

12+

Наталия Окунева
*В ритме Цолькина. Энергетический
менеджмент для владельцев бизнеса*



Наталия Окунева

**В ритме Цолькина.
Энергетический менеджмент
для владельцев бизнеса**

«Издательские решения»

Окунева Н.

В ритме Цолькина. Энергетический менеджмент для владельцев бизнеса / Н. Окунева — «Издательские решения»,

Эта книга — для тех, кто устал пробивать стены и хочет наконец научиться чувствовать время, а не просто его считать. 20 печатей Цолькина и 13 тонов — это не экзотический календарь, а рабочий инструмент управления энергией в бизнесе. Вы узнаете, как определить свой предпринимательский архетип, почему одни проекты даются легко, а другие упираются в сопротивление. Для владельцев бизнеса, топ-менеджеров и всех, кто хочет делать дела без борьбы.

© Окунева Н.

© Издательские решения

Содержание

В ритме Цолькина: энергетический менеджмент для владельцев бизнеса	6
Вступление	7
Планирование по тоналям	8
Планирование дел и задач по Печатам	9
Подробная характеристика тоналей для бизнеса	13
Конец ознакомительного фрагмента.	19

В ритме Цолькина. Энергетический менеджмент для владельцев бизнеса

Наталия Окунева

© Наталия Окунева, 2026

ISBN 978-5-0070-6661-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

В ритме Цолькина: энергетический менеджмент для владельцев бизнеса

Приветствие

Эта книга — не учебник и не сборник магических заклинаний. Она — разговор. Разговор, который случился между двумя людьми, уставшими от хаоса в делах. Один задавал вопросы про бизнес, партнёров, конкурентов, кризисы и старты. Другой отвечал, заглядывая в древний календарь майя — Цолькин. И вдруг оказалось, что системе, которой тысячи лет, есть что сказать тем, кто открывает кофейню, запускает стартап, ведёт переговоры или просто пытается выжить на рынке.

Если вы держите эту книгу, значит, вы тоже задаёте вопросы. Почему одни проекты взлетают легко, а другие вязнут в болоте? Почему с одним партнёром работать радостно, а с другим — невыносимо? Почему в одни дни всё спорится, а в другие лучше вообще не выходить из дома? Ответы есть. Они не лежат на поверхности, но они спрятаны в ритмах, которые заметили ещё древние майя. Они не отменяют вашу ответственность, вашу работу и вашу удачу. Но они дают карту. А с картой идти легче, чем на ощупь.

Вступление

Что такое Цолькин и зачем он бизнесмену?

Цолькин — это 260-дневный календарь. Но не тот, что показывает число и месяц. Это календарь энергий. Каждый день в нём имеет свой уникальный отпечаток — комбинацию одной из двадцати Печатей (типов энергии) и одного из тринадцати Тонов (способов действия). Майя верили, что, зная энергию дня, можно жить в гармонии с миром, а не против него.

В бизнесе это работает так же. Вы можете продолжать действовать как раньше — через силу, через кризисы, через выгорание. А можете начать замечать ритмы. Начать планировать важные переговоры в дни, когда энергия способствует контактам. Начинать новые проекты в дни старта. Увольнять сотрудников и расставаться с партнёрами в дни освобождения. Отдыхать и подводить итоги в дни завершения. И увидите, как сопротивление мира уменьшается.

Что вы найдёте в этой книге?

Мы не будем загружать вас историей майя и археологическими деталями. Мы дадим работающие инструменты. Вы узнаете о двадцати Печатах — архетипах, которые проявляются в вас, ваших партнёрах, сотрудниках и конкурентах. Вы узнаете о тринадцати Тонах — от «начала» до «завершения». И поймёте, почему в один день легко стартовать, а в другой — только закрывать хвосты. И ещё мы расскажем о Зелёных днях — порталах, когда всё ускоряется, и о Серых днях — времени рутины и порядка.

Вы не станете жрецом майя. Вы не начнёте приносить жертвы и считать кины каждый час. Но вы начнёте замечать. Замечать, что сегодня день согласия — и вы легко договоритесь с поставщиком. Что сегодня день освобождения — и пора уволить того, кто тянет команду вниз. Что сегодня день завершения — и лучше подвести итоги, а не начинать новое. Это не магия. Это просто ритм. Как приливы и отливы. Нельзя заставить море не подчиняться луне. Но можно выходить на лодке, когда вода поднялась. Эта книга — про то, как перестать грести против течения. И начать плыть в такт с миром.

Мы не обещаем вам миллиарды. Мы обещаем ясность и спокойствие. А деньги, как известно, любят спокойных и ясных. Добро пожаловать в ритм. Ваш Цолькин начинается прямо сейчас.

Планирование по тоналям

Тон 1 — Летучая Мышь. Цель и фокус. Время начинать, ставить вектор, притягивать ресурсы и людей. Запуск проектов, формулировка миссии, найм первых сотрудников. Нельзя распыляться и стартовать без ясной цели.

Тон 2 — Скорпион. Поляризация и выбор. Время сталкиваться с вызовами, видеть обе стороны, принимать непростые решения. Анализ рисков, проверка гипотез, работа с возражениями. Нельзя паниковать от неопределённости и избегать выбора.

Тон 3 — Олень. Активация и служение. Время налаживать контакты, объединять людей, создавать команду и партнёрства. Создание новой сети полезных контактов, делегирование, клиентский сервис. Нельзя замыкаться в одиночку и пытаться сделать всё самому.

Тон 4 — Сова. Форма и структура. Время придавать идеям чёткие границы, завершать этапы, оформлять документы. Бизнес-план, договоры, регламенты, закрытие гештальтов. Нельзя оставлять хвосты и игнорировать детали.

Тон 5 — Павлин. Власть и манифестация. Время заявлять о себе, усиливать личный бренд, брать ответственность. Публичные выступления, реклама, агрессивный маркетинг. Нельзя сомневаться публично и прятаться.

Тон 6 — Ящерица. Баланс и справедливость. Время выстраивать равновесие между отделами, доходами и расходами, работой и отдыхом. Оптимизация процессов, честная мотивация, синхронизация команды. Нельзя перегружать одних и игнорировать других.

Тон 7 — Обезьяна. Канал и вдохновение. Время доверять интуиции, ловить синхронность, проводить идеи через себя. Медитации, творчество, работа с обратной связью. Нельзя заглушать внутренний голос логикой и суетой.

Тон 8 — Сокол. Целостность и этика. Время проверять бизнес на соответствие ценностям, гармонизировать отношения, платить долги. Корпоративная культура, благотворительность, экологичность продукта. Нельзя врать себе и клиентам.

Тон 9 — Ягуар. Реализация и воля. Время действовать легко, без страха и сомнений, получая удовольствие от процесса. Запуск продаж, радостное движение к цели, празднование маленьких побед. Нельзя застревать в анализах и превращать бизнес в страдание.

Тон 10 — Собака. Материя и результат. Время воплощать мечту в конкретные продукты, здания, услуги, деньги. Производство, упаковка, запуск в массы, работа с отзывами. Нельзя витать в облаках и игнорировать качество.

Тон 11 — Змея. Освобождение и очистка. Время увольнять неэффективных, закрывать убыточные направления, разрывать токсичные связи, избавляться от долгов. Ревизия, аудит, расставания. Нельзя жалеть и цепляться за прошлое.

Тон 12 — Кролик. Объединение и сеть. Время строить сообщества, альянсы, партнёрства, совместные проекты. Коллаборации, круглые столы, открытые системы. Нельзя оставаться в одиночестве и создавать закрытые элитные клубы.

Тон 13 — Черепаха. Завершение и присутствие. Время подводить итоги, отпускать всё, включая результаты, и просто быть. Тишина, благодарность, отдых перед новым циклом. Нельзя суетиться, тревожиться о будущем и цепляться за прошлое.

Планирование дел и задач по Печатам

Планирование по печатам Цолькина в бизнесе — это способ синхронизировать свои деловые действия с естественным ритмом и энергией, чтобы работать в потоке, а не против него. Это не столько про предсказание будущего, сколько про использование архетипических энергий для принятия более осознанных и своевременных решений. В основе идеи лежит стремление сделать предпринимательство более легким и естественным, понимая, что у всего есть свое время

В день Дракона (1) занимайтесь только тем, что связано с новым началом. Определите главный амбициозный проект, который вы откладывали, и сделайте по нему первый шаг — позвоните, напишите, запустите, объявите. Вдохновляйте команду, покажите им общее видение и зажгите идей. Принимайте быстрые и смелые решения, которые долго откладывали. Генерируйте и записывайте идеи, даже если они кажутся безумными. Изучайте новые тренды и думайте, как применить их сейчас. Избегайте рутины и отчётов, делегируйте мелочи. Главное правило — действовать без промедлений, не ждать идеального момента.

В день Ветра (2) занимайтесь только тем, что связано с коммуникацией, обменом информацией и новыми контактами. Начинайте переговоры, проводите презентации, пишите важные письма и делайте рассылки. Общайтесь с партнёрами, клиентами и коллегами — сейчас слова имеют особую силу. Доводите до ума тексты, договоры и документы. Вносите ясность в запутанные вопросы и решайте конфликты через диалог. Занимайтесь продвижением, маркетингом и рекламой. Изучайте рынок и собирайте обратную связь. Избегайте молчания и изоляции, не держите информацию в себе. Делегируйте техническую работу, которая не требует общения. Главное правило — говорить, убеждать и договариваться, не замыкаться в себе.

В день Ночи (3) занимайтесь только тем, что требует глубокого погружения, анализа и внутренней работы. Отключите внешний шум, сократите общение и встречи до минимума. Сосредоточьтесь на стратегическом планировании, изучении данных и поиске скрытых возможностей. Разбирайте сложные задачи, которые требуют концентрации и терпения. Доводите до ума проекты, которые уже близки к завершению. Займитесь рефлексией — пересмотрите прошлые ошибки и извлеките из них уроки. Уединитесь, чтобы принять важное решение, которое вы откладывали. Работайте с документами, отчётами и цифрами. Главное правило — не распыляться, быть в тишине и слушать свою интуицию.

В день Зерна (4) занимайтесь только тем, что связано с посевом идей, развитием и возвращением проектов. Начинайте новые обучающие программы, закладывайте фундамент для долгосрочных инициатив. Уделите время планированию на месяцы и годы вперёд. Заботьтесь о команде — вкладывайте в их рост и обучение. Вносите улучшения в текущие проекты, чтобы они могли расти и развиваться. Работайте над укреплением бренда, репутации и связей. Главное правило — не ждать быстрых результатов, сеять и терпеливо ухаживать за посевами.

В день Змея (5) занимайтесь только тем, что связано с трансформацией, стратегией и внутренним обновлением. Отложите рутину и сосредоточьтесь на пересмотре старых процессов, которые давно требуют изменений. Проведите глубокий анализ бизнеса — оцените слабые места и скрытые резервы. Займитесь финансовой ревизией и оптимизацией расходов. Вносите изменения в структуру, стратегию или подходы, даже если они кажутся болезненными. Работайте над укреплением партнёрских связей и доверия с ключевыми клиентами. Изучайте конкурентов и ищите нестандартные ходы. Главное правило — обновляться, избавляться от устаревшего и двигаться к новой форме.

В день Черепа (6) занимайтесь только тем, что требует завершения, очистки и освобождения пространства для нового. Закрывайте старые проекты, подводите итоги и сдавайте отчёты. Избавляйтесь от неэффективных процессов, ненужных контактов и устаревших дого-

ворённостей. Проведите инвентаризацию ресурсов — времени, денег и сил — и пересмотрите приоритеты. Уделите внимание долгам, кредитам и обязательствам, чтобы расчистить финансовое поле. Завершите незавершённые дела и разберите завалы в документации. Проведите честный разговор с партнёрами или сотрудниками, если назрела напряжённость. Главное правило — не цепляться за прошлое, отпускать с благодарностью и освобождать место для свежих начинаний.

В день Руки (7) занимайтесь только тем, что требует практического действия, мастерства и созидания собственными силами. Беритесь за задачи, которые давно ждут вашего личного участия — всё, что связано с созданием, починкой, улучшением или настройкой. Работайте руками в прямом смысле: создавайте прототипы, налаживайте оборудование, внедряйте новые инструменты или технологии. Доводите до ума материальную часть проектов, занимайтесь качеством продукта. Проводите обучение сотрудников практическим навыкам и показывайте личным примером, как нужно делать. Главное правило — не планировать, а делать, не говорить, а создавать, и получать удовлетворение от реальных результатов.

В день Звезды (8) занимайтесь только тем, что связано с вдохновением, творчеством и созданием красоты. Вносите в бизнес эстетику и гармонию, занимайтесь дизайном, упаковкой и визуальным образом бренда. Проводите креативные сессии, генерируйте идеи, которые выходят за рамки привычного. Рассказывайте о своём деле красиво — пишите вдохновляющие тексты для соцсетей, записывайте видео и делайте яркие презентации. Занимайтесь тем, что приносит радость и заряжает энергией, вдохновляйте команду своим примером. Изучайте искусство, культуру и тренды, чтобы привнести свежесть в ваш проект. Главное правило — творить, вдохновлять и делать мир вокруг своего бизнеса красивее.

В день Воды (9) занимайтесь только тем, что связано с гибкостью, потоком и эмоциональным интеллектом. Адаптируйтесь к изменениям, ищите обходные пути и смягчайте конфликты через понимание и эмпатию. Проводите встречи в тёплой, доверительной атмосфере, уделяйте внимание чувствам и потребностям клиентов. Занимайтесь коммуникацией, которая требует чуткости — переговоры с недовольными клиентами, работа с возражениями и укрепление лояльности. Вносите коррективы в планы в зависимости от обстоятельств, будьте как вода — текучи и неуязвимы. Главное правило — не сопротивляться течению, а направлять его в нужное русло.

В день Собаки (10) занимайтесь только тем, что связано с преданностью, заботой и защитой интересов команды и клиентов. Укрепляйте отношения с постоянными клиентами — благодарите, дарите внимание и маленькие знаки заботы. Проводите встречи с сотрудниками в формате душевного разговора, выслушивайте их проблемы и поддерживайте. Занимайтесь наставничеством и обучением новых сотрудников, передавайте опыт и знания. Проверяйте качество обслуживания и ищите способы сделать его более человечным и тёплым. Работайте над репутацией бренда — честность и открытость сейчас особенно важны. Главное правило — быть верным своему слову, защищать слабых и помнить, что настоящий успех строится на доверии.

В день Мастера (11) занимайтесь только тем, что требует высочайшего профессионализма, мастерства и передачи опыта. Оттачивайте свои навыки, доводите процессы до совершенства и внедряйте лучшие практики. Обучайте команду новым техникам, проводите мастер-классы и наставнические сессии. Работайте над стандартами качества, устраняйте недочёты и систематизируйте знания. Изучайте тонкости своего ремесла, разбирайте сложные кейсы и находите нестандартные решения. Главное правило — не останавливаться в развитии, делиться опытом и ставить планку выше вчерашней.

В день Человека (12) занимайтесь только тем, что связано с людьми, партнёрством и командной работой. Проводите переговоры, укрепляйте отношения с партнёрами и ищите новых союзников для совместных проектов. Уделите внимание каждому члену команды —

узнайте, что их вдохновляет и что мешает работать. Создавайте пространство для открытого диалога, где каждый может высказаться. Занимайтесь решением конфликтов и налаживанием связей между сотрудниками. Вносите в бизнес человечность — заботьтесь о комфорте и благополучии людей. Главное правило — помнить, что бизнес делают люди, и вкладываться в них так же, как в продукт.

В день Тростника (13) занимайтесь только тем, что связано с порядком, структурой и управлением. Наводите порядок в документации, систематизируйте процессы и выстраивайте чёткие регламенты. Проводите совещания по распределению обязанностей и контролю исполнения. Занимайтесь планированием на неделю или месяц вперёд. Внедряйте новые системы учёта и следите за дисциплиной. Укрепляйте вертикаль власти и распределяйте ответственность между сотрудниками. Главное правило — быть твёрдым и последовательным, как тростник, который гнётся, но не ломается.

В день Волшебника (14) занимайтесь только тем, что связано с магией слова, убеждения и создания чего-то из ничего. Проводите переговоры, где ваша харизма и обаяние могут склонить чашу весов в вашу сторону. Ищите нестандартные ходы, о которых другие не додумались. Занимайтесь брендингом и созданием образов — ваше умение рассказывать истории сейчас на пике. Вдохновляйте команду и партнёров на то, что кажется невозможным. Работайте над самыми амбициозными и рискованными проектами, даже если шансы на успех кажутся призрачными. Главное правило — верить в невозможное и уметь убеждать в этом других.

В день Орла (15) занимайтесь только тем, что связано со стратегией, видением и масштабированием. Поднимитесь над рутинной и посмотрите на бизнес с высоты — оцените долгосрочные тренды, новые рынки и глобальные цели. Планируйте выход на новые территории, заключайте крупные сделки и ищите мощных партнёров. Занимайтесь позиционированием бренда, работайте над имиджем и репутацией на высоком уровне. Проводите анализ конкурентов и ищите способы обогнать их. Главное правило — смотреть дальше всех, мыслить масштабно и не бояться высоты.

В день Воина (16) занимайтесь только тем, что требует мужества, решительности и защиты. Принимайте смелые решения, идите на просчитанный риск и отстаивайте свои интересы. Занимайтесь переговорами, где нужна твёрдость, и решайте конфликты, где требуется сила характера. Внедряйте новые стратегии и методы, даже если они встречают сопротивление. Защищайте интересы своего бизнеса перед конкурентами, партнёрами и проверяющими. Вдохновляйте команду на подвиги и поощряйте инициативу. Главное правило — не отступать, действовать смело и помнить, что победа принадлежит тем, кто не боится воевать за своё дело.

В день Землетрясения (17) занимайтесь только тем, что связано с переменами, разрушением старого и созданием нового порядка. Проводите реструктуризацию, меняйте процессы, которые давно устарели. Начиная преобразования, даже если они кажутся радикальными. Пересматривайте организационную структуру и распределение обязанностей. Внедряйте инновации и новые подходы, которые изменят привычный ход дел. Отказывайтесь от того, что тормозит развитие, и создавайте пространство для свежих идей. Главное правило — не бояться ломать, чтобы строить, и помнить, что настоящий рост начинается после встряски.

В день Зеркала (18) занимайтесь только тем, что связано с самоанализом, осознанностью и поиском истины. Остановитесь и посмотрите на свой бизнес со стороны — честно оцените свои слабые и сильные стороны как лидера. Проводите аудит решений и действий за последнее время, ищите скрытые ошибки и повторяющиеся паттерны. Спрашивайте обратную связь у команды и клиентов, даже если она может быть неудобной. Пересматривайте свои ценности и миссию — соответствуют ли они тому, что вы делаете на самом деле. Работайте над честностью в коммуникациях и прозрачностью процессов. Главное правило — не обманывать себя, видеть вещи такими, какие они есть, и использовать это знание для роста.

В день Бури (19) занимайтесь только тем, что связано с очищением, высвобождением и расчисткой пространства. Проводите ревизию проектов, клиентов и задач, избавляясь от тех, что тянут энергию впустую. Увольняйте неэффективных сотрудников, разрывайте убыточные контракты и прекращайте бесперспективные направления. Выносите на поверхность скрытые конфликты и решайте их раз и навсегда. Расчищайте рабочее пространство — разбирайте захламлённые столы, папки и почту. Выпускайте напряжение через физическую активность или громкую музыку. Главное правило — не держать то, что отжило, смело убирать препятствия и доверять силе очищения.

В день Владыки (20) занимайтесь только тем, что связано с властью, управлением и принятием судьбоносных решений. Берите ответственность за главные направления бизнеса и утверждайте стратегию на долгосрочную перспективу. Проводите совещания, где ваше слово будет решающим, и ставьте задачи, определяющие вектор развития. Укрепляйте свой авторитет и показывайте личным примером, как нужно действовать. Занимайтесь распределением ресурсов и назначением ключевых людей на ответственные посты. Решайте вопросы, требующие вашего личного вмешательства и мудрости. Главное правило — помнить, что власть даётся для служения делу и людям, и использовать её во благо.

Подробная характеристика тоналей для бизнеса

Тональность 1 — Летучая Мышь.

Планирование: Самое главное — определиться с целью. Не с абстрактным «хочу денег», а с конкретным образом результата, который вы хотите материализовать. Задайте себе вопрос «Какова моя цель?» и честно на него ответьте. Это время для стратегических сессий, для постановки годовых или квартальных задач, для написания миссии компании. Привлекайте партнёров, но не случайных, а тех, кто резонирует с вашим видением. Проводите презентации, публичные выступления, пишите манифесты — ваша задача притянуть к проекту нужных людей и ресурсы. Нанимайте сотрудников, но не на функциональные роли, а на идею. Человек, который купил вашу мечту, будет работать с удвоенной силой. Инвестируйте в упаковку смыслов: логотип, сайт, первое сообщение должны транслировать вашу уникальность. Планируйте, но не слишком детально — достаточно общего вектора, детали появятся позже. Будьте открыты к советам, но окончательное решение принимайте сами.

На что обратить внимание: Проверьте, действительно ли ваша цель ваша, а не навязана родителями, партнёрами или чувством «так надо». Если цель чужая, вы будете тащить тяжелый груз без притяжения. Обратите внимание на свои первые шаги: если вас сразу начинают поддерживать люди, которым вы доверяете, это хороший знак. Если все отворачиваются, возможно, вы выбрали неверное направление. Следите за синхронностью — случайные встречи, внезапные предложения, «совпадения». Но не впадайте в магическое мышление: синхрония не отменяет действий. Обратите внимание на своё состояние. Если вы чувствуете подъём, энергию, желание работать сутками — вы в потоке. Если апатию, страх, сомнения — возможно, вы ещё не нащупали истинную цель. Не игнорируйте свою интуицию, но и не полагайтесь только на неё. Сверяйте цели с рынком. Проверьте, есть ли спрос, кто конкуренты, какие ресурсы потребуются. Идея должна быть вдохновляющей, но не оторванной от реальности.

Чего нельзя делать: Нельзя начинать проект без ясной цели. Движение «куда-нибудь» в этом тоне превращается в бег по кругу. Нельзя разбрасываться на несколько направлений сразу. Распыляясь, вы теряете энергию притяжения. Нельзя соглашаться на партнёрство с теми, кто не разделяет вашу миссию, даже если они предлагают большие деньги. Нельзя бояться показаться слишком амбициозным или странным. Серость и скромность в этом тоне — убийцы бизнеса. Нельзя ждать идеального момента. Начинать с того, что есть, даже если ресурсов не хватает. Нельзя позволять сомнениям и критике остановить вас на старте. Слушайте, но не позволяйте себя сбить. Нельзя впадать в иллюзию, что одна только цель принесёт результат, без планов и работы. Нельзя предавать свою цель при первых трудностях. Если вы постоянно меняете вектор, вы не накапливаете инерцию, и бизнес не взлетает.

Тональность 2 — Скорпион.

Планирование: Самое важное — перестать требовать от себя абсолютной ясности. Луна освещает не всё, а лишь половину, и ваша задача — научиться действовать в условиях неполной информации. Начните с анализа вызовов. Задайте себе вопрос «Какова моя задача в условиях текущего вызова?» и честно перечислите то, что мешает или пугает. Не избегайте трудностей, изучайте их. В бизнесе это время для SWOT-анализа, для сбора данных о конкурентах, для разговоров с недовольными клиентами. Учитесь принимать полярности. Возможно, вы одновременно хотите и быстрого роста, и устойчивости. Или желаете сохранить команду, но вынуждены уволить неэффективных. Делегируйте. Привлекайте консультантов,

аналитиков, тех, кто видит то, чего не видите вы. Позвольте себе сомневаться, но не позволяйте сомнениям парализовать вас. Действуйте малыми шагами, проверяйте гипотезы, делайте ошибки — но идите. Это время, когда становится видно, куда утекают деньги, какие статьи расходов неоправданны, а какие приносят отдачу. Ведите бюджет жёстко, но без паники. Ищите скрытые ресурсы: старые контакты, забытые навыки, оборудование, которое можно продать или сдать в аренду.

На что обратить внимание: Следите за своими эмоциями. Если вы впадаете в депрессию, тревогу или раздражительность — это сигнал, что вы не принимаете какую-то сторону реальности. Найдите, от чего вы отворачиваетесь, и посмотрите этому в лицо. Обратите внимание на обратную связь от клиентов и партнёров. Даже если она негативная, это ценная информация для полярного анализа. Не отмахивайтесь от критики, проверьте, есть ли в ней доля правды. Следите за балансом «работа-личная жизнь». Без пауз вы потеряете ясность. Обратите внимание на свои сны и интуитивные прозрения. И обращайтесь внимание на тех, кто вас окружает. Проверяйте партнёров, особенно новых. Не доверяйте слепо даже проверенным, потому что обстоятельства меняются, и человек может действовать из иных мотивов, чем раньше.

Чего нельзя делать: Нельзя принимать важные решения в состоянии крайней полярности — в пике отчаяния или в приступе ложной эйфории. Дождитесь отлива, когда эмоции утихнут. Нельзя игнорировать очевидные риски, надеясь, что «пронесёт». Если вы видите проблему, разбирайте её сейчас, иначе она разрастётся. Нельзя пытаться угодить всем. В попытке уравновесить противоположности вы рискуете остаться без собственного лица. Выбирайте свою сторону, когда выбор необходим. Нельзя впадать в крайность паранойи. Да, проверяйте, но не подозревайте всех вокруг в заговоре. Нельзя отказываться от своей цели при первом же препятствии. Если вы сбежите, вы не пройдёте инициацию, и следующий цикл будет ещё тяжелее. Доверяйте, но проверяйте.

Тональность 3 — Олень.

Планирование: Ваша главная задача — коммуникация и кооперация. Собирайте встречи, устраивайте мозговые штурмы, запускайте совместные проекты. Не ждите, пока кто-то придёт к вам, зовите сами. Будьте инициатором. Нанимайте сотрудников, но не просто для выполнения функций, а для того, чтобы они стали частью живой сети. Проводите собеседования, ищите тех, кто горит идеей, кто может быть не идеален по резюме, но полон энергии. Делегируйте, причём не бойтесь отдавать важные задачи. Создавайте системы обмена информацией: общий чат, регулярные планерки, база знаний. Но избегайте бюрократии. Налаживайте партнёрства с другими компаниями, даже с конкурентами. В этом тоне возможны неожиданные коллаборации, которые принесут пользу обеим сторонам. Проводите акции, запускайте реферальные программы, делайте подарки клиентам. Служение клиенту — это не скидка, а искреннее желание решить его проблему. Учитесь просить о помощи. Если вам нужны ресурсы, знания, связи — обращайтесь, не стесняйтесь. В этом тоне люди охотно откликаются, если видят искренний запрос.

На что обратить внимание: Следите за энергией команды. Если вы чувствуете, что сотрудники выгорели, что встречи превратились в пустую говорильню, что никто не горит — остановитесь и проверьте контакты. Возможно, где-то разорвана цепь, кто-то тянет одеяло на себя или, наоборот, выключился из процесса. Восстановите связь. Обратите внимание на тех, кто приходит в ваш проект в этом тоне. Это могут быть люди, которые останутся с вами надолго, а могут быть временные помощники. Не цепляйтесь за всех. Проверяйте, насколько ваше служение не вредит вам. Если вы отдаёте больше, чем получаете, если чувствуете истощение и обиду — вы не служите, вы жертвуете. Найдите тех, кто готов служить вам так же, как

вы служите им. Обращайте внимание на синхронность. Если вам трижды попался один и тот же человек или одна и та же идея — действуйте. Это знак.

Чего нельзя делать: Нельзя замыкаться в себе и пытаться сделать всё одному. Один в поле не воин, здесь вы быстро выдохнетесь и провалите проект. Нельзя навязывать своё служение тем, кто его не просит. Если человек или компания не хотят с вами взаимодействовать, не ломитесь в закрытую дверь, найдите других. Нельзя создавать хаотичные связи без системы. Ваша сеть должна иметь структуру: кто за что отвечает, как идёт обмен, что делать в случае сбоя. Нельзя забывать о своей изначальной цели. Служение другим не должно заменять вашу миссию. Если вы растворились в чужих проектах, потеряв себя, тональность 3 превратится в ловушку. Нельзя терпеть токсичные отношения в команде. Если кто-то только берёт, не отдаёт, манипулирует, блокирует энергию — отключайте его от сети.

Тональность 4 — Сова.

Планирование: Первым делом — зафиксируйте всё, что вы создали в предыдущих тонах, на материальном носителе. Напишите бизнес-план, составьте финансовую модель, оформите договоры, зарегистрируйте товарный знак. Без формы энергия рассеивается. Ваша задача — создать контейнер, который удержит накопленную силу. Структурируйте команду. Назначьте ответственных, пропишите зоны ответственности, создайте иерархию, но без фанатизма. Введите регулярные отчёты, встречи, регламенты, но оставьте пространство для манёвра. Приведите в порядок финансы. Откройте счета, настройте бухгалтерию, пропишите цены, создайте систему учёта. В этом тоне деньги любят форму: чёткие счета, прозрачные договоры, понятные сроки. Доведите до конца то, что начали, даже если это мелочи. Отправьте последние счета, закройте долги, завершите переписку. Если у вас продукт — сделайте первую партию. Если услуга — проведите пилотный проект. Форма проверяется действием, а не теорией.

На что обратить внимание: Следите за балансом между формой и содержанием. Если вы переусердствуете с правилами, отчётами и регламентами, вы убьёте живую энергию, которую накопили в предыдущих тонах. Обратите внимание на детали. Пропущенная запятая в договоре может стоить миллиона. Небрежно свёрстанный сайт — доверия клиента. Доводите каждую мелочь до ума, но не застревайте в перфекционизме. Совершенство — это враг готовности. Следите за своим состоянием. Устали — отдохните. Без пауз вы начнёте допускать ошибки, которые разрушат форму. Обратите внимание на обратную связь от клиентов. Если они говорят, что ваш продукт неудобен, сложен, непонятен — это сигнал, что форма не соответствует содержанию. Дорабатывайте. Не игнорируйте критику. Следите за конкурентами. Патентуйте, регистрируйте, создавайте барьеры для входа. Обратите внимание на свою команду. В этом тоне некоторые сотрудники могут чувствовать себя зажатыми рамками. Поговорите с ними, объясните, зачем нужна форма. Если не поймут — возможно, они не ваши люди.

Чего нельзя делать: Нельзя оставлять проекты незавершёнными. Лучше завершённое «хорошо», чем бесконечное «гениально, но в процессе». Нельзя игнорировать договоры и юридическую сторону. Потратьте время и деньги на юриста, это окупится. Нельзя нарушать обещания. Если вы пообещали клиенту срок, форму, качество — держите слово. Репутация строится долго, а рушится мгновенно. Нельзя бояться фиксировать прибыль. В этом тоне нормально брать деньги за свою форму. Вы создали ценность — вы имеете право на оплату. Не занимайтесь благотворительностью за свой счёт. Нельзя застывать в форме навсегда. Будьте готовы к тому, что в следующем тоне форму придётся менять, расширять или даже ломать. Цепляние за старую форму убивает развитие. Нельзя подавлять творчество сотрудников ради

соблюдения регламентов. Форма нужна, чтобы поддерживать порядок, а не чтобы запрещать мыслить. Оставьте пространство для идей, иначе команда зачахнет.

Тональность 5 — Павлин.

Планирование: Ваша главная задача — заявить о себе миру. Запустите рекламную кампанию, дайте интервью, выступите на конференции, опубликуйте манифест. Не ждите идеального момента, он уже наступил. Усиьте свой личный бренд. Покажите свою экспертизу, своё лицо, свою историю. Установите монополию на свою нишу. Не буквально, конечно, но займите такое положение, чтобы клиенты ассоциировали решение своей проблемы именно с вами. Используйте инструменты влияния: PR, лидерство в мнениях, партнёрства с авторитетами. Управляйте ресурсами не экономно, а с размахом. В пятом тоне вы не считаете каждую копейку, вы инвестируете в рост. Наймите лучших, купите лучшее оборудование, арендуйте лучший офис. Покажите рынку, что вы пришли всерьёз и надолго. Берите на себя ответственность за результаты команды. Создавайте правила, по которым играют другие. Разработайте стандарты, станьте законодателем моды в своей отрасли, напишите книгу, создайте методологию.

На что обратить внимание: Следите за своей репутацией. В пятом тоне вы под увеличительным стеклом. Каждая ошибка, неосторожное слово, невыполненное обещание будет раздуто до небес. Будьте безупречны в публичной сфере. Обратите внимание на свою команду. Кто-то начнёт завидовать, кто-то бояться, кто-то уйдёт. Это нормально. Ваша задача — сохранить ядро, тех, кто разделяет ваш масштаб. Следите за своими финансами. Пятый тон провоцирует на траты, которые могут быть неоправданными. Дорогой офис — хорошо, если он приносит клиентов. Дорогая машина — хорошо, если она работает на имидж. Тратьте с умом, даже когда размах. Обратите внимание на обратную связь от рынка. Если вашу власть не признают, если клиенты не идут, а партнёры саботируют — возможно, вы переоценили свои силы. Вернитесь к четвёртому тону, проверьте форму. Следите за своей энергетикой. Пятый тон выматывает больше всех. Вы должны быть в отличной физической и ментальной форме. Высыпайтесь, питайтесь правильно, занимайтесь спортом. Большой лидер — не лидер.

Чего нельзя делать: Нельзя сомневаться в себе публично. Делитесь страхами только с узким кругом доверенных людей, но не с командой, не с клиентами, не с прессой. Неуверенность в пятом тоне убивает власть. Нельзя позволять другим управлять вами. Если вы чувствуете, что партнёр, инвестор или даже близкий человек тянет одеяло на себя, жёстко обозначьте границы. Делитесь прибылью с командой, уважайте партнёров, благодарите клиентов. Нельзя пренебрегать законом. Играйте честно, даже если это сложнее. Долгосрочная власть строится на уважении, а не на страхе. Нельзя забывать о своей миссии. Пятый тон легко затягивает в гонку за властью ради власти. Нельзя игнорировать отдых. Выгорание в пятом тоне — профессиональная болезнь. Устраивайте дни тишины, отпуска, хобби. Отдыхающий лидер — эффективный лидер.

Тональность 6 — Ящерица.

Планирование: Ваша главная задача — отладить ритмы бизнеса. Ускорьте медленные, замедлите быстрые, найдите темп, который оптимален именно для вашей компании. Введите регулярные встречи, но не ради встреч, а для синхронизации. Пятиминутка утром, планерка в понедельник, стратегическая сессия раз в квартал. Ритм должен быть комфортным для всех, но достаточным, чтобы никто не выпадал из потока. Наладьте коммуникацию между отделами. Часто конфликты в бизнесе возникают не из-за злого умысла, а из-за того, что продажи не говорят с производством, а маркетинг не понимает логистику. Сбалансируйте личное

и рабочее. В этом тоне вы перестаёте работать 24/7, потому что понимаете: переработки снижают эффективность. Установите границы, уходите вовремя, берите выходные. Уравновесьте доходы и расходы. Не урезайте необходимое, но отсеки лишнее. Выстраивайте справедливую систему мотивации. Сотрудники должны получать адекватную оплату за свой труд, но и переплачивать тем, кто не дотягивает, не стоит. Распределяйте ресурсы равномерно, но не поровну, а по потребностям. Одному отделу нужен новый компьютер, другому — обучение, третьему — дополнительный сотрудник. Уравновесьте так, чтобы каждый получил необходимое для ритмичной работы.

На что обратить внимание: Следите за индикаторами баланса. Это может быть текучка кадров, количество жалоб клиентов, перегрузка ключевых сотрудников, частые авралы. Следите за сезонностью бизнеса. У всех компаний есть периоды подъёма и спада. Не пытайтесь сгладить их до полной прямой, это невозможно. Вместо этого подготовьтесь к спадам заранее, а пики используйте для рывка. Обратите внимание на отношения в команде. Если есть конфликты, которые длятся годами, они разрушают ритм. В шестом тоне их нужно либо разрешить, либо расстаться с теми, кто не может работать в балансе. Не затягивайте. Следите за соотношением цены и качества. Если вы слишком дороги для рынка, клиенты уйдут. Если слишком дешёвы — вы разоритесь. Найдите ту точку, где ваша цена воспринимается как справедливая, а качество — как достаточное. И не забывайте периодически пересматривать это соотношение.

Чего нельзя делать в Ритмическом тоне. Нельзя игнорировать дисбаланс, надеясь, что он рассосётся сам. В шестом тоне маленькие перекосы превращаются в большие проблемы, если их не исправлять вовремя. Действуйте сразу, как заметили сбой. Нельзя перегружать себя и команду. Ритмический тон не про героизм, а про устойчивость. Работа на износ разрушает ритм, и потом требуется долгое восстановление. Лучше работать меньше, но стабильно. Нельзя допускать фаворитизма. Если вы выделяете одного сотрудника, нарушая баланс, остальные почувствуют несправедливость. Ритм нарушится. Будьте равны в отношении, но не в оплате — оплата должна быть по заслугам. Нельзя принимать решения под влиянием эмоций. Ритм строится на предсказуемости. Если вы каждую неделю вводите новые правила, сотрудники перестанут понимать, что от них хотят, и баланс рухнет.

Тональность 7 — Обезьяна.

Планирование: Ваша главная задача — настроить себя как приёмник и передатчик. Создавайте пространство для вдохновения в команде. Уберите жёсткие рамки, разрешите сотрудникам экспериментировать, ошибаться, предлагать безумные идеи. Чем свободнее ваши люди, тем выше их вибрация, тем больше резонанс с клиентами. Общайтесь с клиентами не как с кошельками, а как с живыми душами. Спрашивайте не только о том, как улучшить продукт, но и о том, что они чувствуют, о чём мечтают, чего боятся. Проводите встречи не за столом переговоров, а в неформальной обстановке. Создавайте ситуации, где люди раскрываются, снимают маски и начинают резонировать друг с другом. Ищите союзников не по расчёту, а по вибрации. Доверяйте энергии, а не только фактам.

На что обратить внимание: Следите за своим окружением. Если рядом есть токсичные, циничные, постоянно недовольные сотрудники или партнёры, они будут забивать ваш канал. Обратите внимание на физическое пространство, где вы работаете. Наведите чистоту, поставьте растения, включите приятную музыку, уберите острые углы. Пространство должно помогать вам вибрировать, а не мешать. Следите за тем, какие клиенты и проекты приходят в вашу жизнь. Если вдруг появляются странные, неформатные, нелогичные запросы — возможно, это знак, что ваша система резонирует с чем-то новым. Не отмахивайтесь, изучите. Проводите открытые разговоры, создавайте безопасную среду для выражения чувств.

Чего нельзя делать: Нельзя подавлять свои чувства и эмоции. Если вам грустно, не притворяйтесь весёлым. Если вы злитесь, не улыбайтесь насильно. В седьмом тоне то, что кажется случайностью, часто является подсказкой. Нельзя навязывать свой резонанс другим. Ваша задача — быть проводником, а не диктатором. Не требуйте, чтобы сотрудники чувствовали то же, что и вы, и клиенты — резонировали с вами насильно. Дайте им свободу. Нельзя работать в атмосфере страха и критики. Если вы постоянно дёргаете сотрудников, критикуете, проверяете — они закрываются, и канал забивается. Доверяйте, поощряйте, хвалите. Нельзя заниматься рутинной работой в ущерб творчеству. Делегируйте рутину тем, кто в ней силён, а сами сосредоточьтесь на вдохновении, иначе вы заземлите свой резонанс и станете обычным менеджером.

Тональность 8 — Сокол.

Планирование: Ваша главная задача — интегрировать всё, что вы создали и пережили в предыдущих семи тонах, в единую, непротиворечивую систему. Сформулируйте свои ценности — не абстрактно, а в виде правил, по которым вы готовы жить и вести бизнес. Приведите в порядок отношения с партнёрами и сотрудниками. Если есть незакрытые конфликты, непонимание, скрытые обиды — разрешите их. Создайте кодекс корпоративной этики, но не для галочки, а для жизни. Пропишите, какие действия допустимы, какие нет, как вы относитесь к «серым» схемам, к конкурентам, к клиентам, к себе. Пересмотрите свои продукты и услуги на предмет их влияния на мир. Если найдёте недостатки, меняйте продукт, даже если это дорого. Займитесь благотворительностью или социальными проектами, но не для пиара, а от души.

На что обратить внимание: Следите за внутренними противоречиями. Если вы говорите одно, а делаете другое, если требуете от сотрудников честности, а сами врётё клиентам — гармонии не будет. Найдите эти разрывы и устраните их, даже если это больно. Обратите внимание на тех, кто нарушает вашу гармонию. Возможно, в вашем окружении есть люди, которые постоянно создают конфликты, воруют энергию, давят на больные места. В восьмом тоне таких нужно либо исцелять (если они готовы), либо отпускать. Без жалости, но с любовью. Обратите внимание на своё здоровье. Болезни часто указывают на то, где нарушена гармония. Голова — проблемы с целями, горло — с самовыражением, сердце — с отношениями. Следите за тем, как ваш бизнес влияет на окружающих. Не страдает ли от вашей деятельности семья, друзья, соседи, природа, город?

Чего нельзя делать: Нельзя жертвовать принципами ради выгоды. Лучше потерять деньги, чем себя. Нельзя лицемерить. Если вы не можете быть честными, лучше промолчите. Нельзя навязывать свою гармонию другим. Ваши ценности могут не совпадать с ценностями партнёров, сотрудников, клиентов. Двигайтесь в направлении целостности, но не требуйте от себя и других абсолютного совершенства. Нельзя игнорировать материальную сторону. Если вы уйдёте в высокие материи, забыв о счетах, налогах и зарплатах, бизнес рухнет, и никакая гармония не поможет. Сочетайте духовное и материальное. Нельзя заикливаться на прошлых ошибках. Вы ошиблись — признайте, исправьте, простите себя и идите дальше.

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.