во внутреннем пространстве вообще, мутные ощущения были. Потом постепенно начал давать названия ощущениям, запоминать патор». То есть, можно сначала как в каджит, раскладывать по полочкам.

Инна: «Как понять, что нравится? Есть свой бизнес, но он не совсем то, что нравится. Бросить жалко, но кайфа особого, где искать непонятно». Кайф нужно создать вашей жизнью. Я же говорю про умение жить жизнью. И умение жить жизнью, жить по любви, это не только про бизнес, это же вообще про всё. Если вы эту жизнь не живёте так, то в бизнесе вы будете ну так вот, как-то так. В отношениях у вас тоже ну как-то так. Но, вы сможете жить, по-настоящему кайфуя и там, и тут, и везде, пользуясь правилами жизни, как проживать эту жизнь так. Поэтому, этот драгоценный ингредиент любви, его нужно положить во все блюда. То. что мы с вами будем его изучать в личной трансформации, например, и закладывать его через бизнес, вы сможете заложить и в ваши личные отношения, не только с мужчиной, но и с мамой, например, с детьми, с друзьями – это прожить жизнь.

Когда я вам рассказываю на примере бизнеса, я рассказываю упрощённый алгоритм, чтобы вам было понятно на том, о чём думать не сложно. Мне кажется, о бизнесе не очень сложно думать, не так сложно, как про отношения, например. Хотя отношения и там, и там происходят. Поэтому, на этом алгоритме вы можете как-то опереться, внедрить. То есть, если в целом, мы как-бы финалим нашу встречу, просто у меня, на самом деле много ещё критериев, которых я не раскрыла, мне кажется там про команду, как взаимодействовать с командой, чтобы было легче. Я же вам заявила, что, а я знаю, как легче двигаться, но я заявила вам и раскрыла с личностной позиции, что вам надо делать, чтобы вы личностно принимали верные решения и вам было легко.

Концептуально, что бизнес вас отражает, если вам не нравятся люди, либо увольте их, либо смотрите, а где же вы так же поступаете, тоже показала вам. Поэтому, просто мне кажется, если даже попытаться оцифровать сегодняшний вебинар этого алгоритма, прямо его можно перерисовать. Его прямо будет достаточно, чтобы просто внедрить. А если я сейчас пойдём ещё в отдельную тему, можем, мне кажется отдельный вебинар про команды образования сделать. Вот там прям у меня тоже есть поле, где разгуляться, чтобы дать вам обратной связи, как всё-таки надо коммуницировать, и какую роль огромнейшую играет в компании, отсылку сделаю, тизер, как к отдельной теме по коммуникациям.

Вы можете, например, на такие коммуникации выстроить, человек там будет дорабатывать, с вами работать не по договору прямо так, как у вас изначально было, пытаясь защититься, или что-то ещё, чтобы человек выполнил условия. Когда есть договор, вы можете уйти одним днём и вообще наплевать. Или, когда договора нет, он может быть с вами до победного при увольнении, к примеру. То есть, это просто такие грани, которые вы получаете, как бонус, если вы умеете ещё и правильно коммуницировать с компанией, с членами команды. А это всё, естественно также отражается, что вы за человек, как вы вообще взаимодействуете с людьми. Понятно, что мы неидеальны, на наши шероховатости, угловатости натыкаемся, пытаемся как-то, что-то с этим сделать. В общем, это отдельная история, которая тоже, мне кажется, будет классно рассмотреть. А так, концептуально я алгоритм сейчас обозначила, который если вы начнёте внедрять, мне кажется, будет огонь.

Что я сейчас предлагаю? Во-первых, я сейчас буду сейчас читать ваши комментарии, продолжу их читать, если возникли какие-то вопросы, или что-то непонятно по алгоритму, которые я сегодня вам произвела, уточните, я сейчас буду на этом акцентировать внимание, попытаюсь до раскрыть что-то. Во-вторых, пока вы это пишите, тем, кто может быть позже к нам подключился, я напоминаю, что у вас есть возможность записаться на диагностическую коуч-сессию в моей команде экспертов. Она длится 60 минут, онлайн. Вы сможете уже индивидуально, целый час вам эксперт посвятит время, будет заниматься только вашим вопросом: что у вас сейчас происходит? Что стоит здесь улучшить, изменить, поменять, что сделать? Эта коуч-сессия помогает внести ясность. А когда у вас появляется ясность, вам не нужно плутать кашей какой-то, вам просто нужно начать действовать. Будете действовать вместе с нами, получая какие-то навыки определённые. Круто. Нет, но вы всё равно получите информацию, которая поможет вам начать действовать, у вас будет ясность. Ясность в период какой-то неопределённости, это лучшее лекарство, чтобы начать действовать и перестать откладывать.

Я читаю ваши комментарии. Консультация без оплаты. Чтобы на неё записаться, вам нужно оставить заявку вот под вот этой кнопочкой.

«А если чувствуешь себя в заточенном состоянии, всё время ждёшь кого-то. кто-то поможет и подскажет. Мучаешься с принятием решения». Елена, благодарю за этот комментарий, потому что это как раз то, про что наша сегодняшняя встреча. Когда вы ищите на кого можно переложить ответственность, что сейчас придёт, кто-то вас спасёт, вы пойдёте на очередные курсы, где вам скажут, как вам жить. Я не даю инструкции как жить, я помогаю пользоваться инструментами, которые помогают вам вытаскивать правильные ответы из вас, которые есть в вашей голове, за которые просто нужно взять ответственность. Это самое ценное, потому что это остаётся с вами. Поэтому, возвращаюсь к вашему комментарию, это тема ответственности. Вы ищите просто на кого её спихнуть, а это как раз в нашем алгоритме, как №1, осознать, что вы собственник и никто за вас не будет принимать эти решения. Вы можете сколько угодно советоваться, с кем угодно, он всё равно отвечать вам будет за это. Вы должны начать действовать так, осознавая, что все риски ваши и вам за них платить. Ну и фигачите, пробуйте смотреть, как вам с этим.

Максим пишет, что всё про меня.

Инна: «Правда про поднятие бизнеса за мной. Я сейчас на втором месяце ЛТ и это всё про меня. Супер! Спасибо!»

«Скажите, по одной системе есть лидеры ведущие себя, они будут оторваны от команды. Как сделать так, чтобы команда чувствовала лидер? Очень хочется вот на эту тему». Давайте запомним ваш комментарий, я могу сейчас кратенько ответить, но возможно он будет входить вот в эту глобальную историю взаимодействия с командой. Потому что тема лидера, у меня есть один из вебинаров, когда я собственникам напоминала о том, что вы забыли, что вы лидеры, вам доверяют люди, они работают у вас в найме. Потому что, они думают, что за вашей спиной им безопаснее, например. Они выбрали именно вашу компанию, что с вами они не пропадут. Это очень же важное чувство, что вы тот человек, который может создавать это ощущение для других людей, это же очень здорово. Поэтому, это одно из базовых ощущений, если мы говорим про командное ощущение безопасности и что с вами компания вырулит, выстрелит, всё будет хорошо, типа с вами не пропадёшь. Поэтому, это ощущение, естественно, если вы го даёте людям, вы должны стать и как мотиватор, но и как человек дела, но и только как человек слова. Тогда, это будет всё время подкрепляться и доверие к вам будет расти.

В целом, здесь нужна коммуникация. Вы должны не молча делать продуктивные действия для бизнеса, о которых никто не знает, они просто сталкиваются, типа работа есть. Вы должны информировать компанию, команду, что, например происходит, как вы к этому пришли. Если у вас сложная ситуация, что вы предпримите, чтобы из неё выйти, в целом какие прогнозы. То есть, чтобы было понятно, что люди наверху они там что-тот важное делают, они не фигнёй страдают. Ведь это так? Вы же в этот момент делаете что-то важное. Просто вы не считаете должным или нужным информировать других, но это тоже важно. Важно информировать команду, и тогда у вас происходит коннект, вы сближаетесь.

Вы понимаете, что в одной лодке, вы там работаете, они там работают, все вы делаете что-то, ради чего-то большего. Поэтому, оторванность от команды, это золотая середина, должна быть дистанция между некой недосягаемостью до вас и желанием дотянуться, продолжать вами восхищаться, например, даже вдохновляться вами и доверять вам. Потому что вы делаете что-то, что позволяет эти ощущения испытывать. Это важно, потому что, если мы говорим про компанию, выстроенную за лидером, то это важно. Или если мы говорим про компанию, как личный бренд, лидер которой особо неизвестен, то важен лидер уже непосредственно, вышестоящий руководитель, который не всегда бывает лидером, но, если он лидер, это вообще замечательно.

Мой опыт будет больше полезен, но или не больше, но особенно полезен и понятен, если вы делаете компанию через личный бренд. Тут лидерство, естественно играет значение очень большое.

Алексей: «А проверьте и опубликуйте, Полина самый классный коуч». Спасибо, Алексей. Ой, Алекс, извините, уже всё Алексей.

Сабина: «Что делать, если ты не совсем осознаёшь свои решения, которые уже приняты?» Делать выводы. То есть, если вы… То есть, скорее всего, если вы не осознаёте решения, которые уже приняты, значит они приняты не вами. Потому что собственные решения… Бывает такое, когда вы делаете действия, вы не понимаете ваших мотивов, но вы всё равно делаете действия, вы не понимаете как оно так. Здесь лучше с этой темой уйти на консультацию к нашему эксперту и посмотреть со стороны, а что с вами происходит. Потому что скорей всего вы находитесь слишком близко, вы не видите, вы не понимаете. Поэтому в таком случае лучше воспользоваться экспертной, скажем так, функцией со стороны, которая вам со стороны подсветит, и вы это увидите.

Алекс пишет: «Реально помогает».

«Полина, в последнее время вы более настоящая, простая близкая к народу». – Вера. Вера, я вас благодарю. Вот видите, уехала я тут в Дагестан. Сегодня даже у нас, визуально так более близко к народу, как говорится, эфир.

«Такое ощущение, что просветляюсь».

«Полина, что значит, когда партнёры мужчины, но нытики, всё время просят то скидку, то не заплатить»? Кстати, классный вопрос, Мира, это от вас: «Что значит, когда партнёр, но нытики всё время просят то скидку, то не заплатить». Я сейчас подумаю над тем, как вам об этом ответить, потому что вопрос же задан от женщины и это происходит в вашей коммуникации именно с противоположным полом, хоть вы и не строите с ними каких-то иных отношений, кроме деловых. Возвращаюсь к нашей, как раз истории. Это играет значение то, что вы гендерно разных полов.

То, что это происходит в вашей коммуникации с мужчинами, это тоже показатель того, как вы позволяете к вам относится. Например, когда вы говорите о том, что рядом с вами мужчины, давайте просто уберём слово партнёры, просто мужчины нытики всё время просят скидки или не заплатить. Какая должна быть женщина, рядом с которой вот так хотят проявляться мужчины или мужчины именно такого, скажем так содержания, к ней притягиваются и проявляются таким образом.

Какая-то чаша весов здесь перебарщивает в какую-то сторону, где рядом с вами хочется проявляться подобным образом. Причём, я понимаю, Мира, если вы владелица бизнеса, то скорее всего у вас могут, скажем так превалировать вот эти качества бизнесовые, которые очень уместные и классные в бизнесе. Но, если вы начинаете в них присутствовать везде, то в коммуникации в противоположным полом, это тоже начинает вызывать, ну скажем так, реакцию, где вы там, например сверху, человек снизу. Или вы более ответственная, человек менее ответственный. Вы как бы мама, он ребёнок, если так упрощать. Вы просто не выходите из этой модели, когда взаимодействуете с противоположным полом.

То есть, это выглядит так, например, знаете, я сейчас на собственном опыте расскажу. Когда-то когда я была больше, как именно эксперт, а не собственник бизнеса, взаимодействие с клиентами у меня, особенно с противоположным полом, было такое твёрдое, типа я эксперт, я такая в рубашечке, всё у меня чётко, правильно, мы только по делу разговариваем. Почему так было? Потому что это вопрос сексуальности, принятие собственной сексуальности, женственности, какой-то истории. То есть, если бы я дала на тот момент какую-то большую свободу, то как будто это обязательно должно было бы вызвать безумную реакцию не как к эксперту, а как к женщине, а мне там это было не нужно. Как бы, дабы это всё нивелировать, занималась некая позиция: вот я эксперт. В этот момент, когда человек так делает, он прячет его другую грань, не видит, но не значит, что её нет. Он пытается из одной какой-то позиции взаимодействовать. Когда это так, соответственно всё равно происходит искажённая коммуникация.

Когда вы взаимодействуете с мужчиной, если вы женщина, вы должны выдерживать, что вы и женщина и если вы по работе взаимодействуете, то вы и эксперт, и предприниматель одновременно. Вы сейчас одновременно и в той, и в другой роли присутствуете, взаимодействуете с противоположным полом. И весьма странно, что по отношению в том числе женщине, мужчина так бы взаимодействовал. Поэтому, это один момент, с которого можно посмотреть на эту ситуацию, что вы, например обезличиваете женщину, убираете её куда-то, и у этого есть причины.

Второй момент, даже допустим вы выдерживаете вы женщина и предприниматель, но с вами всё равно такие вот ситуации с мужчинами встречаются. Соответственно, здесь какой-то вопрос вашей проявленности, вы просто не замечаете, как вы делаете что-то, по какому-то шаблону, где это включается ни в такую реакцию. Оно может и не включилось, но с вами оно прям включается, потому что вы что-то делаете, именно таким образом. Поэтому, чтобы лучше детально рассмотреть, как это происходит конкретно в вашем случае, собственно, у нас есть эта опция диагностика, индивидуальная коуч-сессия, где какие-то такие личные уже аспекты можно будет просвятить более детально, вот конкретно в вашем случае.

Двигаемся дальше. Отвечаю на ваши вопросы. «Как творцу раскрыть творческий потенциал?» Мария, да, вы спрашиваете, как творцу раскрыть творческий потенциал? Довольно такое высокопарное заявление, как мне кажется. Но, с другой стороны, если мы даже это упростим до какого-то более приземлённого вопроса, с которым можно что-то сделать. Например, как чаще креативить, лучше креативить, как вот это делать? Соответственно, это связано с отдыхом, вы должны быть отдохнувшими, вы должны быть незагруженными, вы должны быть в каком-то таком потоке кайфа, удовольствия. Но, при этом достаточно загруженными и гореть какими-то задачами, о которых вам хочется думать, которые вам хочется решать. Потому что их не будет, а вы просто кайфуете, то на фоне чего вам будут появляться идеи?! У вас должен быть какой-то фокус, вернее нерешённые задачи, о которых вы всё равно косвенно думаете и решения будут приходить, когда вы, задача вроде есть, она как бы косвенная, а вы, например отдыхаете и делаете что-то смежное, вы задействуете разные нейронные связи, вы получаете разные впечатления. Вам нужно больше впечатлений для этого. Это важный момент.

И тогда вам приходит решение, то есть, если мы говорим про какую-то, создание чего-то творчески нового, то да, у вас должно быть какой-то базис старой информации, на основе которой вы будете что-то создавать. Но, чтоб это было прямо креатив, ваше внимание, ваша нейронная связь она переключится на что-то альтернативное. Например, я сейчас не помню, как звали учёного, толи физик, толи химик был, он над чем-то работал… А, он был химиком. Он пытался понять, как, по-моему, бензольное кольцо должно выглядеть, какая у него форма, он что-то посчитал, но, по-моему, не мог. Он пошёл в зоопарк, просто альтернативное времяпрепровождение, он увидел толи в зоопарке это было, вроде в зоопарке, как обезьянки встали, как в цирке, когда встают в кольцо, друг на дружке и кольцо получилось. И ему пришла на фоне этого идея, по-моему, бензольного кольца, он тогда открыл форму, до него дошло типа как эти связи выстроены: через обезьянок, через ассоциацию пришла идея.

Вы должны задействовать нестандартные области мозга в том числе и получать какие-то впечатления, и идеи приходят от комбинаций. Потому что, если вы просто работаете, работаете, работаете, креатив, естественно, пропадает. Поэтому, наша с вами задача, как собственников, помнить о том, что это креативная позиция. Нельзя угасать вашему креативу, ваш ресурс в этом. Потому что вы должны придумывать правильные решения для вашего бизнеса. Да, вы можете пытаться его везде искать, но лучший источник — это внутри вас. Я могу лишь помочь вам столкнуться с вашим источником, чтобы вы всегда могли напиться. А вы ищете эту воду, что сейчас какой-то волшебный бизнесмен, который учит вас, как делать бизнес, вам сейчас расскажет, какие решения. Он расскажет концепцию, он расскажет тренды, он расскажет какие-то технологии, но лучшее решение, которое здесь и сейчас, как помните я вам рассказывала мой пример про плюс полтора миллиона просто на разнице определённой даты, конвертации валюты, это же вот так произошло. Вот эти лучшие решения вы должны научиться создавать, вы должны научится в этом потоке. Я могу лишь помочь вам обрести инструменты, которые помогут вам приблизиться к вот этому образу жизни, чтобы вы были такой функциональной единицей, творческой, уникальной. Может быть вы уже такая единица, но я могу просто вас ещё сильнее в этом усилить, именно добавить ещё каких-то инструментов, знаний или знаний на другом уровне, к которой вы хотите перейти. Вам близка идея быть этой единицей, творить, дальше двигаться.

«Можешь ещё раз кратко перечислить пункты алгоритма? Можно названия? Успела только часть написать, хочу уложить целое».

«Спасибо за эти сессии. Очень глубокие, расширяющие сознание разговоры». Никита, благодарю.

Пункты, давайте кратенько попробую воспроизвести. Это роль собственника бизнеса, вы должны её принять. Вы должны понять, что она есть, как бы попытаться её наложить на вас, что вы и есть человек, который занимает эту роль.

Пункт второй. Если вы видите расхождение, если расхождений нет, всё, вы надели роль, вы в роли, да я собственник. Если есть расхождения, вы должны понять в чём расхождения у этой роли и начать соответствовать той роли, которую вы на вас надеваете, но не соответствуете пока. Вы должны начать ей соответствовать.

Пункт третий. Когда вы уже соответствуете, у вас всё конгруэнтно хорошо. Вы должны начать изучать какой вы собственник, здесь вот так, вот тут вы вот так, вы жёсткий, вы мягкий, вам лень здесь, но вам вообще не лень вот тут, может вы педантично, скрупулёзно любите таблички, но не любите разговаривать с людьми. Или, любите, наоборот пообщаться, чем вот в эти таблички вникать.

Пункт третий. Вы должны распознать, познать, познавать, принять в этом познании. Исходя из этого выстраивать бизнес так, как это подходит вам, а не так, как говорят его делать. Потому что, когда вам говорят, как его делать, скорее всего у вас будет 10 тысяч сопротивлений. А когда это подходит вам, вам сильно легче двигаться вашим путём, вашим вайбом, ну и что, что это у вас слабое, но зато вы компенсируете это чем-то сильным вот здесь. И нормально, и работает. Нет одного правильного какого-то решения. Собственно, когда это будет так, когда вы будете жить из вот этого понимания, когда вы будете понимать вас, вы сможете принимать решения, основываясь на вас, на том, как вам правильно. А всё остальное то, что касались, это уже косвенные вещи, как лучше, быстрее принимать решения, ещё что-то. Соответственно, это уже дополнительные.

По сути, у этого алгоритма глобально три шага. Но, четвёртый шаг – это уже про продуктивность и эффективность, как быстрее в нужный момент времени принимать эти решения, как быстрее понимать себя, не конфликтовать, вот это вот всё. Это уже такая работа, не просто над пониманием собственных особенностей. Но, это очень важный шаг понимать собственные особенности. Потому что наш ум начинает нам объяснять: ну давай потерпим, ну давай пока посмотрим. И вы очень так попадаете в западню, кабалу из-за этого. Вот этих 3 пункта достаточно. Просто третий пункт над ним много надо будет поработать.

«Спасибо большое, я уже записалась на бесплатную консультацию, хотя была на ЛТ. Так как за войну обнулила свой бизнес. Хочу сложить в голове новую картинку». Наташа пишет. Спасибо, Наташа за вашу лояльность, доверие, понимание, что новая точка отсчёта, сможем всё равно вам помочь, с нами вам сильно будет проще двигаться к вашим новым уровням сознания. Не забываем это не тот же самый путь, это другой будет путь для вас, если второй раз к нам придёте. Соответственно, это будет новый уровень глубины, новый уровень трансформации, и вы просто выйдете какой-то другой уже, с новым бизнесом скорее всего.

Иван спрашивает, как я оказалась в Дагестане. Это было спонтанное решение. По большому счёту, это как поездка, путешествие, посмотреть красоты. Хотя, однако, когда я об этом рассказала в инстаграм, я увидела, что меня ни один подписчик, который здесь тоже в Дагестане меня поддерживает, хотел бы меня увидеть. Это очень приятно. Есть у меня ещё тут подруга в Дагестане, в Махачкале, надеюсь удастся с ней пересечься. Вот такая у меня дебютная поездка. Такая же спонтанная, как и мои некоторые решения в бизнесе, про которые я вам рассказываю, что это всё делается не как-то прям вот так запланировано, системно. Это просто надо… я учусь чувствовать жизнь и принимать решения в моменте, и они могут быть вот такими.

«Полина, расскажи, пожалуйста, как мне коуч бесплатные консультации поможет? Я записалась, но немного боюсь, что меня там ждёт»-Дарья. Дарья, что тебя ждёт там. Там тебя ждёт приветливый, улыбчивый человек, который будет стараться максимум посветить тебе какие-то твои слепые зоны. Ты придёшь, расскажешь ему, что вот у меня сейчас такая точка А, вот я сейчас так проживаю жизнь, у меня такие вот дела, столько я там зарабатываю и вот с этим сталкиваюсь, может быть, у меня есть какие-то трудности я не знаю. Он тебе задаст какие-то уточняющие вопросы, вы посмотрите. Ты подумаешь над тем, а чего ты хочешь, а в какую точку Б ты хотела бы прийти. Точка Б это же не обязательно какая-то сумма, это может быть образ жизни, типа вот сейчас я чувствую мне там что-то не хватает или как-то не так, а я вот хочу, чтобы было как, не знаю, Полина рассказывает, вот этот бизнес по любви, когда поток идёт и ты в этом потоке. Это же классно. Когда больше ясности, прозрачности классно. Допустим, ты начинаешь об этом думать: чего же я хочу? Я хочу вот это, начинаете перечислять, и вы начинаете прослеживать, а что нужно, чтобы попасть в эту точку, чего может сейчас не хватать, на что нужно обратить внимание. Он начинает всё это дело подсвечивать индивидуально. Здесь я как бы общее говорю, и про эту встречу говорю обще, а там будут какие-то конкретные примеры, через которые тебе уже будет понятно, будут какие-то выводы исходя из этого. А дальше, когда уже сама встреча закончится или будет близиться к концу, если будет какой-то интерес к коучу, ты можешь задать вопросы и он сможет на них ответить, если это не будет для тебя интересно, он просто пожелает тебе хорошего дня и реализации твоего плана, который вы с ним пропишите. Поэтому, в целом, это такой же дружелюбный человек, который может что-то подсветить, и если вопросы уже какие-то про обучение ответит на эти вопросы.

Мария: «Спасибо за ответ».

Наташа пишет: «Дарья, не бойтесь, это вас ни к чему не обязывает. Но, вас слушают, и вы сами сможете вытащить из себя решение. А коуч вам подсветить слепые ваши зоны».

Дарья: «Спасибо, буду ждать звонка завтра».

Елена: «Полина, если не могу поднять цену за услуги…» Видимо не дописали ваш вопрос.

Давайте пока мы тут с вами, пока я ещё отвечаю. Что-то про цены на услуги. Елена, наверно вы пишите какой-то длинный вопрос.

Я вижу, что многие из вас его пишут, может быть, у меня не так быстро отображаются ваши комментарии. У нас должна быть всё-таки какая-то мини задержка, но тем не менее. Но. даже если вот начиная комментировать ту фразу, которая там Елена написала по поводу не могу поднять цены на услуги. Параллельно пришло ещё два комментария завершённых. Либо, Елена просто поставили вместо знака вопроса запятую в конце. Я пока отвечу тогда на тот, где вопрос присутствует. Дарья: «А на что обратить внимание при выборе личного ассистента»? Вы точно должны понимать, какой функционал вам нужен от личного ассистента, и какое-то представление характера, который вам бы подошёл. Я могу сказать, чтобы я пришла к тому, какой ассистент нужен, у меня прошло много шишек, какой мне не нужен ассистент. Уже стало примерно понятно с кем сработаешься, с кем нет. Поэтому, оттачивайте опыт, не терпите, делайте так, чтобы если что, вы расстались бы. Но, зато потом возьмёте с новым опытом нового ассистента, сделаете выводы и пусть каждый следующий, есть вероятность, что появится тот самый. Это прекрасно и прекраснейшая вероятность.

Я смотрю ваши комментарии. Елена продолжает мысль: «Полина, если не могу поднять цены за услуги, продолжаю быть на том же уровне и не понимаю себя как женщину. Обучение во всём поможет?» Елена, если вам актуальна история в том числе про принятие вас женщиной, это может стать темой для обсуждения на коуч-сессии. Естественно, вы тоже в этом деле продвинетесь. Тем более, я вот тоже касалась, что я сейчас инвестирую в мою команду новые знания, потому что у меня они есть, я инвестирую только в моих ребят. Поэтому, если у них тоже будут возникать вопросы с клиентами подобного характера я смогу им сказать, что с этим делать, и с этой женщиной внутри, чтобы вы были гармоничны и в той, и в другой роли одновременно. Это всё про ответственность вы спрашиваете, нет, это не всё про ответственность. Ответственность, это лишь инструмент, а принять себя женщиной – это целая история и про сексуальность, и про уязвимость, и про доверие. Это очень интересная тема. Пусть не сегодня. Пока вы можете записаться на коуч-сессию, чтобы может как-то прокрутить её.

Наталья спрашивает: «Если у меня нет корочки, но есть результат и опыт, можно ли считать себя экспертом?» Я думаю, эксперта судят кейсы его клиентов. Если вы прекрасно делаете вашу работу, у вас довольные клиенты, у вас есть до после, почему бы и да. То есть, если про услуговый бизнес мы говорим, естественно результаты ваших клиентов говорят за вас. А все эти корочки кому-то важны. У меня есть, кому, кто спрашивает, ну посмотрите, если для вас значимо, окей. Кому-то значимо, кому-то незначимо, не знаю. Мне важно, чтобы у людей был результат, если вы его даёте им, значит вы классный эксперт, к вам можно обратиться.

Ну что, давайте тогда закругляться. В целом, если что, я с вами есть ещё в инстаграм. Всем, кто хотел, мог, записались, я надеюсь, на диагностику. В ней нет ничего страшного. Это лишь возможность просто ещё больше подсветить для вас какую-то зону или зоны. Поэтому, не бойтесь записывайтесь, не пропускайте. Чем быстрее вы что-то познаете, подсветив какие-то вещи, тем же вам будет сильно проще. Кто владеет информацией, тот владеет миром. Желаю вам владеть такой информацией, чтобы владеть вашим собственным миром и влиять на него. Я вас всех благодарю. Благодарю за ваши вопросы и за ваши слова благодарности. Желаю вам, чтобы всё у вас в плане денег приумножалось. Всё, счастливо, ребята. Всем пока!