



## Глава 3

Делегирование.

Катализатор роста вашего  
бизнеса и уровня жизни

Делегирование. Какое красивое слово, модное! И как часто мы его слышим от разных спикеров и авторов, когда речь идет о бизнесе! Ведь все легко и просто — чтобы твой бизнес рос, нужно находить людей и передавать им часть обязанностей.

За тридцать один год, из которых двенадцать лет в бизнесе, я **на всех уровнях** встречаю предпринимателей, начиная от ремесленника и заканчивая руководителем уже внушительного коллектива, у которых с этим самым делегированием все очень плохо.

И речь идет не только о том, что вы слишком сильно устаете, взвалив на себя кучу работы и жизненных задач, а вместо этого могли бы отдохнуть. Но еще и о том, что

вы ежедневно упускаете кучу возможностей развития своего дела!

В этой книге вас ждет много интересного о моем опыте найма сотрудников и построения команды для бизнеса, но прежде, чем заниматься всем этим, нужно разобраться в ваших отношениях с делегированием в целом, на самом базовом уровне...

Ведь очевидно, что, если вы до сих пор не делегировали покупку продуктов и тонны бытового барахла, готовку супа и запись на ежегодные прививки вашего кота, вы вряд ли когда-нибудь отважитесь делегировать бухгалтерию и руководство продажами в своем деле.

Однажды ко мне на бизнес-консультацию пришли две девушки — собственник небольшого агентства детских праздников и ее менеджер, которая выстраивает коммуникацию со всеми клиентами. Во время разговора я поняла, что менеджер (и соответственно, собственник) могла бы зарабатывать в разы больше, предлагая клиентам помимо анимации и другие услуги (декорации, торты, воздушные шары и так далее) путем привлечения в партнеры подрядчиков.

Для того чтобы это все продать клиенту, нужно провести с ним длительную беседу с множеством согласований по каждому пункту, например: «Как будет выглядеть торт? Сколько в нем будет килограмм? Сколько ярусов? Какие начинки?»

После этого нужно все это согласовать с подрядчиком и проконтролировать его работу в день праздника. Да, это занимает куда больше времени, чем просто продать аниматора на два часа, но и результат по доходу совершенно иной — ведь менеджер получает процент от продаж! Я задала вопрос менеджеру, почему же она этого не делает, на что она ответила: «Я не могу уделять столько времени клиентам, мне же надо делать кучу дел по дому — стирка, уборка, готовка, дети!»

Я спросила у нее, зачем она готовит, если можно купить готовую домашнюю еду в торговом центре или в кулинарии, на что она мне **очень гордо** ответила: «Нет, я все делаю сама, и никаких помощников у меня нет! И работаю!»

И в ее словах вся суть **нашего идиотского русского жертвенного максимализма!** Даже боты в комментариях в соцсетях уже лет пять используют для раскрутки сетевых пирамид и развода людей следующую формулировку: «Я работаю с грудничком на руках и зарабатываю двести тысяч в месяц!» Они же откуда-то ее взяли?

Да, я привела пример ответа человека из найма. Но у большинства руководителей разного уровня проблема та же, в большей или в меньшей степени.

Вы всегда вовремя покупаете семье, друзьям и коллегам подарки к праздникам? Они стоят у вас дома кра-

сивые, подписанные и упакованные за три-пять дней до события и ждут своего часа? Или же вы в панике носитесь по магазину с огромным списком перед Новым годом, чтобы выбрать хоть что-нибудь?

Предположим, что вы случайно познакомились утром с **ОЧЕНЬ ВАЖНЫМ** человеком для бизнеса и он предложил вам составить компанию сегодня на ужине в ресторане, чтобы обсудить возможности взаимодействия. Сможете ли вы за пять минут организовать, кто заберет ребенка из детского сада и будет его кормить и развлекать, пока вы будете налаживать полезные связи?

Самое интересное, что в нашей стране девяносто девять процентов людей даже не рассматривают возможности делегирования!

Лично меня лет с восемнадцати разные люди регулярно пугали темной безрадостной картиной «взрослого» будущего, которое меня всенепременно ожидает, а рождение ребенка в этой картине было чуть ли не самым тяжким испытанием.

**“ «Работай, пока есть такая возможность, пока у тебя ни забот, ни хлопот... Как дети появятся, конечно, такой возможности не будет!»**

Именно поэтому я боялась рождения детей до ужаса. У меня заложились в голове мысли: как только в нашем доме появится розовощекий младенец, моя жизнь бесповоротно изменится, я не смогу создавать что-то по-настоящему крутое и решать серьезные вопросы, поэтому я просто обязана до рождения детей добиться максимальных результатов в бизнесе, а еще посмотреть мир, построить дом и так далее! А потом все, жди самореализации до пенсии, пока дети не вырастут! Поэтому на бестактный, но такой любимый в России вопрос: «Когда планируешь детей?» я нервно смеялась и отвечала: «Ой, не знаю... Но явно не сейчас — мне вообще не до этого».

И эти мысли постоянно получали подтверждение. Одна история настолько запомнилась, что я ее наверняка еще и своим внукам буду рассказывать.

Мое агентство сотрудничало с фотографом из подмосковного городка, мамой четырехлетнего мальчика. Назовем ее Маша (имя изменено). У нее были прекрасные работы, она постоянно училась, повышала свой профессиональный уровень, а также регулярно покупала лучшую технику для съемок, поэтому моим менеджерам легко удавалось продавать клиентам ее услуги. Но она работала в этой сфере не больше двух лет и имела маленькое портфолио с небольших семейных праздников.

Мы в то время начинали плотно сотрудничать со знаменитыми людьми — блогерами, артистами, актерами на специальных условиях, чтобы пополнить свое портфолио и получить масштабную рекламу. Мы были еще не так известны на рынке, как сегодня, поэтому работа с новым медийным лицом — это была каждый раз победа.

И вот однажды мне в ватсап пишет ОНА — жена одного из самых знаменитых артистов России и говорит, что хочет организовать детский праздник в их шикарном доме. Этот человек очень масштабный, статусный, его знает в России каждый человек от семи до ста лет, и все поют его песни! Я осторожно спрашиваю, можно ли нам посотрудничать по бартеру взамен на рекламу и взять с собой нашего фотографа, и получаю положительный ответ. Моему счастью нет предела — вот это подарок судьбы!

В состоянии человека, выигравшего миллион долларов в лотерее, я звоню Маше и в восторге кричу в трубку: «Маша!!! Ты представляешь, нас пригласили в четверг делать праздник для N! И разрешили снимать в их доме и использовать фото! Я тебе оплачу работу, как и обычно. Ты сможешь???»

Маша: «А во сколько?»

Я: «Начало в 16:00!»

Маша: «Нет, не смогу, я должна в 17:00 забрать Костю из садика, это же будний день. Ты же знаешь, я снимаю только по выходным, когда муж сидит с сыном».

Я (в шоке): «Маша, но это же N! Ты понимаешь, что ты на своем сайте сможешь использовать фотографии с ним и его семьей, в его доме! Такая возможность, может быть, раз в жизни бывает! Ты же можешь попросить один раз забрать сына свою свекровь или подругу??? Я тебе такси оплачу, чтобы ты после праздника быстро вернулась».

Маша (безапелляционно): «Нет, я сына из сада забираю только сама и никому это не доверю».

Пример Маши — это реальность, в которой живет девяносто пять процентов людей в нашей стране. Но если Маша не готова делегировать из-за чувства долга перед ребенком, то другие люди вообще не рассматривают такую возможность.

И не нужно говорить, что все вокруг живут за чертой бедности и дело лишь в деньгах. Я могу вам сходу назвать двадцать человек своих знакомых, у которых все более чем прекрасно с деньгами, но зато очень плохо с делегированием.

Моя близкая подруга — блогер и руководитель крупной компании, но при этом она сама забирает с почты/пунктов самовывоза посылки, ездит в торговые центры, чтобы выбирать канцелярию для детей, покупает продукты, бронирует сама рестораны, салоны красоты и все

остальное. Когда я в сотый раз говорю ей, что это все может делать личный помощник, она отмахивается. При этом она всегда находится в состоянии завала из-за кучи задач.

У меня есть знакомая — очень успешный и совершенно не дешевый фотограф (стоимость одной съемки — от пятидесяти тысяч рублей), у которого множество клиентов. Помимо этого, она проводит онлайн-обучение для коллег. И недавно выложила пост, в котором рассказывает, что сама бронирует студии для съемок.

Почему то, что мы отказываемся делегировать, негативно сказывается как на наших достижениях, так и на качестве нашей жизни? Давайте разберемся.

“ Допустим, вы предприниматель, маленький или крупный. Ваша ПЕРВООЧЕРЕДНАЯ задача — развивать свой бизнес. Создавать новые продукты, открывать новые рынки, находить новых партнеров и рекламные каналы. В целом все эти действия можно укомплектовать в одно слово — СТРАТЕГИЯ.

Как вы думаете, что в первую очередь нужно предпринимателю, чтобы он занимался этой стратегией?

Быть может, ум, образование, деньги? **НЕТ. В первую очередь ему нужно ВРЕМЯ. Без регулярной суеты и завала из десятков текущих задач.** Время, в которое можно подумать. Изучить рынок. Прочитать полезную книгу или пройти обучение для того, чтобы получить новые навыки. Познакомиться с новыми людьми и привлечь их к сотрудничеству. Да даже банально, чтобы посмотреть по сторонам и заметить, как изменился мир и какие возможности для вашего дела появились вокруг!

Но вместо этого я наблюдаю, как множество предпринимателей занимаются ерундой. Собирают чемодан в отпуск на семью из пяти человек, покупают подарки своим друзьям и коллегам собственноручно, ходят по супермаркетам за продуктами или таблетками для посудомоечной машины, забирают посылки с почты, сдают в химчистку одежду и забирают ее... Мне продолжать? Таких задач, которые мы регулярно выполняем с разной периодичностью, можно назвать как минимум сто, особенно если вы живете не одни, а с семьей.

Допустим, вы можете возразить: «Я просто обожаю выбирать продукты, не хочу это делегировать! Я во время их выбора отдыхаю и разгружаю голову!»

Не отрицаю, что такое возможно. У меня есть парочка знакомых, которые просто обожают готовить, хотя могут себе позволить и любые доставки из ресторанов,

и даже услуги личного повара. И если это приносит вам радость и наслаждение — готовьте, пожалуйста, на здоровье!

Но я не верю, что есть люди, которые обожают забирать посылки с почты, мотаться по химчисткам или искать на «Авито» мастера, который починит унитаз или розетку. И если вы хотите развивать свое дело, расти как профессионал и эксперт, вы должны без зазрения совести **ИЗБАВИТЬСЯ** от любой рутины, которая **ПОЖИРАЕТ ВАШЕ ВРЕМЯ!**

**Чем же так опасны эти пожиратели времени?**

**1. Они создают в вашей голове видимость бурной деятельности!** Вы приходите домой после сумасшедшего интенсивного дня, желая отдохнуть и расслабиться, и думаете: «Какая я молодец! Разгрела столько авралов по работе, проверила отчеты сотрудников, закупила ребенку канцтовары к первому сентября, продукты на неделю купила, школьную форму из химчистки забрала!»

Но по факту, для развития и роста вашего бизнеса и себя как профессионала вы не сделали **НИЧЕГО!** Вы копошились в рутине! И если вы узнаете себя в этом описании, пора что-то менять!

**2. Вы каждый день продаете свое ценное время за копейки, сами того не понимая.** Вместо того чтобы решать задачи предпринимателя, вы становитесь разнорабочим.