

Люди, теряющие надежду...



BogushTime
TECHNOLOGIES

Делать сильных счастливыми.

Мы помогаем людям и компаниям достигать своих целей быстро и оптимально – так, чтобы они получали удовольствие от процесса и гордились полученными результатами.



Кто мы, какие мы, украинцы, россияне, славяне? Что значит «постсоветское пространство»? Возможно, это просто шаблоны, а возможно это привычка, переходящая в характер?

Вопросов много и возникли они не просто так, а как следствие наблюдений последних лет, сделанных изнутри и снаружи. И это наблюдение грустно: мы деградируем. Как граждане, как страна, как народ.

Почему российские СМИ обсуждают «печальную судьбу» Украины, а западные горестно качают головой по поводу русского народа? Мы - одинаковые в том, как постепенно и неумолимо погружаемся в пучину деградации.

Как мы это делаем? Поощряя отсутствие производств. Жалея сирых и убогих. Требуя особого отношения не к тем, кто делает, а к тем, кто не может (или не хочет) делать.

Действующих критикуют, а ленищихся уговаривают. С производителями требуют, а бездельнику аплодируют, если он хотя бы пошевелил пальцем. У нас это называется «моральная поддержка» тех, кто в трудной жизненной ситуации. Из-за этой социальной тенденции производящие облагаются все большими обязательствами, требованиями и критикой.

А теперь представьте человека, который хочет что-то создать, совершить значимое, полезное, особенное. У него много устремлений и веры в себя, в первую очередь в свою нужность и значимость. И этот человек живет в окружении тех, кто считает, что сначала надо получить, чтобы потом, может быть, что-то сделать. Его окружают люди, хронически не переносящие позитивной продуктивной обстановки и радостно смеющиеся над чужими неудачами. Вокруг него большинство считает, что можно нарушать обещания, а еще лучше их не давать, даже в таких важнейших жизненных сферах как супружество. Но многие километры он видит нудных, давно утративших надежду граждан, боящихся заглянуть в глубину своей души и поделиться с кем-то хоть немного с другими, признаться себе в пустоте и никчемности существования и изменить это. Людей, подозревающих всех и вся в том, что они хотят не дать и забрать.

В таком окружении трудно выживать доброму, отзывчивому, искреннему, талантливому человеку. Потому что он получает так много подавления и обесценивания и так мало разумной поддержки.

Что нужно людям? Им нужны хорошие, правильные, разумные знания, знания, повышающие их порог выживания, способствующие их успешности и эволюции. И, пожалуй, самое важное - им нужна продуктивная атмосфера, наполненная целями, планами и конкретными действиями для их осуществления.

Нельзя сдаваться и предавать себя. Каждая ваша мечта имеет право на реализацию. Каждая ваша цель должна быть устремлением ваших персональных амбиций. И каждый человек, окружающий вас, должен быть вашим единомышленником: имеющим свои цели и заинтересованным в том, чтобы вы достигли своих.

Это - возможно! Никто не сказал, что будет легко. Но счастливыми нас делает достижение результата, а не сожаление о потерянной возможности. Не бойтесь себя. Поверьте, если вам в голову пришла какая-то идея, значит у вас совершенно точно есть и способности, и силы эту идею осуществить. Не отмахивайтесь от своих идей, какими бы странными они вам не казались, наоборот, помните, что именно собственная рационализация станет вашим первым барьером.

Не оценивайте, а осуществляйте! Многие люди теряют надежду, потому что видят ее как пассивное ожидание. На самом деле, надежда должна трудиться вместе с вами над осуществлением вашей мечты и достижением ваших целей.

И сегодня у нас в гостях Олег Чеховский, директор группы компаний «ЧЕХ» (г. Киев). Хочу чтобы, он поделился с вами своей историей успеха и правилами вдохновения в трудных ситуациях.

Олег, какой была твоя самая безумная с точки зрения окружающих идея, которую ты осуществил успешно?

О.Ч.: Так можно сказать практически обо всем, за что я брался. В 17 лет, живя в коммуналке на очень скромные доходы, я поставил себе целью купить джип – абсурдная с точки зрения моего тогдашнего окружения идея, к которой я отнесся на полном серьезе. Распланировал во времени и поставил промежуточные цели: построить бизнес, развить его так, чтобы он приносил стабильно высокий доход, приобрести квартиру и затем – лучший джип, о котором я мог только мечтать. Сегодня я езжу на Lexus'е.

Когда я открывал свой первый бизнес, связанный с оказанием постпресс-услуг, нашлось немало людей, убеждавших меня, что ничего не получится: мол, рынок давным-давно поделен и места для новичков на нем нет. Но я точно знал, что через некоторое время буду лидером в сегменте постпечатки. Так и случилось.

Еще один хороший пример с недвижимостью. Когда я загорелся этой очередной идеей «фикс», многие знакомые уже из моего нового окружения аргументировано доказывали, что инвестировать в собственные

офисные помещения невыгодно и даже глупо. Мол, недвижимость за \$100 тыс., приобретенная в кредит, через 10 лет обойдется мне в \$220-250 тыс. Но я хотел обеспечить себе независимость в будущем и все же взял кредит. Прошло семь лет, и у этих «советчиков» как не было недвижимости, так и нет, а у меня – есть, пусть я и переплатил за нее энную сумму. Цель достигнута и обеспечивает мне существенное конкурентное преимущество, в то время как люди, не желавшие выходить из зоны комфорта, вынуждены переезжать с места на место в поиске более дешевой арендной платы. Кто из нас остался в дураках – вопрос риторический. Только когда ты создаешь состояние опасности (в своей голове, или в реальной действительности, как в случае с кредитом), ты начинаешь придумывать новые схемы заработка денег. Если такой необходимости нет, ничего не происходит.

Это обычное дело: идеи успешных людей изначально для большинства выглядят глупыми, нереальными, безумными. Так, подводя вплотную к воплощению своей юношеской мечты, я спрашивал у знакомых, что они думают об автомобиле Lexus. И вновь слышал: «Олег, зачем тебе такая машина? Уймись!» Их доводы были вполне убедительны: огромный расход бензина – 25 литров на 100 км, сверхдорогой сервис, за который придется переплатить вдвое просто потому, что это – Lexus. Но к тому времени я уже выработал внутреннюю механизмы защиты от подавляющего влияния и обзавелся отличным правилом: «Никогда не спрашивай совета и не прислушивайся к мнению тех, у кого нет опыта в интересующем тебя вопросе». Так, когда я поинтересовался на этот счет мнением знакомых, которые не первый год ездят на Lexus'е, оно было кардинально противоположным: «Это самый безопасный автомобиль на свете, созданный для комфорта успешных людей. Ты сядешь в него – и забудешь обо всех этих мелочах, связанных с расходом топлива и ТО. Зачем тебе деньги, если ты не можешь потратить их на действительно хорошую вещь?»

Как можно стать успешным там, где много конкурентов?

О.Ч.: Правило №1: брать и делать. В сутках 24 часа, и если ты используешь их с пользой для дела, оно будет успешным. Как-то в Forbes я встретил подтверждение этой мысли: «Даже сверхуспешная идея не будет работать, если ты работаешь спустя рукава». Успех приходит только через тяжелый труд, однако к формуле «трудиться, трудиться и еще раз трудиться» надо добавить одно важное определение – «эффективно».

Отсюда следует правило №2: если ты видишь, что у тебя не хватает знаний в определенной сфере, их надо получать. Осознав, что мой бизнес неэффективен, то есть не приносит ожидаемых доходов, я пошел учиться, несмотря на то, что «доброжелатели» вновь крутили пальцем у виска, мол, это все «выкачивание денег, запудривание мозгов, пустая трата времени и т. п.».

В соответствии с новыми знаниями я стал перестраивать свой бизнес – и уже спустя полгода-год те же люди выпрашивали у меня должностные инструкции, которые я создал для сотрудников своего предприятия, забывая, что совсем недавно считали это пустой тратой времени. Кстати, в том, что такие инструкции не формальность, а реально работающий инструмент, я убедился, когда на предприятии неожиданно увелился копировщик. Мы взяли на работу совершенно несведущего в этом вопросе человека, дали ему изучить инструкцию, и в первый же день он сделал сетку, по которой мы отпечатывали качественный тираж! Это настоящий кайф, осознавать, что внедряемые тобой инструменты работают!

Ничто так не мотивирует сотрудников к эффективной работе, как зарплата, привязанная к прибыли. Надо ценить свой труд, понимать, сколько он стоит и не тратить время на работу, которая не приносит дохода. Благодаря этому, например, менеджеры по продажам одного из моих предприятий очень быстро понимают, что продавать визитки хоть и просто, но невыгодно: несмотря на постоянную загрузку, хорошего дохода такие заказы не приносят. Чтобы получать достойную зарплату, они вынуждены прилагать усилия для продажи более сложных продуктов.

Руководитель же или владелец бизнеса должен думать об эффективности постоянно – это должно стать стилем его мышления. Не стоит забывать и о том, что сэкономленные деньги – это заработанные деньги. Например, заметив, что мы достаточно много денег тратим на электроэнергию, я инвестировал в более эффективные УФ-лампы, работающие на светодиодах, и специальные энергосберегающие лампы. Но в вопросах экономии легко дойти до абсурда. Чтобы этого не произошло, всегда надо думать о том, как зарабатывать больше, а не о том, как много ты тратишь. Условно говоря, три дня в месяц я думаю о том, как сэкономить, и 27 дней – как заработать.

Правило №3 – никогда не останавливаться на достигнутом. Чувство успокоенности – это начало конца. Развиваться можно по-разному: обучать сотрудников, улучшать условия труда, совершенствовать технологии, выходить на новые рынки. Главное – двигаться вперед, иначе вчерашние аутсайдеры догонят и обойдут, а ты сойдешь с дистанции.

Последнее правило состоит в том, что от бизнеса надо научиться получать удовольствие. Как только полиграфия стала для меня хобби, а не средством заработка денег, пришли и совсем другие прибыли, и настоящий успех. Достигнув определенного уровня стабильности, я перестал гнаться за показателями, смог по-новому взглянуть на многие вещи и найти новые возможности там, где раньше их не видел. Когда прибыль перестает быть самоцелью и ты начинаешь просто заниматься любимым делом, со всей страстью, на которую способен, финансовый успех не заставит себя долго ждать.



Какие у тебя есть правила вдохновения себя в трудных ситуациях?

О.Ч.: Проблемы возникают в тех областях, где у тебя нет правильных знаний. Если возникают сложные ситуации, я радуюсь тому, что мне есть чему поучиться, и с этим настроением нахожу возможности получить недостающие знания. Нахожу успешных людей или авторитетные источники и учусь.

Как-то я проходил курс «Как себя мотивировать?», из которого вынес главное: ты никогда не сможешь решить проблему, если находишься в негативном тоне. В моем случае основа здорового духа – это работа и правильное к ней отношение. Я воспринимаю бизнес как увлекательную игру, в которой есть соперники, определенные правила, судьи и главное – приз, который ты получишь в случае победы. Но это – всего лишь игра, а играючи достичь успеха гораздо легче. Нельзя относиться к бизнесу, как и к жизни в целом, слишком серьезно. Возникает проблема – я над ней смеюсь, в буквальном смысле: подхожу к зеркалу и заставляю себя хохотать. Это отличная эмоциональная разрядка, после которой даже самая сложная ситуация уже не выглядит неразрешимой.

Вспомните, как всегда начинаются бои с участием братьев Кличко: на оскорбления соперников те реагируют с невозмутимым спокойствием. Как бы устрашающе не выглядел противник, исход поединка предопределен правильным настроем. Не знаю, как себя настраивают братья Кличко, но точно уверен, что к боксу они относятся как к игре, что дает им сильный козырь для победы.

Олег, какими людьми ты себя окружаешь и как их находишь?

О.Ч.: С людьми, излучающими негатив, стараясь сводить общение к минимуму. Никогда не возьму на работу человека, у которого в жизни все плохо. И дело даже не в сиюминутном успехе или неуспехе, а в позитивном мышлении. Предположим, даже известие о какой-либо проверке я воспринимаю положительно: отлично, ведь это возможность обзавестись новыми связями и полезными знакомствами. Глядишь, там и подружимся. Любой гаишник, который меня когда-либо останавливал, у меня записан в телефоне, и со многими потом завязываются приятельские отношения (улыбается). Вообще, у меня есть правило: каждый день записывать как минимум один номер человека, с которым я познакомился. Положительное мышление и умение общаться – главные критерии, определяющие успех, качества, которые больше всего ценю в людях. Проводя собеседование, всегда стараюсь сорвать «социальную маску» и выяснить, как человек в действительности относится к жизни.

А что о тебе сказали бы сегодня родители, школьные учителя, школьные друзья?

О.Ч.: Учителя назвали бы меня «зазнавшимся умником», что для бывшего двоечника – весьма лестное определение. Так, поначалу со многими учителями, директором школы я поддерживал хорошие отношения, но в какой-то момент это общение нас стало обоюдно тяготить. Вспоминается разговор на встрече выпускников с одним из моих бывших педагогов. В ответ на ее фразу, мол «инициатива наказуема» я заметил, что «инициатива – это когда ты делаешь правильные действия, не дожидаясь, когда тебе скажут, что именно нужно делать». «От инициативы недалеко до авантюризма», – возмущенно заметила учительница. На что я опять привожу толкование этого термина, не лишеного положительного значения: «Авантюра – это рискованное и сомнительное дело, предпринятое в расчете на случайный успех». В общем, моя «умность» ей не понравилась. Учителям неприятно осознавать, что они больше не являются для меня авторитетом и я готов отстаивать собственную точку зрения, а не говорить то, что от меня ждут, довольствуясь «тройкой».

Что касается школьных приятелей, одни – восхищаются, другие – завидуют. И немудрено, ведь я единственный из нашего выпуска, кто учился на двойки и добился успеха.

Родители – гордятся хорошим сыном и радуются. Собственно, только мнение родных и близких в действительности важно.

И, в завершении нашего разговора, что можешь пожелать нашим читателям?

О.Ч.: Учиться, учиться и еще раз учиться правильным знаниям, которые работают. И не забывать о том, что полученные знания приносят плоды только тогда, когда применяются на практике. Знать много и быть неуспешным – позорно и глупо.

Искренне Ваша,
Людмила Богуш-Данд

«Белая Королева» и «Черный Король»



- Ищите бизнес-подарки VIP-клиентам и партнерам к Новому Году?
- Хотите сделать не только красивый, но и полезный подарок?
- Хотите повысить лояльность Ваших клиентов и партнеров?

Закажите стильные планировщики BogushBook «Белая Королева» и «Черный Король».

Спешите! Новый Год совсем скоро!

+38 (044) 599 04 24, 599 19 50
info@bogushtime.com

www.bogushtime.com