

18+

Сергей Петухов

Квантовый скачок в бизнесе

Сергей Петухов

Квантовый скачок в бизнесе

<https://litres.ru/74150434>

ISBN 9785007006279

Аннотация

Выгорание основателя, хаос в команде, рост без радости — это не «норма предпринимательства». Это следствие того, что бизнес управляет тобой, а не ты им.

Эта книга — не о маркетинговых воронках. Она о квантовом скачке: смене состояния, которая запускает рост без надрыва.

Осознанность, энергия, команда, баланс — реальная формула успеха. И 14 дней практик, чтобы внедрить её.

Бизнес как путь пробуждения. Выход на новую орбиту. Без страха. Из тишины.

Содержание

Бизнес как путь пробуждения	6
Глава 0. От первой книги — ко второй	6
Часть 1. Что случилось в 2020 году (пробуждение)	6
Часть 2. Почему бизнес —	8
Часть 3. О чём эта книга	11
Глава 1. Квантовый скачок — что это вообще такое	16
Часть 1. Квантовый переход 2012 года и изменение протона	16
Часть 2. Как изменился мозг: миндалевидное тело	18
Часть 3. Электрон, который исчезает на одной орбите и появляется на другой	20
Часть 4. Квантовый скачок на макроуровне: перевал, пробуждение, самадхи	22
Часть 5. Для кого возможен квантовый скачок	24
Часть 6. Как совершить квантовый скачок. Главный парадокс	25
Практика. Где в твоей жизни были квантовые скачки?	27
Глава 2. BANĪ и что приходит на смену	30

Часть 1. Что такое BANI и почему старые методы не работают	30
Часть 2. Почему старые методы не работают	33
Часть 3. Синхронизация, присутствие, доверие и квантовый скачок как ответ	35
Практика. BANI-диагностика своей компании	38
«Я» — Первый круг	41
Глава 3. Кто «Я» до того, как я начал бизнес	41
Часть 1. Главный вопрос: понять, кто «Я», прежде чем предпринимать	41
Часть 2. Осознанность как основной ресурс собственника	43
Часть 3. Триединство: Дух, Разум, Тело в бизнесе	46
Практика. 50 вопросов для осознания себя	50
Глава 4. Прозрачное эго. Лидерство как служение	55
Часть 1. Ошибка «я всё контролирую»	55
Часть 2. Что даёт осознанность собственнику	57
Часть 3. Техника «Пустая комната»	59
Конец ознакомительного фрагмента.	61

Квантовый скачок в бизнесе

Сергей Петухов

© Сергей Петухов, 2026

ISBN 978-5-0070-0627-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Бизнес как путь пробуждения

Глава 0. От первой книги — ко второй

Часть 1. Что случилось в 2020 году (пробуждение)

Я проснулся утром.

Обычное утро. Та же кровать. Тот же потолок. Та же квартира.

Но что-то было не так. Я ещё не понял — что. Просто лежал и смотрел в потолок. Он был... ярче? Нет. Не ярче. Другой. Как будто до этого я смотрел на него через мутное стекло, а кто-то стекло убрал.

Мыслей нет.

Не «я перестал думать». Не «я медитирую». А просто — нет. Как будто кто-то выключил радио, которое работало со-

рок один год. И в этой тишине не было пустоты. В ней было присутствие.

Я встал. Пошёл на кухню. Взял чайник.

Старый. С потертой ручкой.

И впервые в жизни увидел его. Не «чайник». Не «старый чайник с потертой ручкой». А просто — этот. Яркий. Настоящий. Без названий.

Это было начало.

Первая книга «Будь собой, будь любим» — про тот момент. Про первые пять дней, когда я не ел и не спал, а энергия текла рекой. Про месяц после, когда я думал, что «всё закончилось», а оказалось — только началось. Про первый год ясности, паттернов и ответственности. Про триединство — Дух, Разум, Тело. Про круги проявления — от себя до общества.

Первая книга — про свет внутри.

Но когда свет включается, ты не остаешься сидеть на кухне с чайником. Ты выходишь в мир. И у тебя есть бизнес. Команда. Клиенты. Деньги. Обязательства. Проблемы. Кри-

зисы.

И тогда возникает вопрос:

А как этот свет проявляется в делах? Как не разрываться между «я просветлённый» и «надо сдавать отчётность»? Как строить бизнес из тишины, а не из страха?

Вторая книга — ответ на этот вопрос.

Она называется «Квантовый скачок в бизнесе».

Это не учебник по маркетингу. Не сборник техник продаж. Не «10 шагов к миллиону».

Это карта. Карта того, как твоё внутреннее пробуждение становится внешним квантовым скачком.

Часть 2. Почему бизнес — это не помеха, а практика

До пробуждения я думал, что бизнес — это способ зарабатывать. Способ выжить. Способ доказать себе и другим, что я чего-то стою.

Я строил проекты из страха. Из желания контроля. Из

привычки «надо».

Управлял людьми как винтиками. Гнал за цифрами. Выгорал. Восстанавливался. Снова выгорал.

А потом я проснулся.

И первое, что я подумал: «Всё, я духовный. Бизнес — это низкая вибрация. Деньги — это иллюзия. Надо уйти в пещеру».

Это была ошибка. Другая крайность.

Я отрицал предпринимательство несколько месяцев. Заморозил эту часть себя. И почувствовал: что-то не так. Энергия не течет. Радость уходит. Я не делаю того, что должен.

А потом до меня дошло.

Бизнес — это не помеха на пути. Это и есть путь.

Здесь, в предпринимательстве, проверяется всё:

- твоя честность — не обманываешь ли ты клиентов, не врешь ли себе
- твоя целостность — не разваливаешься ли ты под давле-

нием

- твоя синхронизация — слышишь ли ты Дух, когда нужно принимать решение, не мешает ли Разум, не паникует ли Тело

- твоё доверие — можешь ли ты отпустить контроль и позволить процессу идти

Я не знаю лучшего места для практики, чем бизнес.

Это полигон. Тренировочная база для Духа, Разума и Тела.

Здесь ты учишься действовать, не цепляясь за результат. Рисковать, не боясь. Проигрывать, не теряя себя. Побеждать, не впадая в гордыню.

Поэтому я вернулся в бизнес. Но уже другим.

Раньше я строил проекты из страха. Теперь — из интереса.

Раньше я управлял людьми из контроля. Теперь — из доверия.

Раньше я гнался за результатом. Теперь — ценю процесс.

Я ношу воду и рублю дрова. Как до пробуждения. Но вода — чище. Дрова — ровнее. И внутри — тишина.

Часть 3. О чём эта книга и как ее использовать

В этой книге я предлагаю простую схему.

Она родилась не из теорий, а из моего опыта. Из пробуждения. Из падений. Из восстановления. Из сотен консультаций с предпринимателями, которые приходят с одними и теми же вопросами:

- «Я выгораю, что делать?»
- «Команда не слушается, как управлять?»
- «Деньги есть, а счастья нет. Или денег нет, и счастья тоже нет.»
- «Я чувствую, что бизнес ведёт меня, а не я его.»

Вот эта схема.

«Я» → «Команда» → «Общество» → «Деньги»

И в центре — «Баланс»

Первый круг. «Я».

Твой внутренний стержень. Твоя осознанность. Твоя синхронизация Духа, Разума и Тела.

Без этого ничего не работает. Неважно, как ты настроил команду, если внутри — хаос. Неважно, какую пользу ты несёшь обществу, если ты сам в раздрае.

Второй круг. «Команда (отношения)».

Те, с кем ты строишь проекты. Сотрудники. Партнёры. Люди, с которыми ты воплощаешь замыслы в материю.

Это не обязательно друзья. Дружба — про принятие и тишину. Команда — про действие и результат. Но если ты нашёл команду, где есть и то и другое — ты выиграл джекпот.

Третий круг. «Общество (польза)».

Кто твой клиент? Какую пользу ты для него несешь? Какие ценности содержит твой продукт или проект?

Даже продавая пирожки, ты можешь делать это с улыбкой. Даже производя сложный софт, ты можешь решать чью-то боль, а не просто закрывать чек.

Четвертый круг. «Деньги (энергия)».

Деньги — это не цель. Это энергия, которую ты получаешь из внешнего мира за ту пользу, которую ты делаешь обществу.

Они даются тебе как ресурс, чтобы этой пользы ты смог оказывать еще больше. Увеличивать объем производства. Создавать рабочие места. Запускать новые проекты. Заниматься благотворительностью.

Центр. «Баланс».

Баланс между материальным и духовным. Между мужским и женским. Между «я для бизнеса» и «бизнес для меня».

Без баланса квантовый скачок невозможен.

Эта книга — не роман. Её не нужно проглатывать за вечер.

Она построена как рабочая тетрадь + карта + марафон.

Как я предлагаю её читать:

1. Прочитай первую и вторую часть нулевой главы, чтобы понять, откуда это всё взялось.
2. Дальше — по главам. Каждая глава раскрывает один элемент схемы («Я», «Команда», «Общество», «Деньги», «Баланс»).
3. В конце каждой главы — практика. Не пропускай её.
4. В конце книги — 14-дневный марафон «Квантовый скачок». Это маршрут. Каждый день — одна конкретная практика с чек-листом.

Марафон можно проходить двумя способами:

- Параллельно с чтением — прочитал главу про «Я», сделал день марафона про «Я».
- После прочтения всей книги — как закрепление и внедрение.

Что тебе понадобится:

- блокнот или заметки на телефоне
- 15—30 минут в день на практики
- честность с собой. Без неё — никуда.

Главное, что нужно запомнить из нулевой главы:

Квантовый скачок в бизнесе — это не про то, как зарабо-

тать больше.

Это про то, как изменить состояние, из которого ты действуешь.

Ты начинаешь действовать из тишины, а не из страха.

И тогда происходит квантовый скачок.

Не потому что ты сделал что-то особенное.

А потому что ты перестал себе мешать.

Поехали.

Глава 1. Квантовый скачок — что это вообще такое

Часть 1. Квантовый переход 2012 года и изменение протона

21 декабря 2012 года произошло событие, которое большинство людей даже не заметило.

Не было взрывов. Не было апокалипсиса. Не было инопланетных кораблей на Красной площади.

Но учёные зафиксировали нечто странное.

Протон — крошечная частица, основа любого атома — уменьшилась на 4%.

Четыре процента. Казалось бы, ерунда.

Но вслед за протоном «поехала» вся органика. Потому что органика состоит из водорода. А водород — это один протон и один электрон.

Изменилась плотность материи. Скорость вращения. Направление. Диаметр.

То, что считалось незыблемым в ядерной физике, предстало совершенно в другом виде.

Как будто мы инопланетяне и попали на другую планету.

Я не физик. Я не могу подтвердить или опровергнуть эти данные с научной точностью.

Но я знаю одно: что-то изменилось.

Я чувствую это по себе. По своим клиентам. По командам, с которыми работаю. По предпринимателям, которые приходят с одними и теми же вопросами: «раньше работало, сейчас нет», «я выгораю», «мир стал другим, а я не успеваю».

Мир действительно стал другим.

И если продолжать действовать по-старому — ты просто выпадаешь из реальности.

А если понять, что изменилось, и перестроиться — откроется то, что называется квантовый скачок.

Часть 2. Как изменился мозг: миндалевидное тело

Квантовый переход затронул не только физику. Он затронул нашу биологию.

Особенно — миндалевидное тело. Часть мозга, которая отвечает за страх, агрессию и базовые реакции выживания.

До недавнего времени миндалевидное тело было «домом страха». Им правила лимбическая система. А лимбическая система — это древняя, животная часть мозга. У неё простой алгоритм:

- опасно? → «бей»
- очень опасно? → «беги»
- непонятно? → замри и бойся

Эта схема отлично работала 50 000 лет назад, когда человек бежал от саблезубого тигра.

В современном бизнесе она работает ужасно.

Ты не можешь «бить» клиента. Не можешь «бежать» от совещания с партнерами. Не можешь «замереть» перед от-

четом.

Но мозг пытается. И ты выгораешь.

Что изменилось после квантового перехода?

Миндалевидное тело начало переключаться на осознанное восприятие.

Вместо «бей или беги» начинает проявляться способность просто быть. Здесь и сейчас. Наблюдать. Не реагировать автоматически, а выбирать.

Жить «здесь и сейчас» становится возможным как никогда.

И самое удивительное — нам не нужно знать, как это делать. Наша новая органика делает это постепенно сама.

Ты замечал?

Раньше ты мог взорваться на ровном месте. А теперь иногда ловишь себя на паузе. «Стоп. Я могу не орать. Я могу просто посмотреть на ситуацию».

Это не ты стал таким «продвинутым». Это твой мозг пе-

рестраивается.

Твоя задача — не мешать ему. И усиливать этот процесс осознанными практиками.

Часть 3. Электрон, который исчезает на одной орбите и появляется на другой

Теперь — самое важное. То, что объясняет квантовый скачок в бизнесе.

В современной физике никакого «отдельного» электрона нет. Есть лишь вероятность, что он находится в определённой точке пространства.

Электрон не летает вокруг ядра, как планета вокруг Солнца. Он «висит» в облаке вероятностей.

А самое интересное происходит, когда электрон переходит с одной орбиты на другую.

Этот переход происходит мгновенно.

Без физического перемещения.

Ты не можешь увидеть или поймать электрон «между» ор-

битами. Только что он был «там» — и вдруг уже «здесь».

Он просто исчезает на одной орбите и появляется на другой.

При изменении энергетического уровня.

Это и есть квантовый скачок.

Не постепенное движение. Не «шаг за шагом».

А смена состояния. Ты был на одной орбите. Что-то изменилось в твоей энергии. И ты — раз! — уже на другой орбите. Без промежуточных точек.

В бизнесе происходит то же самое. Ты можешь долго «подниматься на перевал». Делать одно и то же. Упирается в одни и те же проблемы.

А потом — в какой-то момент — случается сдвиг.

Ты не стал умнее. Не получил новую волшебную стратегию.

Ты просто перешёл на другой энергетический уровень. И с другой орбиты всё выглядит иначе.

Проблемы, которые казались нерешаемыми, исчезают. Клиенты приходят сами. Команда начинает дышать.

Это не магия. Это квантовая физика. В которую ты включён.

Часть 4. Квантовый скачок на макроуровне: перевал, пробуждение, самадхи

Понятно, что электрон — это микроуровень. Но те же законы работают и в обычной жизни.

Вот пример.

Ты идёшь в горы. Долго. Утомительно. Ноги гудят. Дышать тяжело. Ты почти взобрался на перевал. Ты делаешь последние шаги...

И вдруг, в какой-то миг, перед тобой вместо скалистой гряды, в которую упирался взгляд, открывается огромное, почти бесконечное пространство. Необъятная даль.

Ты не сделал ничего особенного. Ты просто сделал последний шаг. А мир изменился.

Это квантовый скачок.

Вот другой пример — из моей жизни.

В 2020 году я проснулся утром. Обычное утро. Но внутри — тишина. Мыслей нет. Мир — прозрачный. Я не стал умнее. Не стал сильнее. Я просто перешёл в другое состояние.

И с тех пор всё иначе.

Не потому что я применил новую технику. А потому что моя энергетическая орбита изменилась.

Буддисты называют это самадхи. Христианские мистики — просветлением. Физики — квантовым переходом.

Я называю это пробуждением.

И оно возможно не только в медитации на подушке. Оно возможно в бизнесе. В переговорах. В управлении командой. В том, как ты смотришь на отчет по прибыли.

Часть 5. Для кого возможен квантовый скачок

Квантовый скачок возможен не для всех.

Не потому что кто-то «избранный», а кто-то нет. А потому что для скачка нужно определённое состояние готовности.

Квантовый скачок возможен для тех, кто готов:

- Принимать реальность такой, какая она есть. Не ныть. Не ждать, Просто принимать.
- Любить жизнь и развиваться вместе со Вселенной. Не сопротивляться изменениям, а плыть с ними.
- Быть искренним, честным. С собой. С командой. С клиентами.
- Раздвигать границы своих возможностей. Не сидеть в зоне комфорта, а исследовать.
- Не бояться ошибаться и помогать другим осознать их ошибки. Ошибка — не провал, а обратная связь.
- Быть ответственным. Не виноватым, а именно ответственным — способным отвечать за свои действия и выборы.
- Мечтать, фантазировать. Видеть то, чего еще нет.
- Уважать и помогать другим. Не конкурировать, а создавать общее поле.

Посмотри на этот список.

Это не про «техники успеха». Это про качество твоего существа.

Часть 6. Как совершить квантовый скачок. Главный парадокс

А теперь — главный парадокс.

Ты не можешь «сделать» квантовый скачок.

Потому что квантовый скачок — это не действие. Это смена состояния.

Ты не можешь усилием воли заставить электрон перепрыгнуть на другую орбиту. Он прыгает, когда меняется его энергетический уровень.

То же самое с тобой.

Ты можешь делать всё «правильно». Ставить цели. Составлять планы. Контролировать процессы. Наказывать и поощрять.

И не случится ничего.

А потом — раз! — случается.

Потому что ты перестал форсировать. Потому что ты отпустил контроль. Потому что ты стал более целостным. Потому что ты синхронизировал Дух, Разум и Тело.

Квантовый скачок не делают. Квантовый скачок происходит, когда ты готов.

Твоя задача — не прыгнуть. Твоя задача — подготовить почву.

Убрать мусор из головы. Наладить контакт с телом. Перестать врать себе. Выстроить честные отношения в команде. Понять, какую реальную пользу ты несешь людям. Перестать гнаться за деньгами как за самоцелью.

И когда всё это встанет на свои места — квантовый скачок случится сам.

Не потому что ты заслужил. А потому что ты перестал мешать.

Практика. Где в твоей жизни были квантовые скачки?

Квантовые скачки случались с тобой уже не раз. Ты просто не называл их этим словом.

Вспомни.

- Момент, когда ты встретил человека, который изменил всё.
- Момент, когда ты понял, что старый бизнес «не твой», и ушел в новый.
- Момент, когда ты перестал бояться и сделал то, что откладывал годами.
- Момент, когда ты заболел, лег в больницу и после этого перестал бежать, как белка в колесе.
- Момент, когда ты просто проснулся утром и понял: «Всё. Больше не могу так жить. И не буду».

Возьми блокнот.

Напиши 3—5 таких моментов из своей жизни. Для каждого ответь на три вопроса:

1. Что было «до»? Какое состояние, какие паттерны, какие

страхи.

2. Что случилось в моменте перехода? Был ли внешний триггер? Или всё произошло само, без видимой причины?

3. Что изменилось «после» навсегда? Исчез ли какой-то старый страх? Появилось ли новое качество?

Храни этот список.

Потому что когда ты увидишь, что квантовые скачки уже были — тебе будет легче довериться тому, что они случатся снова.

Резюме:

Квантовый скачок — не метафора. Это физический, биологический и энергетический процесс.

Протон изменился. Миндалевидное тело переключается с «бей/беги» на осознанное восприятие. Электрон исчезает на одной орбите и появляется на другой.

Ты можешь жить на старой орбите годами. А можешь — раз! — перейти на новую.

Не потому что сделал что-то особенное. А потому что изменил свой энергетический уровень. Потому что стал более

целостным. Потому что перестал мешать.

Готовность к квантовому скачку — это набор качеств: честность, любовь к жизни, готовность ошибаться, мечтать, брать ответственность.

И главное — квантовый скачок нельзя «сделать». Его можно только позволить.

Глава 2. BANI и что приходит на смену

Часть 1. Что такое BANI и почему старые методы не работают

До недавнего времени мир описывали через VUCA.

Volatility (нестабильность), Uncertainty (неопределенность), Complexity (сложность), Ambiguity (неоднозначность). Всё это было правдой. Но сегодня этого уже недостаточно.

Мир стал другим.

Психолог и футуролог Джамис Кашио предложил новую формулу: BANI.

B — Brittle (хрупкий)

A — Anxious (тревожный)

N — Non-linear (нелинейный)

I — Incomprehensible (непостижимый)

Разберём каждое слово.

Хрупкость.

Раньше системы были прочными. Если ты построил бизнес, он мог простоять годами. Если ты выстроил карьеру, она была устойчива. Сегодня всё рушится быстрее, чем мы успеваем понять, что произошло.

Компании, которые казались неприкасаемыми, закрываются за полгода. Профессии исчезают. Инструменты, на которых ты работал вчера, сегодня уже не актуальны.

Это не просто «нестабильность». Это хрупкость. Удар — и система рассыпается.

Тревожность.

Не просто «неопределённость». Неопределенность — это когнитивный вызов. Тревожность — это эмоциональный.

Ты не знаешь, что будет завтра. И даже если знаешь — не веришь. Даже когда всё хорошо, ты ждёшь подвоха. Потому

что последние годы научили: хорошее долго не длится.

Эта тревожность не проходит, когда ты «успокоился». Она стала фоновым состоянием. Для многих — нормой.

Нелинейность.

Причина и следствие больше не связаны прямо.

Ты можешь делать всё правильно — и получить ноль. Ты можешь делать странные вещи, нелогичные, несистемные — и вдруг всё взлетает.

Инвестиции в рекламу не гарантируют продаж. Найм гениального сотрудника не гарантирует результат. Можно работать годами без взлета. А можно проснуться утром — и случилось.

Это бесит. Особенно если ты привык к линейному мышлению: «сделал $A \rightarrow$ получил B ».

Непостижимость.

Самое страшное. Раньше мир можно было понять. Сложно, но можно. Были эксперты, были модели, были прогнозы.

Сегодня события просто не поддаются осмыслению. Как такое могло произойти? Почему? Зачем? По каким законам всё это движется?

Ответа нет. Ситуации, которые мы не можем объяснить, становятся массовыми.

Это не просто «неоднозначность». Это непостижимость. Твой мозг упирается в потолок и говорит: «Я не понимаю, что происходит».

Часть 2. Почему старые методы не работают

Когда я консультирую предпринимателей, я постоянно слышу одно и то же.

— Я увеличил рабочий день до 14 часов. Результата нет.

— Я усилил контроль за каждым сотрудником. Они стали меньше делать, а не больше.

— Я прочитал пять книг по маркетингу, перестроил воронку. Продажи не выросли.

Проблема не в усилиях. Проблема в том, что старые ме-

тоды созданы для другого мира.

В мире, где стабильность была нормой, работало:

- Больше работать → больше заработать.
- Жёстче контролировать → лучше результат.
- Точно планировать → точно попадать.

В BANI-мире это не работает.

Потому что:

- Хрупкость означает, что твой «прочный план» рассыплется при первом же ударе.
- Тревожность парализует принятие решений. Контроль не снижает тревогу, а усиливает её.
- Нелинейность ломает любую логику «если — то». Ты можешь всё просчитать и ошибиться.
- Непостижимость делает экспертов и прогнозы почти бесполезными.

Продолжать давить на старые педали — это как пытаться ехать на велосипеде по болоту. Будешь вязнуть быстрее, чем идти пешком.

Часть 3. Синхронизация, присутствие, доверие и квантовый скачок как ответ

BANI — это диагноз. А что рецепт?

Что приходит на смену хрупкости, тревожности, нелинейности и непостижимости?

Присутствие.

Вместо тревожности, которая уносит тебя в будущее («а что будет? а вдруг плохо?»), — возвращение в «здесь и сейчас».

Ты не можешь контролировать будущее. Но ты можешь быть полностью здесь. В этом разговоре. В этой задаче. В этом вздохе.

Тревожность тает, когда ты возвращаешься в тело. Когда чувствуешь стопы, дыхание, спину.

Синхронизация.

Вместо хрупкости — целостность.

Когда Дух, Разум и Тело действуют как одно целое, ты не хрупок. Ты устойчив. Не потому что «ты сильный». А потому что ты не сопротивляешься ударам, а проходишь через них.

Синхронизированная система не ломается. Она перестраивается.

Доверие.

Вместо непостижимости — доверие.

Ты не понимаешь, как всё устроено. И никогда не поймёшь. Прими это.

Но ты можешь доверять. Жизни. Себе. Процессу.

«Мир безопасен, потому что ты и есть мир».

Это не наивность. Это глубокое внутреннее знание, которое приходит, когда ты перестаешь бороться с реальностью и начинаешь ей доверять.

Квантовый скачок.

Вместо нелинейности — квантовый скачок.

Да, причина и следствие больше не связаны прямым образом. Это не проблема. Это возможность.

Потому что ты можешь совершить скачок. Не «шаг за шагом», а мгновенно. Через смену состояния.

Именно об этом вся книга.

BANI не исчезает. Мир не станет понятным, стабильным и предсказуемым.

Ты просто перестаёшь быть его заложником.

Ты действуешь не из страха перед хаосом, а из тишины внутри. Ты не ждёшь, когда мир станет удобным. Ты становишься устойчивым в любом мире.

Синхронизация дает целостность.

Присутствие — ясность.

Доверие — свободу.

Квантовый скачок — выход на новую орбиту.

Практика. BANI- диагностика своей компании

Возьми лист бумаги или открой заметки.

Напротив каждого пункта BANI честно оцени свою компанию по шкале от 1 до 10 (1 — «не про меня», 10 — «это полный разрыв»).

Хрупкость.

Насколько твой бизнес зависит от одного клиента, одного канала продаж, одного ключевого сотрудника? Если этот элемент исчезнет — компания рухнет или перестроится?

Оценка: ____ из 10.

Тревожность.

Как часто ты и твоя команда действуете из страха? Как часто вы перепроверяете, тревожитесь, не можете остановиться? Как часто тревога мешает решениям?

Оценка: ____ из 10.

Нелинейность.

Бывает ли так, что ты делаешь всё правильно, а результата нет? Или наоборот — делаешь что-то странное, и вдруг взлёт? Как часто ты сталкиваешься с тем, что причина и следствие не связаны?

Оценка: ____ из 10.

Непостижимость.

Как часто ты думаешь: «Я не понимаю, что происходит»? Как часто твой мозг упирается в потолок и не может найти объяснение?

Оценка: ____ из 10.

После того как оценил, ответь на три вопроса:

1. Какой пункт BANI самый болезненный для тебя прямо сейчас? Одна цифра.
2. Что будет, если через год эта цифра не изменится а останется такой же или вырастет?
3. Какое из четырёх состояний (синхронизация, присутствие, квантовый скачок, доверие) ты хочешь укрепить в первую очередь?

Запиши ответы.

В конце книги, после 14-дневного марафона, ты вернешься к этим оценкам и увидишь, что изменилось.

Резюме

BANI — не временное явление. Это новый фон реальности. Отменять его никто не будет.

Но ты можешь перестать быть его жертвой.

Вместо тревожности — присутствие в моменте.

Вместо хрупкости — синхронизация Духа, Разума и Тела.

Вместо непостижимости — доверие жизни.

Вместо нелинейности — квантовый скачок.

BANI не исчезает. Ты становишься устойчивее, чем он.

«Я» — Первый круг

Глава 3. Кто «Я» до того, как я начал бизнес

Часть 1. Главный вопрос: понять, кто «Я», прежде чем предпринимать

Перед тем как строить бизнес, есть вопрос поважнее.

Не «какую нишу выбрать». Не «как упаковать продукт». Не «как обойти конкурентов».

А «кто это будет строить?»

Кто будет принимать решения? Кто будет нести ответственность? Кто будет вести команду? Кто будет смотреть в потолок в три часа ночи, когда случится кризис?

«Я».

Но кто это — «я»?

Большинство предпринимателей никогда не задавали себе этот вопрос всерьёз. Они начинали с идеи, с денег, с партнёров, с рынка. Но не с себя.

А зря.

Потому что бизнес — это проекция.

Твой бизнес всегда отражает тебя. Твои страхи — в его рисках. Твоя неуверенность — в затянутых решениях. Твоя жадность — в нечестных сделках. Твоя неосознанность — в хаосе внутри команды.

И наоборот. Твоя ясность — в четких процессах. Твоё доверие — в синергии с партнерами. Твоя целостность — в том, что клиенты остаются годами.

Понять, кто «я» — это не философствование. Это практическая необходимость.

Если ты не знаешь, кто ты, ты не узнаешь, куда ты ведешь свой бизнес. Ты будешь реагировать на обстоятельства, а не создавать их. Ты будешь выживать, а не жить.

Сюда входит всё.

- Кто я без должности, без денег, без команды?
- Что я чувствую, когда остаюсь один?
- Чего я на самом деле хочу? Не «надо», не «правильно», а по-настоящему?
- Чего я боюсь на глубине? Не упада продаж, а самый глубокий страх?

Прежде чем углубляться в стратегию, маркетинг, финансы — остановись.

Задай этот один вопрос: «Кто я?»

Не отвечай быстро. Не отвечай умом. Поживи с ним денек-другой.

И только когда появится хотя бы первый, самый честный ответ — продолжай.

Часть 2. Осознанность как основной ресурс собственника

Что важнее всего для собственника?

Деньги? Нет. Деньги — это следствие.

Связи? Нет. Связи без тебя — просто номера в телефоне.

Знания? Нет. Знаний сейчас полно. Они дешевеют с каждым днём.

Самое важное — осознанность.

Способность замечать.

Замечать, что происходит у тебя внутри. Замечать, что происходит в команде. Замечать, что происходит на рынке. Замечать, когда ты врёшь себе. Замечать, когда идёшь не туда. Замечать, когда пора остановиться, а когда — разогнаться.

Осознанность — это не про «духовность» в кавычках. Это про развитие.

В мире, где всё меняется быстрее, чем ты успеваешь понять, единственное, на что ты можешь реально опереться — это твоя способность видеть реальность такой, какая она есть. Без розовых очков. Без иллюзий. Без самообмана.

Осознанность превращает хаос в информацию. Панику — в паузу. Автоматические реакции — в осознанные решения.

У неё есть несколько уровней.

Осознанность тела. Когда ты чувствуешь, что устал, до того, как упасть. Когда ты замечаешь напряжение в плечах и можешь его расслабить. Когда ты знаешь, что сейчас нужно выпить воды, закрыть глаза на пять минут, выйти на воздух.

Осознанность эмоций. Когда ты злишься и говоришь себе: «Я злюсь. Это так». Не убегашь от злости, не подавляешь её, не выплескиваешь на первого встречного. Просто замечаешь. И выбираешь, что с этим делать.

Осознанность мыслей. Когда ты ловишь себя на мысли «я ничтожество» или «у меня ничего не получится» и не веришь в неё. Ты замечаешь ее как облако, которое проплывает по небу. Оно есть. Но оно не истина.

Осознанность паттернов. Когда ты видишь, что в сотый раз повторяется одна и та же ситуация. Одни и те же грабли. И ты можешь сказать: «Стоп. Старая песня. А можно по-новому?»

В бизнесе без осознанности — как с завязанными глазами на оживленном перекрестке. Ты можешь быть энергичным, сильным, целеустремленным — и пропустить тот самый грузовик.

Осознанность — это не роскошь. Это базовый инструмент выживания и роста.

Часть 3. Триединство: Дух, Разум, Тело в бизнесе

Осознанность — это способность замечать. Но что именно замечать?

Свои три измерения.

Дух. Разум. Тело.

Я разбирал их подробно в первой книге. Здесь напомним коротко и сразу приложу к бизнесу.

Дух.

Это не религия. Не вера. Не душа в религиозном смысле.

Дух — это вертикаль. Связь с высшим смыслом. Глубинное «я». Источник интуиции и внутреннего компаса.

Дух не мыслит логически. Он не говорит словами. Он — знает. Просто знает. «Сюда». «Не сюда». «Это моё». «Это не

моё».

В бизнесе Дух проявляется как:

- Чувство правильности решения, которое ты не можешь объяснить умом.
- Внутренний компас, который ведет тебя даже без понятной стратегии.
- Знание, что этот клиент — не твой, даже если он платит. А этот — твой, даже если он пока не готов.

Проблема большинства предпринимателей — они заглушают Дух Разумом. «Я просчитал, это выгодно, значит, надо». А внутри — пустота или сопротивление. И они идут туда, куда не нужно. И теряют деньги, время, энергию.

Разум.

Это не враг. Это инструмент.

Разум — это горизонталь управления. Мысли, воля, память, аналитика, стратегия.

Его задача — принимать сигнал от Духа («сюда») и прокладывать маршрут. Оценивать риски. Строить планы. Делать понятным то, что Дух передал как ощущение.

Проблема большинства предпринимателей — они делают Разум главным. Он перестает быть слугой. Становится царем. Он говорит: «Я знаю лучше». Он бесконечно анализирует, сомневается, сравнивает. Парализует действие. Ведёт не туда.

Тело.

Тело — это инструмент исполнения. Носитель сознания. То, через что ты взаимодействуешь с миром.

Тело не думает. Оно чувствует. Ему больно или приятно. Оно хочет есть, спать, двигаться, отдыхать.

В бизнесе Тело проявляется как:

- Энергия. Или её отсутствие.
- Способность выдерживать нагрузки. Или постоянные больничные.
- Сигналы «да» и «нет» до того, как ум придумал аргументы.

Проблема большинства предпринимателей — они игнорируют Тело. Они заставляют его работать на износ. Они не слушают усталость. Они глушат боль кофе, таблетками,

энергетиками. А потом удивляются, почему ломаются.

Как это работает в связке.

Дух задаёт направление. Разум прокладывает путь. Тело идёт.

Когда порядок нарушен — страдает бизнес.

· Если Тело командует — ты живёшь импульсами. Сегодня хочу одно. Завтра другое. Системы нет. Результата нет.

· Если Разум командует — ты бесконечно стратегируешь, но не делаешь. Или делаешь, но не туда. Деньги есть, а счастья нет.

· Если Дух в отрыве — у тебя есть великие идеи, но нет рук, чтобы их воплотить. Ты паришь в облаках, а бизнес стоит.

Твоя задача — синхронизировать их.

Слышать Дух. Слушать Разум. Чувствовать Тело.

И тогда бизнес становится не борьбой, а потоком.

Практика. 50 вопросов для осознания себя

Я не буду давать тебе пятьдесят вопросов в конце главы. Я дам тебе их прямо здесь. В конце главы.

Не отвечай на бегу. Не листай дальше, думая «я потом отвечу». Не отвечай головой «правильно».

Возьми блокнот. Или открой заметки в телефоне. Выдели час. И ответь честно.

Не «как надо», не «как правильно», не «как я хотел бы выглядеть в глазах других». А как есть.

Вот эти вопросы. Переписывать их в блокнот не нужно. Просто ставь номер и короткий ответ — или длинный, если хочется.

1. Какое мое первое детское воспоминание?
2. Кем меня хотели видеть родители?
3. Кем я хотел быть в детстве?
4. Что я любил делать больше всего, когда никто не контролировал?
5. Когда я впервые запомнил чувство «я плохой»?

6. Когда я впервые запомнил чувство «я хороший»?
7. Чего я боялся в детстве сильнее всего?
8. Чего я боюсь сейчас сильнее всего?
9. Какие слова из прошлого до сих пор звучат у меня в голове?
10. Кто меня сильно задевал — и я до сих пор помню эту боль?
11. Кого я сильно задевал — и мне до сих пор стыдно?
12. Какие три мои самые сильные стороны?
13. Какие три мои самые слабые стороны?
14. Чем я горжусь по-настоящему?
15. За что мне стыдно по-настоящему?
16. Когда я в последний раз плакал навзрыд?
17. Когда я в последний раз смеялся до слёз?
18. Что меня выводит из себя мгновенно?
19. Что меня успокаивает мгновенно?
20. Без чего я не представляю свою жизнь?
21. Чего в моей жизни слишком много?
22. Чего в моей жизни слишком мало?
23. Если бы я знал, что осталось жить полгода — что бы я изменил прямо сейчас?
24. Если бы я знал, что осталось жить полгода — что бы я оставил как есть?
25. Кого я люблю по-настоящему? Не «должен», а на самом деле люблю.
26. Кто любит меня по-настоящему — без условий, без

сделок?

27. Что я делаю только из чувства долга, а не из желания?

28. Что я делаю только потому, что «так надо», «так принято»?

29. Когда я в последний раз чувствовал себя полностью живым?

30. Когда я в последний раз чувствовал себя полностью мертвым внутри?

31. Какие три вещи меня сейчас больше всего разрушают?

32. Какие три вещи меня сейчас больше всего создают?

33. Что я хочу успеть сделать в этой жизни?

34. Что я откладываю уже много лет?

35. Сколько денег мне нужно на самом деле, чтобы чувствовать себя спокойно?

36. Сколько денег мне нужно, чтобы чувствовать себя свободно?

37. Что я куплю в первую очередь, когда денег станет больше?

38. Что я перестану терпеть, когда денег станет больше?

39. Как я себя чувствую, когда смотрю в зеркало?

40. Как я себя чувствую, когда остаюсь один в тишине?

41. Что я не могу простить себе?

42. Что я не могу просить другим?

43. Если бы я написал сам себе прощение за всё — с чего бы я начал?

44. Кем я был бы, если бы никто не оценивал?

45. Что бы я делал, если бы точно знал, что у меня получится?

46. Что бы я делал, если бы точно знал, что у меня не получится?

47. Что молодой я сказал бы мне сегодняшнему?

48. Что старший я сказал бы мне сегодняшнему?

49. Какой я сейчас — одним словом?

50. Каким я хочу стать — одним словом?

Всё. Это не экзамен. Нет правильных и неправильных ответов. Это твоя карта. Не для других. Для тебя.

После того как ответишь — не прячь блокнот в стол. Перечитай через три дня. Что изменилось? Какие ответы удивили? Какие было трудно писать?

Это и есть начало твоего «Я».

Резюме

Бизнес начинается не с идеи.

Не с денег.

Не с рынка.

Он начинается с тебя.

Кто «Я» до того, как я начал бизнес — самый важный вопрос. Если ты не знаешь ответа, любой бизнес будет отражать твой хаос.

Осознанность — основной ресурс собственника. Способность замечать своё тело, эмоции, мысли, паттерны.

Триединство Духа, Разума и Тела — это не теория. Это рабочий механизм. Дух даёт направление. Разум прокладывает путь. Тело идёт.

Пятьдесят вопросов в конце главы — это твой первый шаг к честности с собой. Не пропускай его.

Глава 4. Прозрачное эго. Лидерство как служение

Часть 1. Ошибка «я всё контролирую»

Есть один тип собственника. Узнаешь его — или себя — сразу.

Он считает, что никто не сделает лучше, чем он.

Он проверяет каждую цифру. Перепроверяет. Правит каждый документ. Вникает в каждую мелочь. Он приходит на совещание и говорит «я решил». Он уходит с совещания — и через час отменяет собственное решение, потому что передумал. Он гордится этим. «Я держу руку на пульсе». «Без меня всё развалится». «Я отвечаю за результат, поэтому я всё контролирую».

Он не понимает, что это не сила. Это слабость.

Это страх.

Страх, что без контроля всё рухнет. Страх, что другие ошибаются. Страх, что его обманут. Страх, что он окажет-

ся ненужным. Страх, что без его постоянного вмешательства бизнес перестанет быть «его».

Я был таким.

До пробуждения я думал, что быть лидером — значит всё знать, всё решать, всё контролировать. Я вникал в каждую деталь. Я не доверял сотрудникам. Я перепроверял. Я доделывал за ними.

Я думал, что это лидерство.

Это было не лидерство. Это была неспособность делегировать. Неспособность доверять. Неспособность признать, что другие тоже могут быть правы.

И это стоило мне дорого.

Я выгорал. Моя команда переставала быть инициативной — зачем, если завтра всё переделают? Лучшие сотрудники уходили — им было неинтересно быть винтиками. Те, кто оставался, делали ровно столько, сколько я проверял. Не больше.

Бизнес держался на мне. Но я не держался сам.

Главная ошибка такого собственника — он путает контроль с ответственностью.

Ответственность — это когда ты отвечаешь за результат. И для этого ты выстраиваешь систему, подбираешь людей, создаешь условия.

Контроль — это когда ты лично делаешь или переделываешь всё сам.

Ответственность масштабируется. Контроль — нет.

Собственник, который контролирует всё, рано или поздно упирается в свой потолок. У него просто не хватает времени, энергии, сил. И бизнес останавливается.

А если он всё же растёт — он разрушает себя.

Часть 2. Что даёт осознанность собственнику

Осознанность ломает эту схему.

Когда ты начинаешь замечать себя, ты видишь свой контроль. Не со стороны, как абстракцию. А живую. В моменте.

Ты сидишь за компом, смотришь отчет, и вдруг твоя рука тянется к телефону. Позвонить менеджеру. Уточнить. А по сути — проверить. Контроль.

Осознанность говорит: «Стоп. Что ты сейчас делаешь?»

И ты честно отвечаешь: «Я не доверяю. Я боюсь. Я хочу вмешаться».

И тогда у тебя появляется выбор. Вмешаться или нет. Позвонить или не звонить. Переделать или оставить как есть.

Осознанность превращает автоматическую реакцию «контролирую, потому что боюсь» в осознанное действие.

Что это даёт?

Во-первых, баланс. Ты перестаёшь быть в бизнесе 24/7. Ты начинаешь замечать, что есть еще жизнь. Семья. Друзья. Твоё здоровье. Твоё тело. Твой сон. Ты перестаёшь думать, что «вот добыю этот проект и отдохну». Ты понимаешь, что отдыхать нужно сейчас. Иначе сломаешься.

Во-вторых, спокойные решения. Когда ты не в панике, не в страхе, не в режиме «всё пропало» — ты принимаешь другие решения. Более точные. Более взвешенные. Более даль-

новидные. Паника заставляет дергаться. Спокойствие — выбирать.

В-третьих, лидерство как служение. Звучит пафосно. Но на деле очень просто.

Лидерство как служение — это когда твоя главная задача не командовать, а создавать условия, в которых твои люди могут делать свою лучшую работу.

Ты служишь им. Не в смысле «я ваш раб». А в смысле «я убираю препятствия, я даю ресурсы, я защищаю, я вдохновляю».

Ты — не начальник, который орёт. Ты — садовник, который поливает. Ты не тащишь цветок вверх, дергая за стебель. Ты создаешь плодородную почву, даёшь свет, даёшь воду. И цветок растёт сам.

Контроль — это дёргать за стебель.

Лидерство как служение — это работать с почвой.

Часть 3. Техника «Пустая комната»

Я много лет искал простой способ переключаться из ре-

жима контроля в режим доверия.

Пробовал медитации. Длинные. Сложные. С мантрами, с визуализациями. Работает, но не всегда есть время.

И однажды родилась «Пустая комната». Простая техника. Перед каждым важным совещанием, перед каждым сложным решением, перед каждым звонком, который может тебя зацепить.

Делается за три минуты.

Шаг первый. Закроь глаза.

Если ты в кабинете — закрой дверь. Если в коворкинге — найди тихий угол. Если в машине — припаркуйся. Закрой глаза. Сделай три спокойных вдоха. Не глубоких «до пупа». Просто спокойных.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.