

УДК 159.9
ББК 88.52
Ч-49

Чернышова, Елена Федоровна.

Ч-49 Энергия Цели. Как построить бизнес, жить с удовольствием, заботиться о себе и ничем не жертвовать / Елена Чернышова. — Москва : Эксмо, 2020.— 192 с. — (Лучший мировой опыт).

ISBN 978-5-04-107312-1

Елена Чернышова откровенно и просто делится деловым и жизненным опытом женщины, отважившейся развивать мужской бизнес в российском регионе.

Автор затрагивает темы, о которых не говорят публично, но которые волнуют многих женщин-предпринимателей.

Прочитав эту книгу, вы узнаете:

- Что нужно женщине, чтобы быть успешной в традиционно «мужском» бизнесе.
- Как по-настоящему заботиться о себе, чтобы быть в отличной форме.
- Почему не стоит использовать «женские хитрости» в деловых переговорах.
- Как собрать вокруг себя преданных людей, чтобы ежедневная работа с ними была в радость.
- Чему и у кого учиться, чтобы знания не копились напрасно, а использовались в деле.
- Что делать, когда все идет не так, как вам бы хотелось.

**УДК 159.9
ББК 88.52**

ISBN 978-5-04-107312-1

© Текст. Чернышова Е. Ф., 2019
© Оформление.
ООО «Издательство «Эксмо», 2020

Хочу выразить благодарность:

Моему мужу, который сделал возможным всё, о чем я мечтала

Моей семье, которая подарила мне веру в то, что всё возможно.

Александрю Банкину, без которого не осуществилась бы моя мечта написать книгу.

Моим коллегам, с которыми мы делаем наши цели реальностью.

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|-----------|
| ПРЕДИСЛОВИЕ | 10 |
| ГЛАВА 1. ПРОДЛИТЬ РЕАЛЬНОСТЬ | 16 |
| Я так рада тебя видеть! | 17 |
| Что делать, когда не до улыбок? | 19 |
| Продлить реальность — о чём это? | 21 |
| ГЛАВА 2. МНЕ НУЖНА ВАША ДУША | 24 |
| Менеджер или лидер. Почему «или»? | 25 |
| Как включить в людях работу «с душой»? | 26 |
| Блондинка и водители | 30 |
| Одна вещь, которую должны знать сотрудники | 31 |
| ГЛАВА 3. ГДЕ Я БЕРУ ЭНЕРГИЮ? 5 ПРОСТЫХ ПУНКТОВ | 34 |
| 50 оттенков чёрного | 35 |
| А что нравится вашему телу? | 36 |
| Что вас заряжает энергией? | 39 |
| Что делать, когда ничего не хочется делать? | 42 |
| ГЛАВА 4. ВОЗМУТИТЕЛЬ СПОКОЙСТВИЯ | 46 |
| Куда смотреть, чтобы создать выдающуюся компанию? | 47 |
| Главный секрет эффективного обучения № 1. | 49 |
| Главный двигатель развития бизнеса | 50 |
| Почему важно иногда быть злым полицейским? | 53 |
| ГЛАВА 5. БИЗНЕС КАК ТВОРЧЕСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ | 58 |
| Сила прецедента | 59 |
| Вашего внимания захотят все | 60 |
| Не делайте этого, даже если будет очень неловко | 63 |
| Если работаете с друзьями, освоите простой приём... | 64 |
| Почему важно говорить с сотрудниками о жизни? | 65 |
| Как внедрить непопулярные нововведения? | 66 |
| ГЛАВА 6. КАК СПРАВЛЯТЬСЯ С ТРУДНОСТЯМИ | 70 |
| Что делать, если случилось страшное? | 71 |
| Зачем создавать кризис своими руками? | 73 |

| | |
|---|------------|
| Один навык, без которого предпринимателю никак не выжить | 75 |
| Как не потратить всю жизнь на решение проблем? | 76 |
| Не быть жертвой. А как? | 78 |
| Какие задачи выбирать себе, а какие делегировать? | 79 |
| ГЛАВА 7. НА ЯЗЫКЕ ДРУГИХ | 82 |
| «К вам там девочка пришла...» | 83 |
| Как реагировать на негатив в вашу сторону? | 85 |
| Каких людей вы притягиваете? | 86 |
| Три правила найма правильных людей | 88 |
| Первое правило | 89 |
| Второе правило | 90 |
| Третье правило | 91 |
| И неожиданный бонус | 92 |
| ГЛАВА 8. КАК И ЧЕМУ УЧИТЬСЯ? | 94 |
| Как выбрать, у кого учиться? | 95 |
| Чему важно учиться? | 97 |
| Кто вам нужен на самом деле? | 98 |
| Почему разговоры о работе — это не работа? | 100 |
| Как заразить коллектив полезным вирусом? | 102 |
| ГЛАВА 9. ПРАВИЛА ЖИЗНИ | 106 |
| Правило № 1, необходимое, чтобы каждое утро приходить в офис с удовольствием | 107 |
| Правило № 2, которое не даст вам испортить себе жизнь | 108 |
| Правило № 3, про то, что в бизнесе важнее денег | 110 |
| Правило № 4 — для развития нужен ментор | 111 |
| Правило № 5, которое работает каждый день | 112 |
| Правило № 6, которое работает, когда всё идёт не так | 113 |
| Правило № 7, которое поможет сохранить семью | 115 |
| Правило № 8, самое приятное | 116 |
| ГЛАВА 10. КНИГИ, КОТОРЫЕ ПЕРЕВЕРНУЛИ МОЙ МОЗГ | 118 |
| Даниил Гранин. Эта странная жизнь | 119 |
| Генрих Альтшуллер. Как стать гением | 120 |
| Антон Макаренко. Педагогическая поэма | 121 |

| | |
|--|------------|
| Марти Ньюмейер. Нарушай правила! И ещё 45 правил гения | 121 |
| Фил Найт. Продавец обуви | 122 |
| МВА. Менеджмент, ориентированный на рынок | 123 |
| Малкольм Гладуэлл. Переломный момент. Как незначительные изменения приводят к глобальным переменам | 124 |
| Павел Таранов. Управление без тайн | 125 |
| Владимир Тарасов. Внутрифирменные отношения в вопросах и ответах | 126 |
| Шэрил Сэндберг. Не бойся действовать. Женщина, работа и воля к лидерству | 126 |
| Зоя Стрелкова. Генераторы Прибыли. Разберись с цифрами | 127 |
| Кевин Митник. Искусство обмана | 128 |
| Сунь-цзы. Искусство войны | 129 |
| Элияху Голдратт. Цель. Процесс непрерывного совершенствования | 130 |
| Лидия Кудряшова. 111 бак для руководителей | 131 |
| Джордж Клейсон. Самый богатый человек в Вавилоне | 132 |
| Норман Коупленд. Психология и солдат | 133 |
| ГЛАВА 11. ВОПРОСЫ О БИЗНЕСЕ И НЕ ТОЛЬКО | 134 |
| Как создать бизнес, если я ещё студент? | 135 |
| Чему учиться, чтобы вас не оставил без работы искусственный интеллект? | 136 |
| Как отличить действительно полезное обучение от дешёвой подделки? | 138 |
| Где найти партнёра для бизнеса? | 139 |
| Как не бояться конкуренции? | 141 |
| Продавать ли квартиру, чтобы начать бизнес? | 141 |
| Работа достала! Хочется совсем другого. С чего начать? | 142 |
| Как найти клиентов в новой сфере — без портфолио и опыта продаж? | 143 |
| Стоит ли брать подругу в партнёры? | 144 |
| Этично ли использовать свой опыт, становясь конкурентом работодателю? | 144 |
| ГЛАВА 12. О ЧЁМ СПРАШИВАЮТ ТЕ, У КОГО БИЗНЕС УЖЕ ЕСТЬ.. | 146 |
| Как убедить всех сотрудников работать в выходные и в праздники, если компании это очень нужно? | 147 |
| Работают ли премии и штрафы? | 148 |

| | |
|--|------------|
| Многие компании устраивают team building? Нужно ли это вообще? | 150 |
| Миссию компании нужно ли иметь записанной, чтобы сотрудники её знали и могли повторить? | 151 |
| Нужны ли регламенты и прописанные бизнес-процессы? | 152 |
| Необходим ли руководителю личный ассистент? | 153 |
| Планёрки, обсуждения и совещания — это необходимое зло или рабочий инструмент? | 154 |
| Есть ли у вас любимый вопрос на собеседовании, который позволяет раскрыть человека и узнать о нем правду? | 155 |
| ГЛАВА 13. 12 СИЛЬНЫХ ВОПРОСОВ | 158 |
| Что мешает нам расти? | 159 |
| Попробовать же можно? Хуже не будет? | 160 |
| Что я отсюда могу применить? | 162 |
| Будет ли меня это волновать через 5 лет? | 163 |
| Какой самый страшный сценарий в этой ситуации? Ну и жить-то после этого можно? | 164 |
| Почему этот человек так поступил? Что им двигало? | 165 |
| Кому в этой ситуации больше всех нужно? | 166 |
| Сколько времени прошло с начала года и что из задуманного я успела? | 167 |
| Кто это сделает, если не я? | 167 |
| А разве до этого было хорошо? | 168 |
| Зачем на самом деле тебе это надо? | 169 |
| Неужели ты не хочешь, чтобы начался новый день? | 171 |
| ГЛАВА 14. КАК ПРИБЛИЗИТЬ БУДУЩЕЕ | 172 |
| Не пытайтесь менять людей. Действуйте тоньше | 173 |
| Вызовы будущего | 177 |
| Продажи 24x7 | 177 |
| Продажи на экспорт | 178 |
| Новые должности и направления работы | 179 |
| Новые продукты и рынки | 179 |
| Личный вызов каждый год | 181 |
| ГЛАВА 15. ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ | 184 |
| Как обрести это чувство правоты? | 186 |
| Ответственность за тех, кто работает рядом с тобой | 187 |
| Вы можете больше, чем думаете | 188 |

ПРЕДИСЛОВИЕ

Женщины, которые сегодня думают о бизнесе, часто полагают, что своё дело — это сложно.

Многие считают, что для успешного старта нужно непременно иметь что-то выдающееся — способности, влиятельных друзей, гениальную идею, щедрого инвестора или начальный капитал.

Я же убедилась, что главное препятствие для женщин на пути к своему делу, самореализации и настоящему счастью — это ошибочные стереотипы, которые нам с детства внушают отовсюду.

Слышали, например, такое?

- Ну зачем тебе бизнес? Найди хорошего мужа, займись домом, детьми и будь счастлива.
- Если женщина успешна в бизнесе, значит, она не заботится о семье и упускает воспитание детей.
- Хочешь свой бизнес? Ты что?! Тебя же порвут, растопчут и уничтожат. Не женское это дело. Особенно в нашей стране.
- Женщины-бизнесмены — это безжалостные роботы. Они думают только о деньгах, манипулируют людьми, используют их. Не будь такой.
- Чтобы женщине построить бизнес, нужно многим пожертвовать. Забыть про семью, отдых, удовольствия — только работа, работа и работа.

Похожие слова я слышала десятки, если не сотни раз — и от мужчин, и от женщин.

Но если вы мечтаете о своём деле, я скажу вам одно: можно!

- Женщине можно создать и вести свой бизнес, быть успешной. И при этом ничем не жертвовать!
- Можно управлять компанией с сотней сотрудников и в то же время иметь счастливую семью и уделять время близким.

- Можно разбираться в логистике и финансах и в то же время быть чуткой, душевной, вызывать уважение коллектива и восхищение коллег.
- Можно вести своё дело и регулярно путешествовать, общаться, учиться, заниматься спортом, радовать себя и близких.
- И всё это возможно во вполне обычном бизнесе и не требует никаких экстраординарных способностей.

Как к этому прийти? Меня часто об этом спрашивают. Но, согласитесь, если бы на вопрос «Как стать успешным и счастливым?» был простой ответ, все были бы миллионерами. В нескольких фразах этого не расскажешь.

Мой ответ — эта книга.

Больше всего я не хотела бы пополнить ряды авторов мотивационной литературы с растиражированной моралью: «Поверь в себя, иди к цели, сожми кулаки, и всё получится». Да, я верю, что человек может всё то, что по-настоящему захочет и поставит себе целью. Но — сюрприз — не всё сразу. Большой путь начинается с маленьких шагов.

Удивительно, но сегодня в России женщине легче создать бизнес, чем мужчине. Нам не стыдно быть слабыми, подойти, спросить. Обратиться за помощью. Если нас постигает неудача, мы нормально к этому относимся. Делаем выводы, собираемся с силами и начинаем снова.

Мужчина же в нашей культуре непременно должен выглядеть победителем, героем. А быть независимым и сильным, с одной стороны, и уметь выстраивать хорошие отношения в коллективе, с другой, — это зачастую противоположные вещи. Поэтому мужчинам даже сложнее.

К тому же нас, женщин, меньше привлекают официальный статус и его символы. Мы больше стремимся налаживать отношения, сотрудничать, а не вступать в борьбу за высокие должности, просторные кабинеты и единоличный успех.

И, наконец, женщины более разносторонни. Мы умеем и то, и другое, и третье. К примеру, вчера в офисе отключили электричество, и мне пришлось вовлекаться в вопрос установки генераторов. Не моя сфера, но и здесь я в чём-то помогла. Мы можем решать многое — от лучшего распределения задач в коллективе до цвета формы сотрудников. У мужчин традиционно более узкая специализация, им сложнее ориентироваться в широком круге вопросов, принимать решения и высказываться, не боясь показаться некомпетентными.

Поэтому то, что вы женщина, фактически увеличивает ваши шансы создать успешное дело, а не уменьшает их, как многие пытаются нас убедить.

Ещё одна причина прочесть эту книгу — понять, как основателю взаимодействовать с коллективом и выстраивать работу с людьми. Если бы такая книга попала мне в руки лет десять назад, это бы очень помогло.

Обычно книги для предпринимателей затрагивают либо основателя бизнеса, либо построение команды. В реальности эти процессы идут одновременно и нераздельно — вы меняете себя, появляются люди, которых вы притягиваете и отбираете, и потом возникает химия — меняетесь вы, меняется коллектив. И происходящее в нём влияет на всё в бизнесе, включая вас лично.

Я рассказываю, как взаимодействовать с людьми по мере роста бизнеса. Однажды и у вас настанет момент, когда придётся принимать болезненные и непопулярные решения, и важно вовремя и правильно это сделать.

Даже если вы не планируете создавать бизнес, эту книгу полезно прочесть, чтобы понять, как думает руководитель, когда он подбирает и продвигает сотрудников.

А если планируете — книга даст возможность примерить на себя позицию женщины-основателя, лидера, заглянуть внутрь её головы и подумать, нужен ли вам весь этот ворох проблем. Предпринимательство подходит не для всех. Быть

классным специалистом и работать по найму — это тоже отличный вариант для многих.

Я начала работу над книгой потому, что хочу развиваться сама и создавать условия для развития других. Поэтому, если вы после её прочтения станете делать что-то по-новому, достигать лучших результатов и получать больше удовольствия, я посчитаю мою задачу выполненной.

Всё большое начинается с малого. Многие крупные бизнесы стартовали в гараже. Не стесняйтесь начать с чего-то небольшого. Важно не то, насколько дорого вы одеты, на какой машине ездите и какая у вас должность, а насколько внимательно вы прислушиваетесь к людям и искренне хотите им помочь.

Буду рада получить ваши впечатления, ваши истории. Пишите мне на почту, заходите на сайт, задавайте вопросы.

До встречи!

Елена Чернышова

Пишите: elena@elenachernyshova.ru

Заходите на сайт: elenachernyshova.ru

