Текст **Юрий Зачек**
Фотографии **Мария Богатырева**
Иллюстрации **Eucalyp**

1095 ДНЕЙ НА СВОБОДЕ

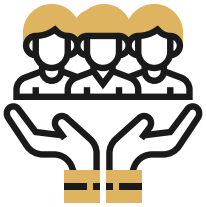
ТОП-10 МОИХ ОШИБОК С ТЕХ ПОР, КАК Я ВЫШЕЛ В СВОБОДНОЕ ПЛАВАНЬЕ

ЮРИЙ ЗАЧЕК

Профессиональный коуч, сертифицированный по стандартам PCC ICF. Специализируется в коучинге для юристов, топ-менеджеров, владельцев бизнеса, в карьерном и лайф-коучинге. Выпускник юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета и Международного Эриксоновского университета коучинга. Работал в юридическом консалтинге. Начинал карьеру в компаниях Ernst & Young и DLA Piper. В 2006–2011 годах был управляющим партнером юридической практики Deloitte в Санкт-Петербурге, руководителем группы по оказанию услуг предприятиям автомобильной промышленности в СНГ. В 2011–2017 годах был директором по юридическим вопросам Accenture в Восточной Европе, России и СНГ. Автор и ведущий тренингов и семинаров по стратегическому планированию жизни и бизнеса, психологии продаж, развитию эмоционального интеллекта, управлению стрессом, профилактике эмоционального выгорания и личной эффективности. Автор книги «#UPшифтинг. Пошаговое руководство по изменению жизни для тех, кто потерял себя в рутине». Ведет блог (yuryzachek.com). Живет на Кипре и в Санкт-Петербурге с женой, сыном и дочерью. Много путешествует.

Меня зовут Юрий Зачек. Я юрист и топ-менеджер с 17-летним стажем в крупнейших международных консалтинговых компаниях. В феврале исполнилось три года с того момента, как я ушел из корпорации, сменил сферу деятельности и работаю на себя как коуч и бизнес-тренер. Любые перемены в жизни даются нелегко, особенно когда меняешь свою профессию или уходишь из найма в свой бизнес. Самое неприятное, что практически никто не рассказывает правды о том, что же на самом деле происходит в этот непростой период трансформации.

1

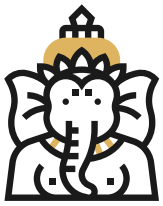


ЕСЛИ Я ХОРОШИЙ СПЕЦИАЛИСТ, ОТЛИЧНО ДЕЛАЮ СВОЮ РАБОТУ И ИМЕЮ КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ, ТО У МЕНЯ БУДУТ КЛИЕНТЫ

В первый год, когда я ушел с работы, я много писал в свой блог (это мне очень нравилось) и совершенно не заботился о том, чтобы развивать свою коучинговую практику. Я наивно полагал, что клиенты придут ко мне сами. При этом мой блог читали всего несколько десятков человек, и частенько у меня возникало ощущение, что я пишу в пустоту. Я писал и писал, и ничего не происходило. И так было до тех пор, пока я не принялся активно работать над привлечением клиентов.

Вывод: клиенты сами не придут. Хотите результатов — учитесь маркетингу и продажам, рассказывайте о том, что вы делаете, максимальному количеству людей, иначе ваши усилия не имеют никакого смысла.

2



ТЕ, КТО ДАВНО НА РЫНКЕ, НИКОГДА НЕ ОШИБАЮТСЯ, И Я ДОЛЖЕН ИМ СЛЕПО ВЕРИТЬ

Мою книгу «#UPшифтинг: пошаговое руководство по изменению жизни для тех, кто потерял себя в рутине», которую сейчас все так хвалят, отказались печатать 18 издательств, поскольку они «не видели перспектив» и «эта тема вряд ли будет интересна». Это меня сильно расстраивало и даже заставило усомниться в том, что моя книга вообще имеет право на существование. Мне очень помогло, когда я узнал, что моему канадскому коллеге юристу-писателю-коучу Робину Шарме также отказали все издательства, и он самостоятельно на свои деньги издал свою книгу «Монах, который продал свой „Феррари“», которая впоследствии стала мегабестселлером и была издана на 51 языке тиражом 4 млн экземпляров. Бесчисленные издательства также отказывались печатать и Агату Кристи, и Дж. К. Роулинг. Такие истории придают сил и уверенности в себе. В итоге я решил издать свою книгу сам — благо теперь есть такая возможность, и это было единственное правильное решение.

Вывод: не верьте никому на слово, даже «специалистам» на рынке. Верьте в себя и свою интуицию в первую очередь.

«Успешный успех» в инстаграмах и фейсбуках создает ложное впечатление, что все у всех прекрасно и что все всегда получается с первого раза. Это не так. За прошедшие три года я сделал много правильных вещей, но и глупостей я тоже натворил предостаточно. Поэтому я решил написать эту статью и рассказать о некоторых своих «факапах», чтобы помочь тем, кто только еще мечтает о переменах или планирует свой побег на свободу. Итак, какие же ошибки и опасности поджидают на свободе, какие грабли раскиданы по пути?

3

У МЕНЯ ДОЛЖНО ПОЛУЧИТЬСЯ С ПЕРВОГО РАЗА

На свободе совершенно другие правила, чем на наемной работе. Например, в мире коучинга и онлайн-бизнеса, в который я перешел, было непонятно, кому верить, а кому нет. Я чувствовал себя этаким домашним наивным котом, который попал в дикие джунгли и совершенно в них не ориентируется. Я сделал несколько крупных ставок на неправильных людей. Проиграл. Крякнул, вытер холодный пот и пошел работать дальше — а какие были варианты?

Вывод: играйте аккуратно на новой неизведанной территории, но имейте в виду, что без потерь и ошибок все равно не обойтись, как бы вы ни старались.

4

СЕЙЧАС Я БЫСТРО РАЗБОГАТЕЮ

Мои первые проекты были глубоко убыточными. В первые полтора года я потерял на своей коучинговой и тренинговой «практике» больше миллиона рублей. Большую часть этих денег я бездарно слил в рекламу и в консультации непрофессиональных советников, продюсеров, таргетологов, маркетологов, «шмаркетологов» и всякой другой инфобизнесовой шушеры, да и просто в огромное количество лишних действий, которые я предпринимал хаотически, как любой стартапер.

Вывод: нужно будет работать, и работать много, не верьте разводилам, которые обещают вам золотые горы с первого запуска.

6 СЕЙЧАС Я БЫСТРЕНЬКО ПОЛУЧУ ВСЯКИЕ НУЖНЫЕ ДИПЛОМЫ И СЕРТИФИКАТЫ — ЭТО НЕСЛОЖНО

Когда я только начинал проводить бесплатные коуч-сессии, чтобы набирать необходимые часы практики для сертификации в ICF — Международной федерации коучинга, я еще не умел рассчитывать свои силы в моей новой профессии. Так, в течение одного месяца я провел больше 80 часов бесплатных сессий и чуть не умер. Потом долго восстанавливался. Тогда я на себе прочувствовал: коуч-сессии требуют максимальной концентрации и мастерства и являются очень ресурсозатратными. Коучам критически важно не перенапрягаться и уметь грамотно восстанавливаться.

Вывод: закладывайте больше времени и ресурсов на свое обучение и сертификацию, это не так просто, как может показаться на первый взгляд.

5 ЧЕМ БОЛЬШЕ Я БУДУ РАБОТАТЬ, ТЕМ СКОРЕЕ У МЕНЯ ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ

Поначалу я вообще не отдыхал. Это самая распространенная ошибка начинающих предпринимателей — хочется всего и сразу, плюс заканчиваются деньги и нужно срочно зарабатывать. Я работал по 15 часов в день семь дней в неделю и был близок к эмоциональному выгоранию, на этот раз уже не в юриспруденции, а в коучинге. Благо я был уже на новом уровне осознанности, быстро спохватился и предпринял меры: с точки зрения управления стрессом я действительно практикую то, чему учу других.

Вывод: заботьтесь о себе и берегите свой ресурс — это позволит вам скорее прийти к цели.

8

НЕВАЖНО, ЧТО Я ЕМ И КАК СЕБЯ ЧУВСТВУЮ, ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ ДЕЛО ДЕЛАЛОСЬ

Интуитивно я начал перемены в своей жизни с того, что бросил пить и курить (как многие юристы, я долгие годы использовал алкоголь как единственный способ борьбы со стрессом). И вроде бы все шло неплохо, но в какой-то момент я осознал, что на смену алкоголю и курению пришла тяга к сладкому: я принялся поедать пирожные и шоколадки в огромных количествах. Для меня это был тревожный знак о том, что мне нужно еще больше заняться практиками управления стрессом, иначе одна зависимость может быстро перерасти в другую.

Вывод: нам нужно учиться слушать свое тело и доверять ему, во многом оно мудрее нашего разума. Оно очень хорошо подсказывает нам, ведем ли мы правильный образ жизни или нет. Для любого человека хорошее физическое состояние является основой успеха. Особенно это важно для начинающих предпринимателей на самом сложном первом этапе.

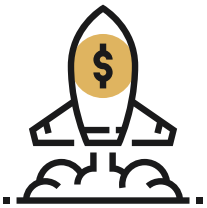
7

Я ВСЕ РАССЧИТАЛ, МОИ ФИНАНСЫ ПОД КОНТРОЛЕМ

Деньги, которые у меня были отложены на переходный период, закончились до того, как я начал много зарабатывать и вернул свой доход на прежний уровень. В жизни все оказалось не так, как в моих планах и расчетах. Помогла поддержка родственников и друзей, дай бог им здоровья.

Вывод: закладывайте минимум полтора-два года на раскрутку бизнеса и понимайте очень четко, за счет чего вы будете жить в этот период.

9

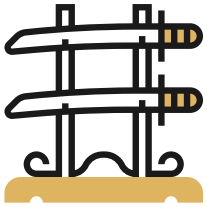


ЕСЛИ У МЕНЯ СТАРТАП, ЗНАЧИТ, Я ДОЛЖЕН ЗАБЫТЬ ОБО ВСЕМ НА СВЕТЕ

Один из моих клиентов-предпринимателей рассказал мне свою грустную историю. Несколько лет он упорно строил свой успешный бизнес, а когда наконец построил, от него ушла жена, потому что эти несколько лет она не видела своего мужа дома. Я благодарен ему за эту историю, потому что в какой-то момент и сам был близок к такому дисбалансу, но вовремя одумался.

Вывод: вы не можете поставить на паузу свою семью, жену, детей, здоровье, хобби, друзей и так далее, пока вы строите свой бизнес. В коучинге есть практика «Колесо баланса», которая учит нас, что жизнь должна быть сбалансирована и что бизнес и работа — это лишь одна из многих сфер в нашей жизни.

10



У МЕНЯ НЕ ПОЛУЧИТСЯ. ВСЕ ПРОПАЛО

Поначалу были у меня минуты слабости, и я частенько поддавался унынию и сомнениям: «А нужно ли вообще кому-то то, что я делаю? Вытяну ли я?» Были даже панические атаки в первый месяц, когда не пришла СМС о том, что мне на счет зачислена зарплата. В такие времена резко падает настроение и продуктивность, и это очень сильно отражается в первую очередь на семье — близкие остро чувствуют твою подавленность и уныние. Им и так-то страшно, что муж/папа ушел со стабильной высокооплачиваемой работы запускать свой бизнес, а он еще и хандрит и сомневается в своих силах. На самом деле это один из самых распространенных запросов предпринимателей в коучинге: «Как находить в себе силы в моменты неудач? Когда все плохо, когда все идет не так, как ты планировал».

Вывод: ни в коем случае нельзя позволить отчаянию и сомнениям завладеть собой. Недаром уныние — один из смертных грехов. И теперь я понимаю почему, поскольку знаю, как уныние действует на человека с точки зрения нейрофизиологии. Нужно учиться выныривать из уныния, как поплавок, — это и есть развитый эмоциональный интеллект. И лекарство здесь одно — вера. Вера в себя, в свое дело, вера в успех. Глубинная вера, что все в итоге будет хорошо, что твоя жизнь поможет, вытащит тебя. Хотел ли я когда-нибудь бросить то, что начал, и вернуться назад в офис и в юриспруденцию? Нет. Я точно знал, что я делаю то, что я хочу, то, что я должен, во что верю и то, что мне нравится.

Оглядываясь назад на свой опыт и на опыт моих клиентов, я могу лишь подтвердить, что любой стартап — это огромное напряжение внутренних сил. Придется очень много работать на пределе. Именно поэтому вам должно безумно нравиться то, что вы делаете, и вы должны верить в свое дело всей душой, иначе не выдержите и повернете назад.

Не думайте, что у вас получится с первого раза. Почти наверняка, и даже совершенно точно, не получится. Пробуйте, ошибайтесь, пробуйте снова и снова ошибайтесь — только так вы найдете свой путь. Ошибки — это хорошо. И это идет вразрез с тем, чему нас учили в школе, университете и на работе (особенно юристов). При этом обязательно ищите мотивацию и поддержку вовне. Одна цитата всегда дает мне силы в моменты сомнений: «Я промазал больше девяти тысяч бросков за свою карьеру. Проиграл в трехстах матчах. Двадцать шесть раз мне доверяли решающий бросок, и я промахивался. Я терпел неудачи снова и снова. Именно поэтому я добился успеха». Это сказал Майкл Джордан, величайший баскетболист нашего времени. И если Джордан промазал 9000 раз, то мы точно имеем полное право на свои ошибки!

Так что ошибайтесь, падайте, вставайте, отряхивайтесь и идите дальше. Причем с улыбкой, а не мрачно матерясь сквозь зубы. Ведь жизнь — это увлекательный квест. Как говорят в Японии, «победитель — это тот, кто упал семь раз, а поднялся восемь»