

Самодисциплина и мотивация

Если вам нужна мотивация, ваши проблемы намного больше, чем наш материал способен разрешить. Если все тренинги мира вообще могут что-то исправить...

Если вам трудно заставить себя что-то делать, наверное, вы просто работаете не в том бизнесе или не тем занимаетесь. Может быть, предпринимательство — просто «не ваше». Либо вы делаете в бизнесе то, что нужно, либо занимаетесь самообманом.

Идеальный вариант: сравнивайте себя сегодняшнего с тем, кем были вчера.

Задача на сегодня — продать больше, чем вчера, сделать бизнес лучше и продвинуться еще на шаг вперед. Тогда проблем с самодисциплиной и мотивацией не будет. Нужны интересные цели, к которым идешь, невзирая на то что говорят окружающие.

Идеальный способ подняться, если опускаются руки и не хочется ничего делать, — продать что-нибудь. Нужно снять трубку, позвонить или написать какой-то пост, мейл и сделать продажу. Это зажигает.

И суть не в том, сколько денег ты при этом получишь и получишь ли вообще. Дело в том, что, когда продаешь, чувствуешь: «Какой я молодец! Я могу!» Появляется кураж.

Если у вас проблемы с мотивацией — значит, вы не тем занимаетесь. Отдайте на аутсорсинг все, что вам не нравится делать, переложите это на кого-нибудь. Тогда на вашу долю останется лишь то, что интересно, и проблемы с мотивацией исчезнут сами собой.

Безответственность сотрудников

Безответственность сотрудников — нормальное явление. Они все безответственны. Не ждите, что кто-то к вам придет и скажет: «Меня мало нагружают и слишком много платят! Давайте вы будете мне меньше платить и больше требовать». Такого никогда не будет.

Ваша задача — платить мало, потому что **чем больше вы платите, тем хуже люди работают. Это проверено.** Если вы хотите больше платить, платите больший процент, а не фиксированную часть.

Когда человек приходит жаловаться: «Мне не хватает денег, я хочу больше», — говорите: «Наконец-то! Что же ты так долго думал? Хорошо. Ты хочешь больше денег — я тоже. Добро пожаловать в наш клуб! Вопрос, который я хочу услышать: “Что нужно сделать, чтобы зарабатывать больше денег?”»

Затем объясняете: «Нужно сделать то-то и то-то. Иди. Сделаешь — получишь больше денег. Не сделаешь — не получишь». Ответственность автоматически переходит на сотрудника. Все просто.

В детском саду была такая игра — «горячий пирожок» или «горячая картошка». Когда к тебе в руки попадал шарик, нужно было перебросить его обратно. Поэтому на просьбы сотрудников увеличить зарплату следует отвечать: «Найди способ приносить больше денег бизнесу, тогда и сам получишь больше. Не проблема!»

Жесткий контроль

Самое главное — жесткий контроль. Поделемся одним из наиболее эффективных приемов, который мы использовали в производственном офисе. Там работники бухгалтерии стали возмущаться: «Нам нужен Интернет, мы общаемся с клиентами по электронной почте, Skype и ICQ, через социальные сети!» Мы согласились.

И поставили один компьютер с доступом в Интернет на ресепшен. Причем монитор был направлен так, чтобы его видели все, включая директора. Если нужно проверить e-mail в перерыве — пожалуйста! Подходи, становись буковой «Г», проверяй. Разумеется, это неудобно (поэтому так и сделали).

Больше пяти минут никто не выдерживает, потому что спина затекает. Все подходят, но ненадолго. В итоге производительность в компании поднялась в разы.

Такой же результат получили, когда уволили двух сотрудников, заявивших: «У меня увеличилась нагрузка. Я этого делать не буду, не хочу». После этого больше никто не жаловался на повышенную нагрузку — все начали работать, как подорванные.

Традиционный русский метод управления кнутом и пряником — когда менеджер ходит и щелкает кнутом, поедая пряник.

Почему-то отрицательная мотивация в России работает лучше, чем во всем мире.

Как успеть реализовать массу новых идей

Иногда есть масса идей, но до их реализации просто не доходят руки. Эта проблема знакома многим. Появляется мысль: «А не сделать ли мне так? Можно попробовать заработать». Но где взять время и силы?

Решение здесь следующее:

Как только вы видите интересный проект, сразу находите человека для его реализации.

Того, кто будет руководить проектом.

Небольшое упражнение: вспомните самый «вкусный» проект, который у вас наклеывается или не выходит из головы, и прямо сейчас решите, кому его поручить либо какого человека нужно найти.

Можете дать за реализацию проекта большой процент — 10, 20, 30% с прибыли или даже 40%. За воплощенную идею.

Что произойдет, если вы так поступите? Поначалу будет страшно: «Уведет же проект!» Но подумайте о другом — о том, что с такой моделью вы сможете одновременно запускать огромное количество проектов. Потому что людей, которые готовы работать за большой процент от будущей прибыли, немало. Им можно платить небольшую зарплату или вообще обойтись без нее.

К тому же вы наверняка понимаете, что большинство проектов все равно провалится либо не принесет заметных денег. Поэтому нет ничего страшного в том, что какой-то человек реализует вашу идею. Это первое.

Второе. Чтобы проект не увели, нужно показать, что быть с вами намного выгоднее, чем без вас.

Показать в первую очередь своими результатами — тем, что вы зарабатываете большие деньги в бизнесе.

Для этого их нужно начать зарабатывать и сказать: «Вместе с тобой мы сможем еще больше».

Например, вы запускаете 10 проектов. Из них пять-восемь сорвутся, два-три будут идти ни шатко ни валко, но один-два обязательно выстрелят! Решение простое.

Если вы уже пробовали такой вариант — один раз и с одним человеком — и у вас ничего не вышло, — это не показатель.

Сколько времени ребенок учится ходить? До тех пор, пока не научится.

Так и здесь. Когда вы говорите, что однажды уже запускали проект, это все равно что ребенок сказал бы: «Я уже три раза пробовал встать на ножки и упал. У меня ничего не получилось, поэтому я больше не буду вставать. Наверное, не мое...»

Поэтому запускайте много проектов. Нас часто спрашивают: «Как вы умудряетесь вести одновременно так много направлений?» Одно из решений — находить под каждый проект людей, которые его реализуют.

Большой тренинговый секрет

Зачастую мы проводим тренинги для людей, которые в перспективе будут вместе с нами реализовывать проекты.

Для нас это не только и не столько зарабатывание денег, хотя, конечно, и это тоже. Скорее это возможность фильтровать людей.

Коль скоро человек к нам записался, это выделяет его из 95%, которые никогда и ничему не учатся.

Зафиналил тренинг. Заработал в нем деньги, как, например, те, кто у нас прошел «Быстрые деньги в консалтинге». И дальше среди финалистов мы отбираем лучших. Сейчас у нас идет мастер-группа из консалтинга, 67 человек. Нам нужно значительно меньше, поэтому лентяев еще предстоит отсеять.

Запускайте много проектов параллельно. Это шанс выйти на новый уровень в бизнесе, деньгах, свободе и в привлечении других людей.

Пусть работают «негры». Вы должны думать и управлять сверху всей толпой, которая движется вниз, а не быть ее частью.

Это ваша миссия как бизнесмена.

Многих останавливает мысль о том, что на каждый проект необходимы деньги, а если их одновременно десять... Мы не будем сейчас говорить о крупном бизнесе и о том, чтобы, например, освоить новое месторождение нефти.

Для запуска подавляющего большинства малых бизнесов практически не нужны свои деньги. По крайней мере, большие. Вы можете начать с минимальными затратами — \$100, \$200, \$300, \$500.

Если проект начинается с нуля, не надо прорабатывать никакие инструкции и регламенты, потому что еще нет отлаженных типовых процессов. Но как только они появляются, необходимы алгоритмы.

Это к вопросу о том, что делать с массой идей. Есть идей много — это здорово! **Как только появляется идея, у вас в голове автоматически должна возникнуть мысль: «Кто займется реализацией?» И не дай бог, если этим человеком окажетесь вы сами.**

За исключением топовых проектов, которые приносят серьезные деньги либо очень вам интересны. Такое возможно: «Какое удовольствие — выжигать лобзиком по дереву финтифлюшки и продавать за \$100 000 каждую работу!»

Многие считают, что одновременно нужно вести один проект. Но подумайте сами: в среднем из 10 стартовых бизнесов девять прогорает, поэтому, запуская всего один проект, вы обрекаете себя на провал с вероятностью в 90%.

На конференции у Дена Кеннеди — одного из лучших маркетологов и специалистов по директ-маркетингу в мире — мы слышали то же самое: параллельно нужно вести сотни проектов. Даже не десятки! Конечно, если вы хотите зарабатывать большие деньги. Иначе никак.

Это может быть много направлений в одном проекте. Допустим, у вас есть строительная компания, и в ней один проект работы совместно с тем-то, другой — для госорганов, третий — строительство коттеджей, четвертый — ремонт квартир и т. д.

Но никогда не ведите всего несколько проектов, это очень мало. Так вы обрекаете себя на провал.

Управление проектами (Опыт Андрея Парабеллума)

Когда я в очередной раз составил список своих проектов, посмотрел и посчитал, у меня получилось 275. С тех пор я вычеркнул штук 30 и еще добавил, наверное, 80. Не думайте, что я уникален. Я знаю много людей, которые ведут больше ста проектов параллельно.

По управлению проектами написано огромное количество книг. Если у вас их 10, 20 или 30, подойдет любая из предлагаемых систем, ее будет достаточно.

На большое количество проектов ни одна из рассмотренных нами систем, к сожалению, не рассчитана. Буквально на днях мы записали семинар на тему параллельного управления 100+ проектами. Этот материал выложен в нашей «Мастер-группе плюс». Если интересно, можете зайти и посмотреть.

Чтобы управляться с сотней проектов, прежде всего их надо иметь. Расскажу о своем опыте, чтобы было понятнее. У меня есть проекты по одному бизнесу, по второму плюс личные проекты. Отдельные проекты в Торонто, Орландо и в Москве.

Проектом может быть все, что угодно: написание книги; запись тренинга и его проведение; упаковка, продажа и запуск нового продукта; релиз софта; переезд из одного места в другое.

Итак, первое — чтобы управлять проектами, они должны у вас быть. Второе — чтобы вести их параллельно, они должны быть на бумаге. Или в компьютере, в iPhone, iPad — как угодно.

У меня есть разные тетради под разные проекты. Сейчас я пытаюсь их суммировать в онлайн-управлении проектами. И в конце концов прихожу к тому, что беру некую категорию, распечатаваю ее и дорабатываю по бумаге: дописываю, вычеркиваю и т. д. В этом есть смысл.

Чем проект отличается от задачи? У него есть конкретный результат — то, что вы от него ждете, а также ресурсы, которые вы на него выделяете. Кроме того, проект обязательно разбивается на этапы и подзадачи, имеет временной лимит — начало и конец.

Если подзадачи отсутствуют, есть одна задача, которую нужно решить. Если же вложенность присутствует (в комплексных проектах тем более — разные задачи ведут и контролируют разные люди), комплексность проектов лишь увеличивается.

Когда мы смотрим на жонглера, который управляется с десятком тарелочек, кажется, что он делает все одновременно. Но если присмотреться, станет видно, что он последовательно выполняет ряд действий — сначала подкрутит одну тарелочку, затем другую, третью.

Увеличить количество проектов можно лишь одним способом — вырастить команду. Это не один человек, не пять и даже не десять. **Вам придется выращивать команду менеджеров, каждый из которых будет вести десяток проектов.**

Понятно, что из 10–15 проектов успешными будут в лучшем случае семь, а то и три-пять. Но, поверьте, этого достаточно. Управлять всеми менеджерами будет исполнительный директор, а вы — параллельно контролировать, корректировать и двигать вперед.

Основной принцип здесь такой: выделяя блок времени и погружаясь в какой-то проект, тему, контент, бизнес, вы занимаетесь только им.

Если я приезжаю в офис в Торонто, я занимаюсь только софтовыми проектами и ничем больше. Я не снимаю трубку — телефон специально оставляю в машине. И все равно, кто в это время позвонит или напишет. В это время меня ни для кого нет.

Если брать крупные проекты, то я организовал с нуля переезд огромного дома из Орlando в Торонто за трое суток: первые 24 часа — организация, вторые-третьи — упаковка и погрузка всего в трейлер. Это был приличный проект, который стоил много