

## Списание НЕЯ, месец юни 2009г.

### Тема на броя: „За голямата стъпка в малкия бизнес”

**Магдалена Николова, Бизнес коуч и НЛП треньор за лидери**

**MLC International Consulting Group**

#### **Какво искам, какво мога и кой е с мен**

Тази тема е посветена на жените, които правят голямата стъпка, на тези, които вярват, че могат и искат да го покажат. На тези, които правят живота си различен, като си поставят ясни цели. Тази тема не е за проблемите на малкия бизнес, нито за готовите рецепти и решения. Тук има само няколко идеи от всички възможни, които имаме като капитани на кораби с малък екипаж. Сред тези редове няма да намерите статистика на успехите на жените, дръзнали да направят първата крачка сами, нито 3, 5 или 10 стъпки как да успеем.

Винаги съм вярвала в силата на една жена да сътворява – живот, красота и щастие. Познавам много жени, чийто пример е нужно да споделяме всеки ден. Някои от тях са създали собствен бизнес, някои ръководят екипи, някои са изпълнителни директори на огромни корпорации.

Целта е една – да стигнем до онзи въпрос, на който всяка от нас може сама да намери отговор – някъде там дълбоко в нас, в собствените ни думи и интуиция, някъде там в хоризонта на възможностите, които се крият в нас самите.

#### **Колко е голям малкият бизнес?**

Малкият бизнес е динамиката, гъвкавостта, интуицията да сменяме посоката и методите според конкретния клиент. Малкият бизнес, особено ръководен от жени, е онази бутикова услуга или продукт, създадена или направена специално за Вас, клиента. В него има една или две водещи фигури и малък екип, който върви по пътя към поставените цели. Както казва Лили Василева, организационен психолог, разликата между това да ръководиш трима човека и това да ръководиш триста с помощта на трима не е толкова голяма.

В САЩ малка компания е тази, в която работят до 100 човека, в Европа – те са под 50. Но има и други индикатори за малък бизнес като приходите например. Всички ние сме свидетели на

малки компании, които осъществяват големи печалби. Именно те работят по закона на Парето, според който 20% от ресурсите трябва да водят до 80% от приходите. тогава малкият бизнес носи големите резултати.

Малкият бизнес е и този, който запълва празните ниши на пазара с гъвкавост си и качество. В малкия бизнес *„ключът към успеха е добрият екип и точността към партньорите”* (Дора Блек, “Триумф”). Малкият бизнес е като разходка в най-високата планина - вървиш докато останеш без дъх, докато краката ти започнат да треперят от умора, докато сърцето ти забие лудо. Тогава спираш, оглеждаш се, обръщаш се назад и виждаш изминатия път – този към себе си и собствените си сили, поглеждаш напред и си казваш (перифразирам Хенри Форд): „Това е моят път” или „Това не е моят път”. И двата случая сте права. Ако изберете първия отговор обаче, започва вашият истински и вдъхновяващ път към върха.

## Да познаваш себе си и Целта си

Вече повече от два века традиционното схващане е, че жените не са способни да изкачват планини. През миналия век сър Едмунд Хилари, подготвяйки се да изкачи връх Еверест, отказва да включи жени в експедицията си. Той извежда три причини за отказа си: жените не притежават качества на лидери, каквито се изискват в планината, те не са достатъчно силни, за да носят багажа и (един от най-старите предразсъдъци) – жените стават истерични на големи височини. Някои жени, обаче са достатъчно смели да се преборят с възприетото мислене, да минат отвъд лимитите и общоприетото. През 1978г. Арлене Блум не само повярвала в своите умения на лидер, сила и темперамент, но и в тези на жените, включени в нейната експедиция. Целта – връх Анапурна, десетата по височина планина в света и един от най-красивите осемхилядници, на който нито един мъж американец не се е бил изкачвал до момента. След изкачването Арлене споделя успеха с милиони хора по света в книгата си „Анапурна: място за жени”. Бях изключително впечатлена от съпадението на тази история, но в български вариант – Петя Колчева, жената, чиято „цел е една – висока и бяла – Еверест”.

Неведнъж съм си задавала въпроса колко трудно е за една жена да мине отвъд митовете и вярванията на една култура, в един свят, принадлежал дълго време само на мъже. Всъщност въпросът се свежда до друг, много по-конкретен: Колко лесно е за една жена да успее? Първата стъпка е да насочи мислите и енергията си за постигане на определена цел. Положителните емоции ни зареждат и дават енергия да продължим. В реалността ние сме константно подложени на непосилно много ограничаващи концепции за това какво е успехи какво не е успех и за това как трябва да живеем, каква е ролята на една жена в бизнеса, в семейството, в обществото. Един от изходите от този обръч е да се фокусираме върху вътрешната си енергия, мечти и ресурси. Защото пътеката нагоре минава през увереността ни в собствените ни усилия, вярата в тялото ума и душата ни.

В днешната динамична среда обичайният модел е да се работи ad hoc – по определен проблем и само в него и за него. Помислете си само в колко компании екипът не познава посоката на движение, няма идея какво ще се случи след 6 месеца или една година. Липсата на целеполагане е и един от основните фактори хората да сменят работното си място толкова често. Шансът в малката компания да се познава ясната генерална цел е в пъти по-голям, отколкото в огромните компании. Казвам го и от личен опит.

## Дами, защо собствен бизнес?

Според жените, които срещам в работата си на бизнес коуч и треньор на хора на ръководни позиции, има няколко периферни ценности и една централна мотивация за това решение. Периферните ценности – реализирането на собствения потенциал, различната гледна точка за света, креативността, която е във всяка една от нас. Центърът обикновено гравитира около *„да имам повече време за хората, които обичам, да мога да бъда с тях във важните моменти”*, или както го наричаме в коучинга - баланса между личния и професионалния живот.

Със сигурност, докато сте се разхождали около НДК, сте забелязали ателието на Невена Николова. Попитах я какво е най-важното нещо за нея като жена, която има собствен бизнес и Тя ми отговори: „Спокойствие ми дава фактът, че съм господар на положението.

Удовлетворение ми дава усещането за безграничните възможности. Всяка нова рокля дава смисъл на моя живот и професия.”

### С кого споделяте успеха?

Кой ви подкрепя по пътя към постигане на целта? Дано е човек, който вярва в себе си. Обратният случай е един от най-сигурните начини да не успеете. Намерете хората, които наистина вярват в чудеса, в реалната промяна, във вас. Мечтите са осъществими, защото след като сме мечтали достатъчно дълго, те са станали част от нас. Когато усетите мечтата да бие с ритъма на сърцето ви, вече няма да е важно дали някой вярва във вас, а с кого ще споделите успеха, когато се изкачите на върха.



### Визитка на Магдалена Николова

Тя е бизнес коуч и НЛП треньор за лидери. Тя е изпълнителен директор на **MLC International Consulting Group**. Опитът ѝ се базира на практиката ѝ с компании от България, Швейцария и Франция. Завършила е магистратура по Организационна психология и управление на човешките ресурси от Университета на Лозана, Швейцария. Сертифициран НЛП Практик и НЛП Мастер практик лично от Джон Гриндер (ко-създател на НЛП), NLP Academy, Лондон. Магдалена специализира в коучинг програмата на “Coaches Training Institute” в Париж, Франция. Тя е и първият коуч от България, който става член на Международната коуч федерация (ICF) през 2007г. Тя е един от основателите на ICF България. Владее перфектно английски и френски език и тренира свободно на всеки един от тях.



Основна дейност на **MLC International Consulting Group** е провеждане на индивидуални коучинг сесии за мениджъри с цел разкриване на потенциала и усъвършенстване на лидерските умения, на тренинги за екипи за развитие на специфични ключови компетенции и организационно консултиране. Тренингите, които специалистите на **MLC International** подготвят стъпват върху НЛП подхода и включват коучинг модул. Тяхният дизайн се подготвя за всеки конкретен екип и ситуация.