

Кризата ни прати в изтрезвителното

Сега пипнешком лазим в непозната територия и се учим как се прави истински устойчив бизнес, а не картонен замък

БЪДЕТЕ ЧЕСТНИ! Колко от вас си искат живота отпреди кризата, който се топеше като сол с лимон в текила сред шумния купон на залеза. Преди, когато с котарашка леност потъвахме в добре познатия комфорт на офиса и харчехме

като султана на Бруней. А сега кризата удари шалтера на мексиканската сапунка и ни запокити в изтрезвителното на пазарната пустиня. И ето ни сега наред пясъчните дюни като сървайвъри. Тотално извън зоната си на комфорт пипнешком лазим в непозната територия и се учим как се прави истински устойчив бизнес, а не картонен замък.

Коя е вашата зона, в която се чувствате добре?

Представете си, че сте в центъра на кръг. Очертанията му указват докъде е зоната ви на комфорт. Там всичко е добре познато. Във владение сте, спокойни. Сега си спомнете кога направихте нещо трудно или си поставихте амбициозна цел вън от нея? Например да увеличите приходите на компанията в кризата. Казахте ли си нещо от типа: "Абсурд!",

"**Няма как,** пазарът се е сринал и всички молят за отстъпки", "На всички приходите падат, защо пък аз да ги вдигам!", "Е, това е смешно!". Представете си тези фрази като вектори от вас (центъра) към ръбовете на кръга. Те са като релси, по които доставяте от девет дърета вода (сиреч аргументи), за да гасите собствения пламък. Все едно някой ще ви изяде оттатък. А аргументите може просто да показват, че сте стъпили на очертанията. Спомнете си обаче, че новаторските идеи са винаги извън комфорта, а много от тях са се родили точно в криза. Познато е, нали?

Ако сте хвърлили котва в комфорта

Бързо установете дали не сте станали кисело-цинични. Оплаквате ли се? Ако да, сега е ред на най-добрата новина. Както казва милионерът и съавтор на "Пилешка супа за душата" Джек Канфийлд, никога не се оплакваме за нещо, което няма как да променим. Да сте чули някой да мрънка заради земното притегляне? Оплакваме се, когато знаем, че

има нещо по-добро някъде зад ъгъла или дори в пустинята към изгрева. И понеже на българите ни е нацио-

нално изкривяване, хванете ли се да мрънкате от кризата, държава-та, съседите, боклука и жената, задайте си въпроса: кое не искам да направя?

Днес мнозина се страхуват да напуснат работа заради кризата и затова, че няма да намерят друга. Втори се страхуват да започнат свой бизнес, защото се притесняват

как ще се справят извън крилото на корпорацията, и то в криза. Трети отлагат завод в собствения бизнес от страх да не се сринат в неизвестното и всеки ден подаряват от силата си на страха. Четвърти не смеят да кажат истината, за да не обидят хората в екипа. Някой беше казал, че всеки път, когато изберем безопасността,

подсилваме страха. Но колко време ще издържим да живеем в страх? Още колко месеца, години? "Най-големият ни страх не е смъртта, а да поемем риска да сме живи и да изразим това, което сме", казва световноизвестният мексикански шаман Дон Мигел Руис, автор на съвети за преодоляване на личните ограничения.

Същото е с целите и в бизнеса. Коя е "голямата космата дръзка

цел"* на вашата компания за идните 10 години? Например да изкачите Еверест или за две петилетки да оберете кактусите** в пустинята. Какви петилетки, какъв Еверест, не се знае дали ще оцелеем в бурята, ще кажете. Точно за това говоря. Как знаете

накъде водите кораба и екипажа, ако дори нямате идея за брега? Ако не усетите къде е сушата (стратегическата посока). Тук не иде реч за екселски таблици, а да я нанюхате с природния си джипис. Всичко друго е като да пренареждате столовете (някои я наричат "истинската работа") на палубата на "Титаник". Големите космати цели нямат нужда от много разяснения, защото са силно фокусирани и с ясен краен срок, но са с 50% вероятност да се случат. Може да са така прости като косматата дръзка цел на Кенеди - да изпрати човек на Луната в идното десетилетие и да го върне безопасно на Земята. Коя е вашата?

Легендарният Джак Уелч, свърз-

ван с т.нар. стреч (разтягащи) цели, роптае: "Като решават стратегическите цели,

мениджърите се заключват в един кабинет. Първият казва 9% годишен ръст, другият - 7. Стискат си ръцете на 8, потупват се по рамото и се връщат към "истинската работа". Е, кое може да е по-тъпо и страховито от това? Кое е по-добре - да поставиш за цел героичните 12% ръст и да удариш 10, или да се правиш, че се целиш в очевидните 8%?", нервно пита Джак. Позволете ми да ви припомня, че са го мислили за луд, когато поискал голям космат двуцифрен ръст на проспериращата (дотогава комфортно ед-

ноцифрено) GE. Така де, успехът на Джак не е спечелен с текила, а с оран на пясъчната неизвестност и здраво бране на кактуси ден след ден, месец по месец и броене до година. А после може по текила със солчица на някой плаж. Кой е вашият голям космат ръст за 2010 година?

Смела стъпка напред

Има два вида излизане от зоната на комфорт - или с шут под натиска на външни обстоятелства, или защото сами усещате, че трябва да разбийте оковите на тесногърдото си мислене и поведение. Лично аз съм се запънала като магаре на моста на промяната, но на два пъти

** Терминът е на Джим Колинс и Джери Порас, автори на световния бестселър „Създадени вечни“, които под „космати“ разбират дългосрочни рискови цели, в които предизвикателството е толкова голямо, че едновременно плаши и грабва ентузиазма.*

*** Ядливият кактус в Мексико - нопал, дава храна на индустрия на стойност 150 млн. долара годишно. Около 10 хил. души се грижат за реколтата.*

През 2010 г. ние в ORT

НАВЪРШВАМЕ 20 ГОДИНИ и ви пожелаваме да бъдете

Вдъхновени **откриватели**

Пораснали **мечтатели**

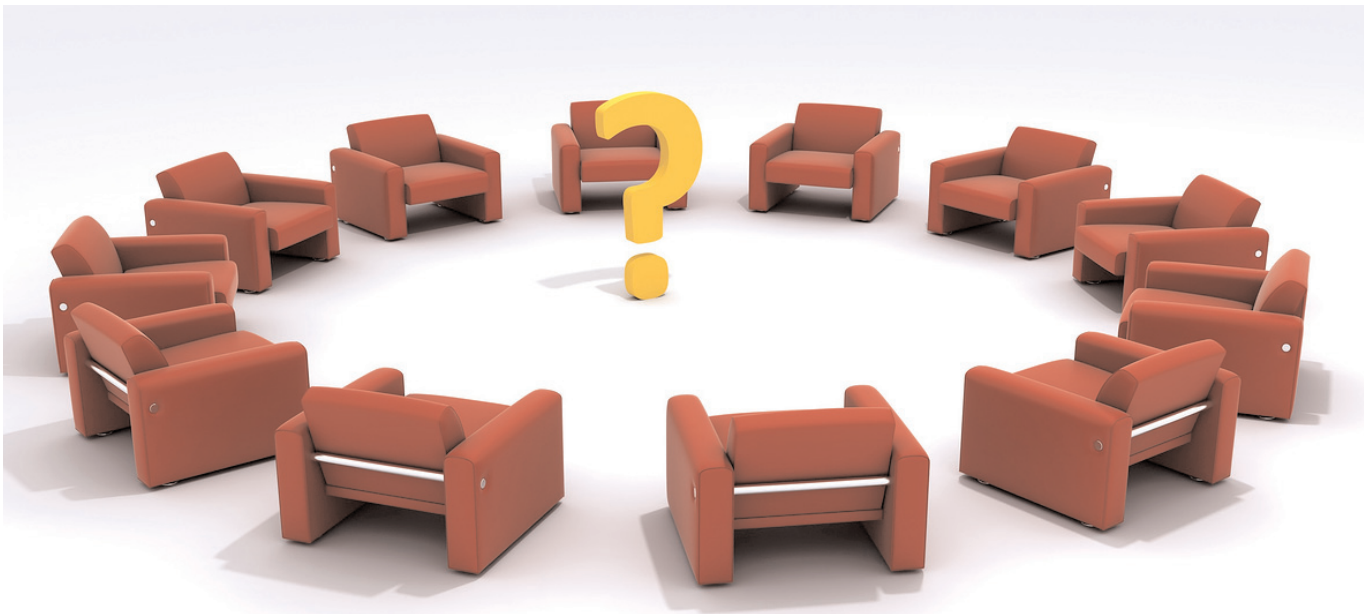
Гъвкави и **грациозни**

Свободни и **СИЛНИ**

София 02/91 997
02/963 01 04
02/963 36 35
02/971 38 55
Варна 052/62 20 71
Пловдив 032/62 00 58
Ст. Загора 042/63 70 97
Бургас 056/52 59 52



to be twenty



сама си теглих шута, защото се задушавих в затвора на доброволното си заточение. Задах си въпроса: какво бих правила, ако ми остава една година от живота? И разбрах, че не е това, което правех. И като скочих към целта си, хич не беше смешно! Нямах сила да се заяждам дори със земното притегляне. За пръв път истински се молах да успея - сиреч да се разпъне мрежа някаква, преди да кацна на съставни части. Не че ми поникнаха крила, но животът стана някак смислен и по-плътен, гъст, мога да го пипна. Да, страшно е, но пък

уещам, че съм будна, че сърцето ми тупти, че съм тук жива. И съм по-близо до целта си - и дори я споделям със света и с вас, читателите! Попитайте се още: какво бихте направили, ако знаете, че няма как да се провалите? Истината е, че страховете ни са прозрачни като оризова хартия и е нужна една куражлийска стъпка, за да се стопят. Но как да я пробием? Помнете, че страхът е чувство, което има нужда от прегръдка. И направете крачка към разтягането - направете нещо, което искате от сърцето, но се вцепенявате от него. Разтягането е полезно, защото създава нови мозъчни пътечки и предпазва от болести като деменция и алцхаймер, твърдят психолозите. Някой беше казал, че страхът става по-силен от уискито, когато усетиш вкуса му.

Много е трудно да управляваш, ако си последовател на страха. 90% от успеха на компанията се състои в това изпълнителният директор да вдъхнови (не да заповяда и принуди) хората в екипа да се разтегнат осъзнато, казва Харолд Джинийн, бивш председател на борда на директорите на корпорацията ИТТ. Мениджърите не ходят на пръсти, за да не бръмне муха в екипа. Обратно, те са в мир с това, че тяхна работа е да държат себе си и служителите на ръба на комфорта. И

подкрепят хората в пустинята. Как ги държат там ли? Само с примера. Ако изпълнителният директор и шефовете на отдели не се разтягат (сиреч не правят нищо, което им е трудно - да казват истината, да водят, а не да избягват трудни разговори), няма как да очакват чудеса от храброст от останалите. Те знаят, че разтягането носи израстване, а в него има живот.

Накрая едно кратко упражнение

Коя е голямата ви космата дръзка цел за идните 10 години? А големият ви космат дързък ръст за 2010 г.? Оценете за двете колко е предизвикателството ви по скала от 1 до 100%. Нарисувайте стените на собствените си ограничения (зоната на комфорт - личната и на екипа). Кои са вашите аргументи (релси), които ви пречат да прекратите стените му? Ако имате пет години живот,

какво щяхте да направите? А ако имате една година? А една седмица? Напишете целта си и продължете изречението с всичко, което си казвате в ума: "Искам да постигнем 20% ръст през 2010 г., но...". Решете вътре в себе си, че искате да дадете всичко от себе си за тази цел - ангажиментът е като магнит за възможностите на пазара. Разтягането изглежда така: почувствайте страха в тялото си, усетете и постойте с дискомфорта, дишайте. Пристъпете въпреки това. Коя е малката стъпка, която може да направите още тази седмица? Нека всеки в екипа отговори. И да се разтегне пак.

Оставям ви с една мисъл на Гьоте: "Докато не се ангажирате, винаги има колебливост и шанс да се откажете... Има една проста истина, невежеството за която убива безкраен брой идеи и прекрасни планове. И тя е, че в момента, когато истински се ангажирате, Божият пръст се намесва. Случват се всякакви неща, които ви помагат, които иначе никога няма да се случат. Поток от събития - решения, защита във ваша полза, всякакви непредвидени случайности и материална помощ, за които човек само може да мечтае, изникват на пътя ви. Ако можете да направите нещо или мечтаете да можете, започнете го. В дързостта има гений, сила и магия. Започнете сега". ■