

Любовь Латыпова



«ИЗ НАЙМА В БИЗНЕС: ТРИ ЛОВУШКИ, КОТОРЫЕ НЕЛЬЗЯ ОБОЙТИ»

*Получите три определителя и
три ключа к преодолению*



**Любовь Латыпова,
коуч-катализатор достижения невозможного**

Разбираю ваш опыт на кубики лего и собираю конфигурацию жизни мечты

“Должна произойти смена собственника. А это сложно и медленно”. Так описала клиентка свое состояние. Она оказалась в переходе от найма - преподавательской работы в очень престижном вузе - к собственному делу. Очень емко.

“Я поняла, почему так долго держалась за найм, - вторит ей бывший топ-менеджер медиахолдинга. - Там было удобно, задачи ставили другие, зарплата предсказуема, функционал определен, позиционирование тоже. Сейчас обо всем приходится думать самой. И доказывать, что я не просто красивая блондинка, тоже”.

Как же происходит “смена собственника”, когда вы оставляете предсказуемую наемную работу и уходите в необъятные поля предпринимательства?

Сегодня мы поговорим о ловушках, которые поджидают всех на этом пути. И о том, как с ними можно справиться. Неважно, занимали ли вы топ-позицию или были на правах рядового сотрудника. Предупрежден - значит, вооружен.

Вы оставили фирму позади. Неважно, по своей воле или по воле тех, кто стоял над вами. Неважно, по какой причине: достигли потолка или руководство посчитало, что для новых задач нужны новые люди.

ЛОВУШКА 1. КТО Я?

Внезапно вы обнаруживаете, что продавать собственные услуги от имени компании и от имени себя - очень разные вещи. То, что было просто, когда за спиной была компания, оказывается очень сложным, когда вы предлагаете что-то от собственного имени.

В компании вы заботились не о себе, а о процветании фирмы. И это было правильно и не расходилось с убеждением “Раньше думай о Родине, а потом о себе”. Там вы просто выполняли свои четко определенные функции, и это была часть системы, работающей на цель учредителей. Как сказала одна из клиенток: “Тебе поставили задачу, ты ее выполнил. получил оценку и спишь спокойно до следующей”.

Сейчас вам приходится создавать с нуля собственную систему, которая должна работать на ваше собственное процветание, причем так, чтобы это не расходилось с вашими нравственными установками. Продвигать себя, говорить о себе хорошо, а с детства учили, что высываться неприлично, пусть другие сами оценят.

В ожидании этой оценки заказов нет, денег нет, подушка безопасности если и есть, то тает с большой скоростью.

Знакомые как бы участливо спрашивают: “Чем сейчас занимаешься”?

И вот тут во всей красе проявляется

ЛОВУШКА 2. ЧЕМ ЗАНИМАЮСЬ?

Вы не можете ясно описать, чем занимаетесь, кому и чем можете быть полезны.

В компании это само собой разумелось. Вы были приняты на позицию с четкими функциями, границами и критериями оценки. Вы знали, с кем компания работает и на каких условиях. Вы были успешны, потому что справлялись с задачами.

Вы спокойно сочиняете стандартное резюме и отправляете потенциальным заказчикам и работодателям. Но они почему-то не спешат заключить вас в свои объятия. Такие резюме они получают каждый день пачками. Они совершенно не понимают, почему должны нанять именно вас.

Потому что в ваших предложениях нет главного: чем и как вы можете быть им полезны.

Как вы справлялись со сложными задачами? Почему с ними другие бы не справились? Почему у вас получалось то, что не получилось бы у них? И что вы можете сделать, чтобы это получалось у ваших потенциальных заказчиков? И как можно это им показать, чтобы они были готовы заплатить за это адекватно вашим уникальным способностям?

Вы не можете описать это не потому, что тупите и чего-то не соображаете. Хотя, скорее всего, чувствуете именно это. Просто ваши таланты - это легко, это само собой разумеется, это же очевидно, это могут все, а если только я так могу, то это же тоже видно всем, зачем объяснять... Ух...

Позвольте привести пример моей клиентки. Чтобы было понятнее. Типичный.

Она - топ в большой производственной компании. С большим опытом. Разбираясь с ее запросом, мы обнаружили, что везде, где она появляется, дела автоматически идут лучше. Такой талисман удачи.

Как это происходит? Неужто Высшие Силы вмешиваются?

Ну да... Ее высшие силы - умение легко формулировать задачи, выстраивать под них бизнес-процессы и собирать команду так, чтобы система работала эффективно и бесперебойно. Ей дается это настолько легко, что она это даже не замечает. И до недавнего времени на этом теряла много энергии (в том числе денег), потому что легко было уговорить сделать бесплатно или за свой счет то, за что другим бы заплатили очень много.

Так вот, когда вы ушли из найма, встает острая необходимость извлечь это ваше очевидно-неочевидное преимущество и описать его правильно, так, чтобы у потенциальных заказчиков загорались глаза и они мечтали о результатах, которые получают с вами. Иначе вам удачи не видать))).

ЛОВУШКА 3. А ВДРУГ ВСЕ ПОТЕРЯЮ?

Потерять нажитое и наработанное за долгие годы восхождения в карьере страшно. На что тогда опираться? И что, признаться, что столько лет из жизни просто выброшены?

Вы обнаруживаете, что прежние доказательства вашего профессионализма не работают. Прежде всего - для вас самих. Чем больше неудачных попыток предложить свои услуги так, как делали это раньше, тем больше неуверенности в себе и тем сложнее делать следующий шаг.

Вы надеетесь, что вас порекомендуют бывшие партнеры. Но поскольку они толком не знают, чем вы занимаетесь, то рекомендуют как-то косячно. И хотя вы точно знаете, что можете и им помочь решить сложные задачи и найти дополнительную прибыль, у них вдруг срочно исчезают деньги, которые они легко отдавали вашей фирме.

То, что так легко удавалось в найме, больше не работает.

Кругом сплошная неопределенность. А еще ситуация в мире - коронавирус, кризис, смена политических элит... Туман, который неизвестно когда рассеется. И все равно мир никогда уже не будет прежним.

И вдруг вы начинаете ловить себя на том, что интерпретируете эту неопределенность исключительно против себя. О чем бы вы ни думали и что бы ни делали, кажется, что мир настроен против вас. И не только мир вообще, но и окружение, и самые близкие люди. И вы никогда уже не выйдете на прежний уровень. И если кто-то не дает сразу ответа на ваше предложение, значит, он думает, что вы никуда не годитесь, и, наверное, так оно и есть... И вообще все пропало, шеф, все пропало...

Спираль раскручивается вниз.

Многие на этом этапе бросаются в духовные практики, поиски детских травм и отработку кармы. Еще в полную смену профессии. И не замечают того, как из одних социальных стереотипов выпадают в другие, еще более жесткие и потому нересурсные. Денег это стоит много. результаты сомнительные.

ТРИ ОШИБКИ ТУДА ЗАВОДЯТ

1. Вы думаете, что оказаться в такой ситуации стыдно.

Конечно. до сих пор карьера шла на взлет, все было ясно и понятно и и люди относились к вам с уважением. Поправим: к вашей должности. Как только должности не стало, так вы сразу стали “просто человеком”. И кто-то потерял интерес, а вы чувствуете, что не оправдали чьих-то ожиданий. Чьих - неважно. Могу предположить, что чувствуете себя школьницей (или школьником) с двойкой перед строгим родителем.

Могу вас “утешить”. Жизнь никогда не оправдывает наших ожиданий. А когда оправдывает, то полученное в результате тут же теряет цену и отправляется в архив. Счастья не прибавляется. Не потому, что вы плохи, а потому, что так устроен наш мозг. Подтверждают научные исследования. Это раз.

И два: когда вы выросли из привычных представлений о жизни, но держитесь за них, “добрая Вселенная” помогает, разрушая эту коробочку. Так что поздравьте себя - вы уже повзрослели и готовы идти дальше!

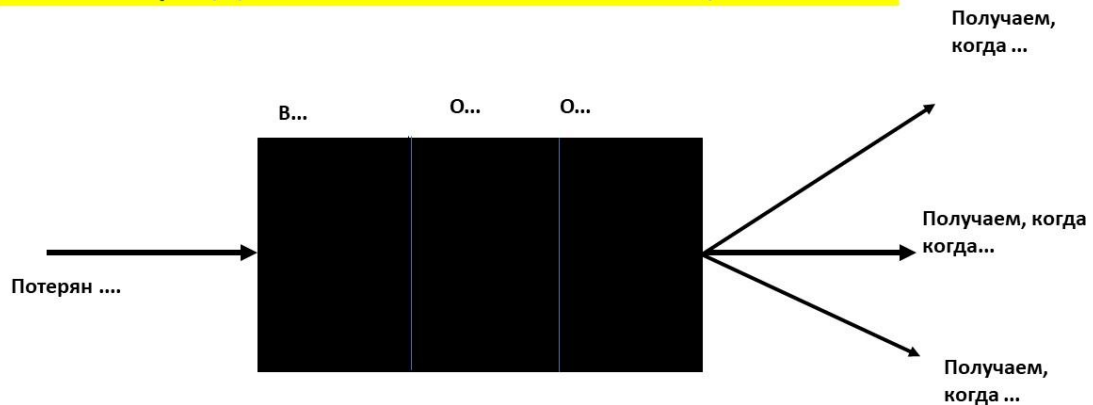
2. Вы думаете, что все про себя понимаете.

И этим самым лишаете себя ресурса, без которого на новый уровень перейти невозможно.

Напомню всего лишь несколько фактов о том, как работает наш мозг.

- а). Он запоминает только эмоционально окрашенные события
- б). Негативно окрашенные он запоминает в 10 раз ярче, быстрее и больше, чем позитивные.
- в). Одновременно удерживать фокус он может на 7 плюс-минус 2 объектах.
- г). При этом завершенные события он отправляет в архив, а держит фокус на незавершенках (вот поэтому туда сливается так много энергии).

Наши представления о силе и ценности



Что тогда получается? А то, что самого главного вы о себе не знаете: в чем заключается ваша уникальная сила. Она для вас нейтральна и привычна, как ложка, которой вы пользуетесь каждый день. Просто инструмент, с помощью которого вы чего-то достигаете. Подавляющее большинство людей могут в красках и деталях рассказать, как в чем-то провалились, но не могут объяснить, как приходят к победам.

То есть вы сегодня - тот самый ящик в центре рисунка. На входе у него искаженная и неполная информация. А здесь еще куча дополнительных фильтров, которые не пропускают вашу силу в сознание. Например, оценка опыта, верования и окружение (это далеко не все).

Получается, что ресурса, с которым можно выбирать правильное направление, ставить цель и выстраивать к ней дорогу, у вас просто нет.

3. Вы думаете, что справитесь сами.

Вы же привыкли решать самые сложные задачи, прочитали много умных книг и, возможно, прошли много хороших тренингов.

Мы только что поговорили о том, как мозг старательно прячет от нас самое главное. Вы никогда не зададите ему вопросы, которые вытащат из привычной

колеи и заставят напрягаться в поисках новых ответов. Такой он у нас...
Энергопотребляющий и энергосберегающий.

У вас возникла новая сложная задача.

Она не решается привычными путями.

Она вам по силам.

Чтобы заставить мозг работать на ее решение, нужно выманить его из привычной колеи.

УФ... ВЫДОХНУЛИ. НАЧИНАЕМ РАЗБИРАТЬСЯ

Все, что происходит с вами, - нормально. Вы не ослышались. Нормально.

Не случайно на древних картах на границах с непознанным рисовали драконов. Неизвестное всегда таило в себе риск столкнуться с опасностью и не вернуться обратно. Для выхода за пределы всегда нужна была особая цель, особая экипировка, особые спутники.

Особой целью всегда были новые возможности.

Так с тех пор наш мозг и работает. В неопределенности видит опасность и сочиняет страшилки. Успехи как завершенное действие отправляет в архив и о них забывает. Держит фокус на незавершенках. Боли и неприятности замечает в десять раз чаще, ярче и подробнее, чем достижения и радости.

Поэтому у вас просто нет ресурса для того, чтобы найти правильный курс. И сделать это как можно быстрее.

Ваша задача - помочь Бессознательному сменить фокус и найти в неизвестном новые возможности, а не страхи.

ТРИ ПРАВИЛЬНЫХ КЛЮЧА К НОВОЙ ЖИЗНИ

Ключ 1. Проведите инвентаризацию ценностей

Понаблюдайте несколько дней за своим фокусом и мыслями. Как вы понимаете, что это правильные мысли, правильные выводы и правильные действия, вытекающие из этих заключений?

Как много в этих мыслях тревоги о будущем?

И теперь выдохнули. Оглянулись вокруг. Что есть у вас сегодня, чего не было 10, а тем более 20 лет назад? Мощный компьютер? Сотовый телефон? Быстрый интернет? Как насчет квартиры? А опыта, который не пропьешь? Новые люди в окружении?

Что еще?

Каковы ваши самые сильные жизненные стратегии? Очень много людей легко рассказывают о том, как они проваливаются и как мир к ним несправедлив. В красках и деталях. Но они очень плохо осознают, какие триггеры заставляют их проваливаться, на что они опираются, когда вылезают из ямы и из болота. А уж достижения и подавно считают случайными. Просто так звезды сошлись.

Они начинают сравнивать себя с людьми, у которых сила совершенно в другом, способы действий совсем не такие, склад мышления иной. Например, вы спринтер, вы наиболее эффективны, когда делаете короткие марш-броски и перемежаете их отдыхом. А рядом с вами может жить марафонец, который неторопливо топает и топает, распределяет силы на всю дистанцию. Вы начинаете тащиться за ним - и засыпаете по дороге. Или он начинает рваться за вами, сбивает дыхание и падает на полдороге...

Другие люди могут находиться на совсем другой стадии принятия решений. Например, вы только начинаете собирать материалы по какой-то теме, вы исследователь, а они уже на стадии художника (генерации идей), судьи (оценка) или воина (когда мосты сожжены и путь только вперед).

Наконец, у них могут быть совершенно другие дневные ритмы и способы набора энергии.

Поэтому такое сравнение - дело бессмысленное и отнимает массу энергии.

Начинайте вырабатывать привычку переключать фокус на то, что есть здесь и сейчас. И да, особенно на то, чего не было еще 10 и даже пять лет назад... Это означает, что через пять, а тем более 10 лет вы будете совсем в другом месте, и если использовать правильно то, что есть, то гораздо быстрее вы окажетесь в месте, о котором мечтали.

Выполните несколько простых диагностических действий в системе здесь

Тайная власть саботажа. Найти и обезвредить!

Сможете увидеть то, что скрыто в скоротечности буден, и найти правильные точки поворота.

Тогда вам будет легко начать двигаться в правильном направлении.

Ключ 2. Признайтесь себе, наконец, в том, что вы по-настоящему хотите

Подозреваю, что сделать это будет очень трудно.

Вне зависимости от того, какую должность вы занимали, направление движения определяли те, кто выше по должностной лестнице: руководители, собственники... Ваша задача была выполнить инструкции и соответствовать критериям как можно лучше. За то, что вы делали это хорошо, получали зарплату определенного размера и иногда премию.

Ваши мечты определялись размерами этих доходов и временем отпуска. И это само собой разумелось. Можно было ворчать, жаловаться на несправедливость, требовать повышения зарплаты, снимать весь головняк по поводу того, чем заняться завтра, и спать спокойно.

Сейчас все иначе. И мозг лихорадочно цепляется за привычные границы, которых уже нет. И за страхи типа “нужно срочно-срочно за что-то хвататься, иначе не выживу”.

Не до того, чтобы признаться себе, чего хотите на самом деле. С этим и раньше-то было сложно, но можно было прикрыться ответственностью за фирму. А здесь просто обнаженка...

Мозг выделяет просто невероятные трюки, чтобы только не определять вехи, к которым двигаться страшно. Смотрим туда, где кажется попроще. Там нет вдохновения, но кажется, что можно выжить.

Ну, например, вы думаете, что научите стартапы запускать крутые проекты, и даже находите кого-то, кто этого хочет. Те, кто создают стартапы, вас не понимают, а вам скучно бить по хвостам и объяснять элементарные вещи. Им хочется немедленного результата, а вы знаете, что путь не такой быстрый. Это все равно как преподавать высшую математику первоклассникам. И это, кстати, реальные примеры из практики моих клиентов.

Тайная власть саботажа. Найти и обезвредить!

Как пройти сквозь этот страх и признаться себе в живых, земных и искренних запросах?

Чего вы хотите на самом деле? Признания? Денег? Великих свершений, направленных на перемены в мире? Почему хотите именно этого? Как это будет выглядеть?

Если денег - то сколько, скажем, уже через год? Сколько клиентов вам нужно, чтобы получить эту сумму? Какие люди и за что будут готовы платить?

Заявите себе о своих настоящих желаниях. Это очень важно. Потому что если вы этого не сделаете, то никуда не придете или придете совсем не туда, куда хотели. Наш мозг не понимает туманностей и обобщений. Ему нужны четкие инструкции.

Я могу помочь вам с этим разобраться.

Только после этого есть смысл открывать двери к счастью третьим ключом.

Ключ 3. Маленький шаг в правильном направлении гораздо эффективнее, чем большой прыжок в противоположном.

Когда вы на автомате ищете то, что кажется попроще, чтобы не утонуть в омуте перемен, на самом деле все оказывается гораздо сложнее. Не приносит удовлетворения и заставляет все время сгибаться чисто физически. У многих в это время начинают болеть спины.

Заявите о себе публично и перестаньте извиняться за то, что выпали из привычного поля. Вас привыкли оценивать по служебному положению. Не по степени профессионализма и не по результатам работы. Просто так проще. “Директор” автоматически означает власть, даже если реальная власть у собственников бизнеса. “Бывший директор”... как-то неуютно, да? Сразу подозревается, что что-то там у вас не так, даже если вы сами решили уйти из найма.

Моя клиентка, топ большого холдинга, в соцсетях никак не проявляла своей деловой стороны. Не было необходимости. Зато она красивая блондинка с отменным чувством юмора, умением посмеяться, оттянуться и найти общий язык с кем угодно.

И тут начало создания собственного дела. Собрав в кучку всю свою храбрость, она написала пост про то, что она не только прекрасная блондинка, но и крутой профи! Для многих это было шоком. Она отловила несколько язвительных замечаний. И тут же получила предложение о работе))). Но в найм она уже не собиралась.

Почему этот ключ начинает работать уже после того, как вы разобрались с первыми двумя? Потому что здесь вы разрабатываете стратегии движения к мечте (второй ключ), и они основываются на ваших сильных сторонах (первый ключ) не вообще по жизни, а по отношению к цели.

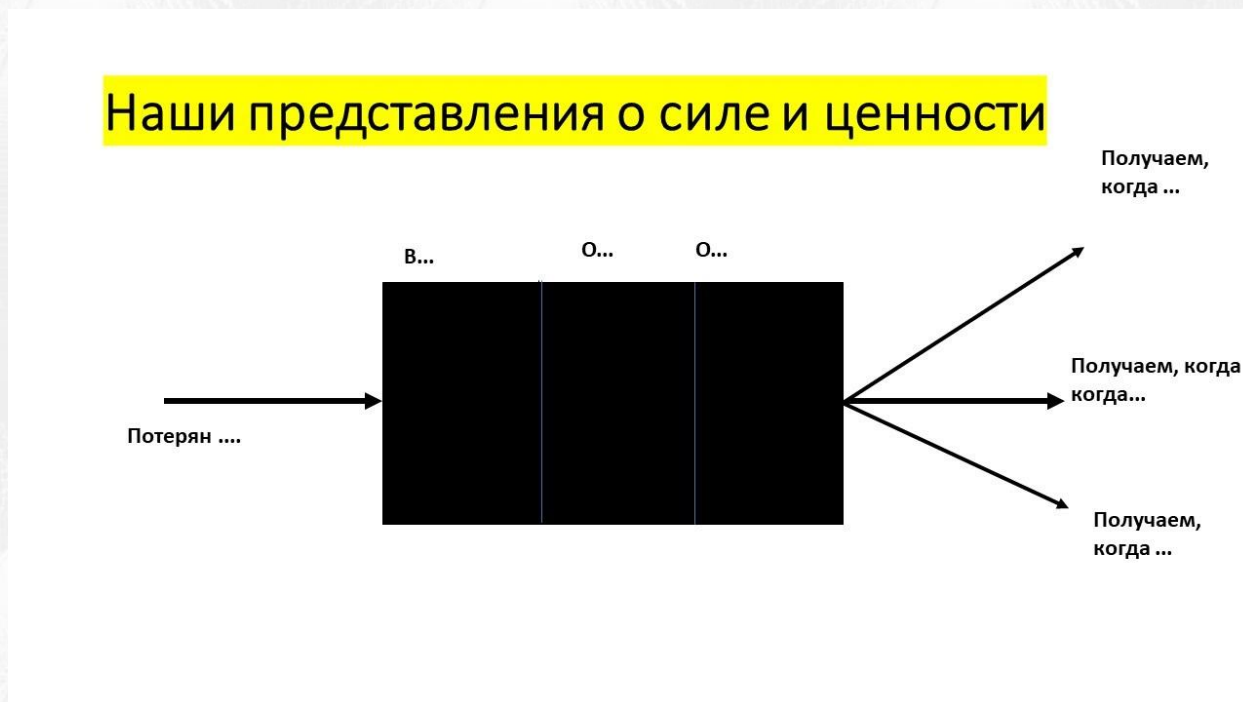
- Вы перестаете быть спасателем для тех, кто вам кажется слабее, и принимаете вызовы, которые помогают вам расти.
- Вы помогаете богатым стать богаче, тем, кто изменяет мир, - еще сильнее, и получаете адекватную отдачу в виде денег
- Вы находите свою узкую дверь, за которой нет конкурентов, а есть длинная очередь потенциальных клиентов и партнеров

И все происходит легко, без предательства себя, своих ценностей и идеалов. На всю оставшуюся жизнь.

Вы можете гонять задачу в голове полгода, год или даже больше. Есть люди, которые ходят по кругу и наблюдают за успехами участников моих программ по 5-7 лет. А сами остаются на том же уровне, завистливо вздыхая: “Вот если бы я тогда...”

Чем дольше задача остается нерешенной, тем чаще приходит мысль типа “какая же я недотепа”. А нужно всего лишь сдвинуть перспективу и подружиться с собственной штучностью. И еще найти, кому нужен ваш эксклюзив.

Взгляните еще раз на схему.



Вы можете уже сейчас

- а) начать двигаться в правильном направлении и подниматься все выше
- б) тратить все силы на то, чтобы удержаться там, где есть
- в) ничего не менять и падать до критического уровня, когда нужно будет стараться изо всех сил, чтобы просто выжить.

Я могу помочь развернуть потенциал и найти личные точки опоры для того, чтобы выстроить дело быстрее, легче, в нужном направлении и на долгие годы вперед.

[Выберите время для бесплатной диагностической консультации здесь.](#)

До встречи!

P.S. Да, про моих клиенток, о которых я рассказала здесь. Как у них дела?

Одна передумала уходить в поля, потому что ей повысили зарплату, за две недели запустили проект, который лежал в столе у начальства два года, оплатили крутую лидерскую программу и пригласили в святая святых - на собрание международного совета директоров.

Вторая работает с крупным заказчиком, и за первый месяц продажи у него выросли в 20 раз. Уже выстраивается очередь из потенциальных клиентов, на привлечение которых она не потратила ни копейки. В найм возвращаться не собирается.

P.P.S. Нужно еще энергии, чтобы преодолеть самосаботаж и страхи и двинуться в правильном направлении? Мы подготовили для вас еще несколько простых инструментов разблокировки энергии. Забирайте их здесь

Тайная власть саботажа. Найти и обезвредить!

АВТОР



Меня зовут Любовь Латыпова

Я коуч-катализатор достижения невозможного и помогаю коллегам, а также бизнес-консультантам, психологам, предпринимателям и другим людям с идеями находить нестандартные и эффективные решения в бизнесе и жизни.

Именно со словом я работаю в разных ипостасях (журналист, тренер, консультант, коуч) уже больше 40 лет. В 90-е я сотрудничала с крупнейшими тогда изданиями - “Известиями”, “Трудом” и “Экономической Газетой”, мои материалы из Таджикистана, тогда горячей точки, выходили на первых полосах.

Потом я работала директором ресурсного центра для некоммерческих организаций и помогала описывать их классные идеи словами, которые приносили деньги для решения важнейших социальных проблем.

И до сих пор каждый день не перестаю удивляться, как оно проявляет и определяет качество нашей жизни.

Работа коуча - это прежде всего работа словом и со словом.

Я не директор банка или другого финансового института, но после работы со мной люди получают деньги, причем в самых неожиданных местах))).

Я не специалист по отношениям, но в результате работы со мной люди находят или восстанавливают значимые связи. Более того - у их близких дела начинают идти в гору.

Я не агент по недвижимости, но после общения со мной люди начинают жить в собственных домах...

И все это - потому, что люди начинают говорить и мыслить другими словами, которые направляют их на правильные действия и подкрепляют правильными чувствами. И все это соответствует их глубинной сути.

Автор 23 коучинговых программ и тренингов, которые прошли более 17 000 человек. Более 300 стали замечательными коучами.

Практический опыт более 22 лет, онлайн - 13.

Мои клиенты выстроили бизнесы и карьеру, а также увеличили доходы до 15 раз в разных регионах России, Ирландии, Швейцарии, Аргентине, Франции, Германии, Израиле, Дании и даже в Марокко. Рекордный пока показатель - международный контракт клиента на 540 миллионов евро.

“Побочный” эффект – значительно улучшились отношения в семьях, повысилось качество жизни, у супругов и взрослых детей пошли дела в гору.