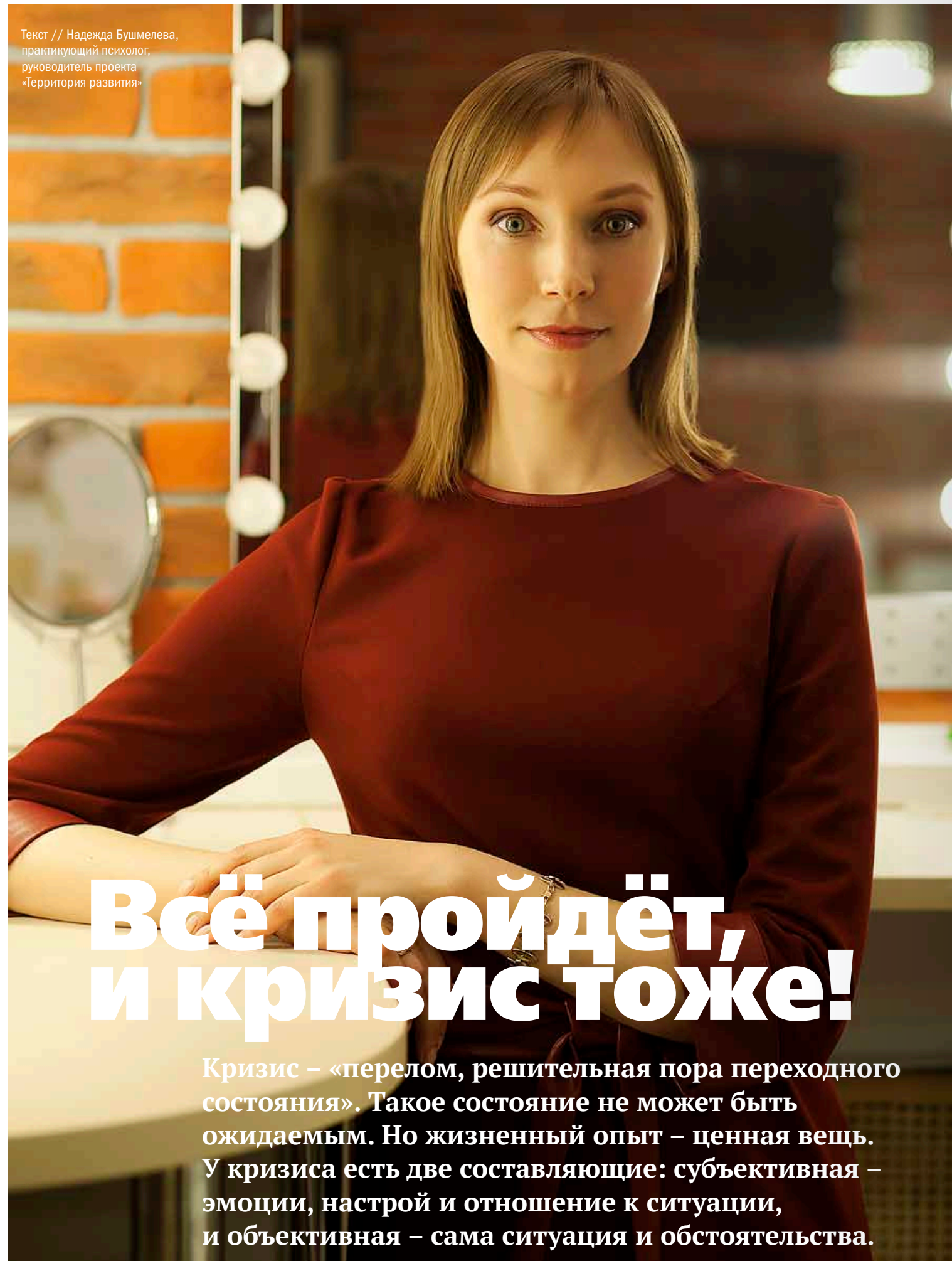


Текст // Надежда Бушмелева,  
практикующий психолог,  
руководитель проекта  
«Территория развития»



# Всё пройдёт, и кризис тоже!

Кризис – «перелом, решительная пора переходного состояния». Такое состояние не может быть ожидаемым. Но жизненный опыт – ценная вещь. У кризиса есть две составляющие: субъективная – эмоции, настрой и отношение к ситуации, и объективная – сама ситуация и обстоятельства.

**П**опробуйте задать себе вопрос: как и какой ценой я преодолю кризис? Оптимизм не приходит с опытом. Но если вы предприниматель, значит, вам оптимизм присущ по природе. Нельзя делать дело, не веря, что оно получится. Кризис – явление временное, поэтому вселенских трагедий устраивать не будем.

Психологически настраиваемся на выход из кризиса ПОБЕДИТЕЛЕМ. Некоторые себе дают установки скромнее – «выйти из кризиса с наименьшими потерями».

Контролируем эмоции, не даём им стать причиной для необдуманных действий.

Стараемся быть сдержанными, чтобы не стать «носителем вируса кризиса» внутри компании.

Общаемся с коллективом. Честно обсуждаем все перемены, которые происходят в компании в связи с кризисом. Анализируем, что в настоящее время приносит деньги компании и кто из сотрудников вносит значимую лепту. Этим проектам и людям уделяем больше внимания. Ежедневно концентрируемся на созидательном рабочем процессе.

Следим за событиями, происходящими на рынке, постоянно оценивая возможности. Помним, что в современном бизнесе информация – хорошее оружие, с помощью которого можно выиграть многие бои.

Золотое правило работы в кризис: «Всё, что ранее функционировало в автоматическом режиме, должно перейти в «ручной» режим.

Есть в психологии такое понятие: «жить здесь и сейчас». То есть во время кризиса концентрируемся на текущем моменте вместо будущего. Итак:

Пересматриваем бюджет. (По опыту большинства предпринимателей, чтобы хорошо пережить кризис, нужно иметь постоянные каналы сбыта товара и понизить цены на реализуемую продукцию.) Идём к поставщикам сырья, к контрагентам и партнёрам и разговариваем с ними о снижении цены: во-первых, на арендные ставки, во-вторых, на коммунальные услуги и прочие расходы. Работаем на более низкой марже. Сокращаем затраты...

Вот вроде бы всё так просто и ясно. А ведь за каждым действием стоят люди и судьбы. Если у вас хорошая команда, то стараемся сохранить этот ресурс.

Если нет такой возможности, то отправляя людей на вольные хлеба, стремимся не испортить репутацию своей фирмы и не нажить себе врагов.

Аутплейсмент – наверняка слышали такой термин – это не что иное, как деятельность работодателя по трудоустройству

увольняемых сотрудников. Крупные компании для таких целей нанимают специалистов, но многое можно сделать собственными силами.

Вот несколько простых шагов без особых денежных затрат:

Дайте увольняемым сотрудникам письменные рекомендации. (Ведь вы знаете, чем они занимались и каких успехов достигли.)

Попросите сотрудника отдела кадров помочь грамотно составить резюме тем, кто в этом нуждается. (Помогите сформулировать функциональные обязанности, раскройте результаты и достижения). Как показывает практика, сокращать чаще всего начинают или молодых специалистов, имеющих не-большой опыт, или пожилых, которые пребывают в периоде стагнации. И те, и другие сложно ориентируются в быстро меняющемся мире, тем более, в кризисные периоды. Поэтому даже незначительная психологическая поддержка будет очень кстати.

Ещё один шаг, настраивающий на лояльность к компании. У вас наверняка есть знакомые кадровые агентства и коллеги, работающие в других сферах – направьте им резюме увольняемых вами сотрудников. Может, для кого-то из них, именно с вашей подачи, в будущем сложится успешная карьера.

Та команда, которая вместе с вами переживает кризис, нуждается в дополнительных стимулах. Не отменяйте корпоративные мероприятия, просто сделайте их бюджетными. Организуйте обучающие семинары. Кризис обнажает те конструктивные не-подладки компаний, которые в обычное время незаметны. Поэтому разумно использовать оставшиеся ресурсы для восстановления деятельности. Тренинги и семинары позволяют расширить рамки кругозора и учат находить нестандартные пути решения задач, также являются хорошим мотиватором к дальнейшему развитию сотрудников и компании.

Именно во время кризиса мы учимся рационально и продуманно распоряжаться своими финансовыми ресурсами, временем и жизнью. Кстати, о времени: если у вас в связи с кризисом свободного времени стало больше, посвятите его себе, своему здоровью и семье. Вложения в эти сферы всегда окупаются.

Так что же такое кризис? Это угроза или стимул? Есть компании, которые ничего не делают, ждут окончания кризиса. Скорее всего, их ожидает большое разочарование. Но если вы умеете смотреть на проблемы, как на задачи, которые подталкивают к развитию, то через преодоление препятствий, через приобретение личного опыта вы из кризиса выйдете на новый, более высокий уровень развития бизнеса.

## Притча

Жил был царь Соломон. Несмотря на то, что он был мудрым, его жизнь была очень беспокойной. Однажды решил он обратиться за советом к придворному мудрецу: «Помоги мне – многое в этой жизни способно вывести меня из себя. Я эмоционален, и это осложняет мою жизнь!» На что мудрец ответил: «Я знаю, как тебе помочь. Надень это кольцо – на нём высечена фраза: «ЭТО ПРОЙДЁТ!» Когда к тебе придёт сильный гнев или большая радость, печаль, разочарование – просто посмотри на эту надпись, и она отрезвит тебя. В этом ты найдёшь спасение!»

Соломон последовал совету мудреца и смог обрести спокойствие. Но однажды, во время одного из приступов гнева, он, как обычно, взглянул на кольцо, но это не помогло – наоборот, он ещё больше вышел из себя. Он сорвал кольцо с пальца и хотел зашвырнуть его подальше, но вдруг увидел, что на внутренней стороне кольца тоже есть какая-то надпись. Он присмотрелся и прочитал: «И ЭТО ТОЖЕ ПРОЙДЁТ...»