

# Коучинг в стиле джаз

БЕСЕДОВАЛА ЕКАТЕРИНА СМИРНОВА

Мы беседовали почти два часа. Его личная история, его принципы и философия, его миссия и устремления – все это невозможно уместить в формате журнальной публикации. Но есть сайты, есть его виртуальная империя коучинга, где он щедро делится со всеми, кто готов учиться и впитывать, навыкам изменения себя и пространства вокруг. «Как вас представить нашим читателям?» – спросила я. «Напишите – главный вдохновляющий мир». Что ж, знакомьтесь – Вадим Юрьевич Котельников, коуч, философ, бизнес-консультант, автор-исполнитель песен, человек, который точно знает, что каждый из нас может достичь в тысячи раз больше.

## ВАДИМ КОТЕЛЬНИКОВ

56 лет

Основатель Бизнес e-Коуча

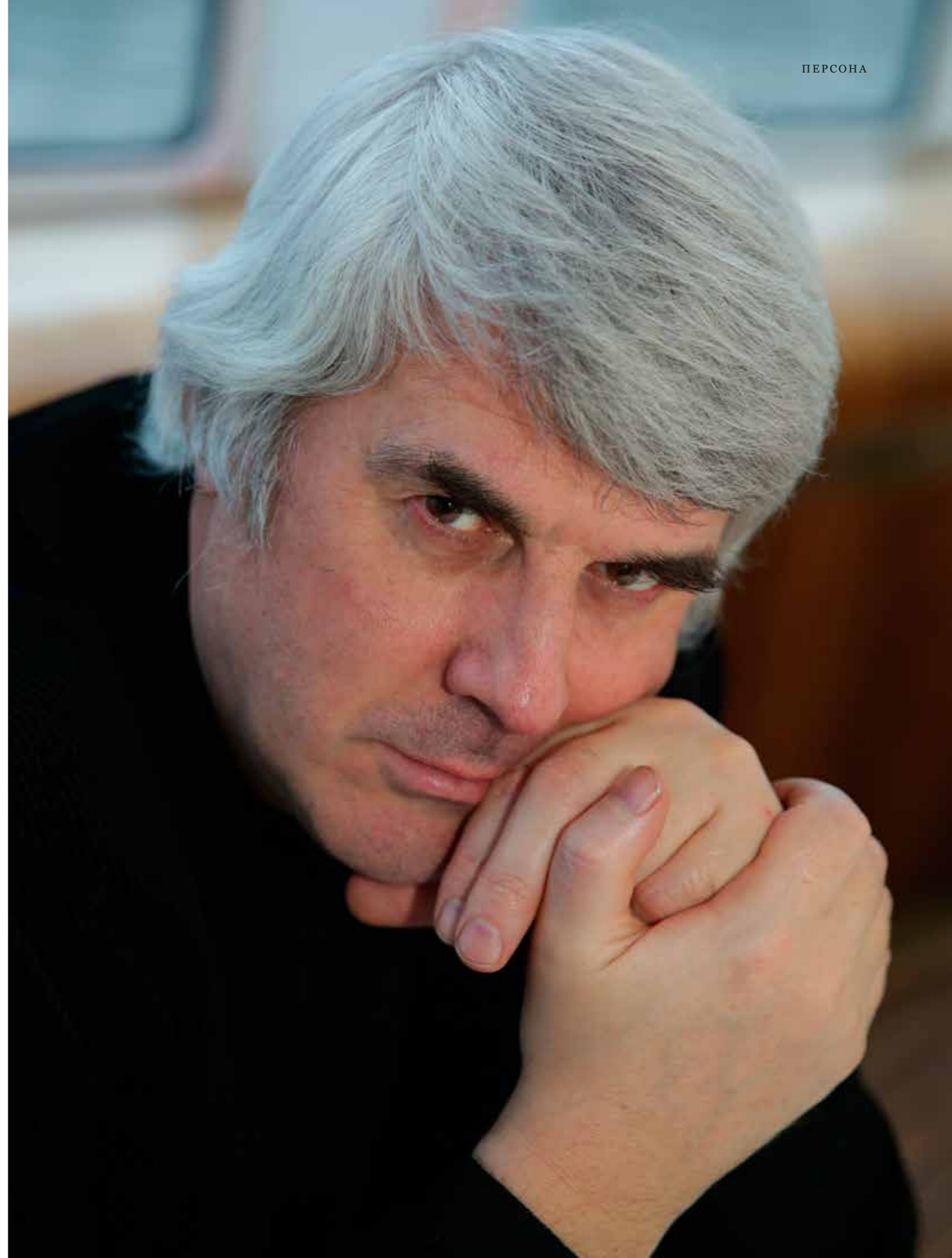
Окончил МИФИ и экономическую академию, однако основное образование получал и продолжает получать самостоятельно, приговаривая: «Если ты перестаешь учиться, ты перестаешь создавать будущее и становишься прошлым». 15 лет прожил в Индии, работая в ООН-ском Азиатско-Тихоокеанском Центре передачи технологий. Затем ушел в свободное плавание, создав собственную интернет-систему e-коучинга предпринимателей и проактивных людей во всем мире. Основатель развивающих интернет-ресурсов, как англоязычных (1000ventures.com, success360.com и др.), так и русскоязычных (cecsi.ru, innovarsitet.ru и др.). Автор-исполнитель песен. Знаток восточных философий и культур. Женат, отец двоих детей.

**ВАДИМ ЮРЬЕВИЧ, МОЖЕТЕ КОРОТКО ОБЪЯСНИТЬ, В ЧЕМ СИЛА ВАШЕЙ СИСТЕМЫ Е-КОУЧИНГА?**

Идея e-коучинга – подвести человека к тому, чтобы он стал сам задавать себе будоражащие вопросы и сам искать на них прорывные ответы. Стандартная обучающая программа просто диктует: «Делай вот так». То есть учит быть таким, как все. Мой e-коуч помогает человеку самому что-то изобретать, фокусируясь на лидерах, которые ледоколом идут впереди всех. E-коуч помогает человеку стать более креативным, более предприимчивым и инновационным. Есть и другие уникальные программы и тренинги – например, моделирующая игра «Футбол инноваций», которая помогает компаниям во всем мире превращать идеи в прорывной прибыльный бизнес.

**КАК ПОЛУЧИЛОСЬ, ЧТО ИМЕННО ВЫ СОЗДАЛИ ТАКУЮ ВОСТРЕБОВАННУЮ В МИРЕ СИСТЕМУ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ТАЛАНТОВ?**

Должны были совместиться три компонента, чтобы получился синергетический эффект: образование, нестандартное мышление и предприимчивость. У меня широкое российское образование и врожденная российская изобретательность. Предприимчивости изначально не было. Но я 15 лет проработал за рубежом и там этой предприимчивостью пропитался. Вообще, образование в СССР было хорошее, и с инновационными идеями недостатка не было, но предприниматели мы были никакие. Да и сейчас в России считается, что бизнес – это делание денег, а это вовсе не главная цель.



**КАКОВА ЖЕ ЦЕЛЬ БИЗНЕСА, ПО-ВАШЕМУ?**

Создание максимальной ценности для потребителей. Влюбись в своих покупателей, и тогда будешь создавать для них удивительные вещи, которые они будут с радостью приобретать. Об этом говорят основатели всех триумфальных компаний.

Живя в Азии, я также перенял тамошний настрой на непрерывные улучшения, а еще глобальную стратегичность мышления. Тем временем произошла революция в информационных технологиях. Сами принципы построения передового бизнеса изменились. Раньше бизнес развивался вглубь, путем улучшения технологий. А сейчас инновационный бизнес развивается, главным образом,вширь, путем синергичной интеграции инноваций разных сфер бизнеса – стратегий, организационных структур, технологий, процессов, финансов, маркетинга. За счет этого развивается передовой бизнес. Очевидно, что такой подход требует других людей, способных смотреть не только прямо, но и на 360 градусов вокруг и обязательно вверх и вглубь себя.

**НАДО ПОЛАГАТЬ, ТАКИХ ЛЮДЕЙ ОЧЕНЬ МАЛО. КАК СЧИТАЕТСЯ – ОТ СИЛЫ 3 % ОТ ВСЕГО ЧЕЛОВЕЧЕСТВА.**

Думаю, даже не три, а один процент. Но на Земле живет 7 миллиардов человек, 1% - это 70 миллионов. Конечно, распределены по миру эти люди неравномерно. Например, в США инновационный бизнес бурно развивается в Калифорнии в Силиконовой Долине и вокруг MIT. Образцом инновационной компании в США считается IDEO, занимающаяся дизайном новых продуктов. Но в самом начале у них вообще не было ни одного дизайнера. Кто-то из сотрудников хорошо разбирался в анатомии, кто-то в искусстве. Инноваторы из IDEO наблюдали за людьми, насколько им комфортно использовать тот или иной продукт, а с чем они испытывают дискомфорт. Позже по этому пути пошел Google, который вышел на рынок с совершенно сырым поисковиком и изучал, что людям нравится, что не нравится, где они дольше обычного теряют время и т.д. Это и называется «плясать от рынка». Похожая история произошла со Стивом Джобсом. Когда создавался первый «Макинтош», в его команде были художники, музыканты, биологи – совершенно гениальные в своих областях люди, которые одновременно еще оказались и хорошими айтишниками.

# ЧЕЛОВЕК 95 % РЕШЕНИЙ ПРИНИМАЕТ НА ЭМОЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Лидеры рынка используют стратегию «голубого океана». Суть ее в том, чтобы не конкурировать в «красном океане», где кишит большинство похожих друг на друга продавцов, борясь за покупателей, а создать свой «голубой океан», где ты со своим инновационным продуктом будешь единственным, заметным и привлекательным. И когда в компании работают не узкие специалисты в своей области, а люди, которые способны черпать вдохновение из различных сфер и объединять идеи в синергичную комбинацию, – вот за счет этого и получают прорывы. И такие вещи я и помогаю нащупывать и создавать. При этом часто работают чисто интуитивные методы пробуждения креативности. Примечательно, что когда человек заходит на мой сайт, он на каждой страничке видит что-то свое – это зависит от того, с какими знаниями, мотивами и устремлениями он пришел.

**И ВЫ ГАРАНТИРУЕТЕ, ЧТО КАЖДЫЙ, КТО КУПИТ ВАШ ПРОДУКТ И СДЕЛАЕТ ТЕ ШАГИ, КОТОРЫЕ ВЫ ЕМУ ПРЕДПИСЫВАЕТЕ, ПОВЫСИТ СВОИ СПОСОБНОСТИ К БИЗНЕС-ТВОРЧЕСТВУ?**

Каждый приходит в этот мир со своей миссией. Бог создал человека по образу и подобию своему, а раз Бог – творец, то и каждый из нас тоже творец. С другой стороны, прорывных творцов не много. Кто-то приходит в этот мир с миссией заботы о нуждающихся, кто-то – с миссией сделать людей более счастливыми и сострадательными. А где-то 1 % людей – это как раз те ледоколы, которые не плывут вместе со всеми по течению, а прокладывают новые пути и двигают цивилизацию вперед. Мой е-коучинг нацелен, в первую очередь, на таких первопроходцев. Но не только. Среди моих более чем удовлетворенных

клиентов много корпоративных лидеров, бизнес-консультантов, преподавателей бизнес-школ и университетов. Есть даже священники.

**С КАКИМ ЗАПРОСОМ ЧАЩЕ ВСЕГО К ВАМ ПРИХОДЯТ?**

Люди ищут озарение в различных областях: радикальные инновации, новые бизнес-модели, интернет-предпринимательство, лидерство, кайдзен, модели получения прибыли... Интернет дает прекрасную обратную связь – я каждый день изучаю, кто приходит, из каких стран, чего ищет. Причем человек может прийти на кайдзен, а потратить основное время на джазе создания инноваций. Это и есть главная задача вдохновляющего е-коуча – давать человеку «новые глаза» и стимулировать в нем предпринимательское творчество. Когда у человека есть конкретный вопрос, он ищет ответ на него в Википедии. Но е-коуч – это не информационный ресурс. Человек приходит на е-коуч с одним вопросом, а уходит с кучей других идей, которые могут быть совершенно не связаны с первоначальной целью визита. Е-коуч помогает человеку вырваться из рутины и стать творцом.

**КТО ПРИХОДИТ К ВАМ УЧИТЬСЯ?**

Люди, мечтающие проложить яркий путь, как внутри себя, так и снаружи. Многие из них – начинающие предприниматели. Корпорации тоже заказывают мои обучающие курсы и тренинги по разным направлениям: творческие виды маркетинга, коммерциализация технологий и так далее. Но большие организации – это, как правило, бюрократизированные, неповоротливые структуры, и люди, которые в них работают, после моих тренингов возвращаются в свою рутину, и им очень трудно инициировать радикальные изменения. А чтобы стать более инновационными, нужно уходить от командных способов управления к «заслугократии», то есть менять все очень сильно. Для таких подвигов требуются герои. В отличие о корпоративных менеджеров, стартаперы легко берут на вооружение новые инструменты. И сам я от работы с ними получаю куда большее моральное удовлетворение. Это если про Россию говорить. За рубежом все несколько по-другому. Там многие крупные корпорации стремятся быть не менее инновационными, чем стартапы.

**С КЕМ ВАМ ПРОЩЕ И ПОНЯТНЕЕ ЗАНИМАТЬСЯ?**

С азиатами. С европейцами, с американцами мне тоже легко – я их хорошо понимаю, но духовная

близость у меня с ними редко возникает. В Азии же люди живут между землей и космосом и время измеряют в тысячелетиях. Мне это близко. Все-таки я прожил там довольно долго.

**РАССКАЖИТЕ, С ЧЕГО ВСЕ НАЧАЛОСЬ!**

По первому своему образованию, полученному в МИФИ на факультете кибернетики, я – инженер-системотехник. По второму – экономист-международник. Когда началась перестройка, заговорили о необходимости создавать малый бизнес, рыночную экономику, выходе на мировую арену. Вот этим всем я увлекся. Меня даже направили на коротенькую стажировку в ООН-ский Азиатско-Тихоокеанский центр по передаче технологий в Индии. Но СССР вскоре распался, и мне пришлось там выживать самостоятельно. Это был переломный момент в моей жизни, который показал, что каждый человек может сделать в тысячу раз больше, чем думает, что сможет. Я начал бороться за консультационные контракты в ООНовском центре. Намечалось четыре консультационных контракта на разные темы – экология, передача технологий, создание информационных систем и малый бизнес. И надо было нанять на месяц четырех консультантов. Я решил, что если уж мне здесь оставаться, то надо выигрывать все четыре контракта. Директор-норвежец опешил тогда: «Ты что! Должно быть четыре разных консультанта!» А что, спрашиваю, разве запрещено одному человеку подавать заявку на все четыре тендера? «Нет, не запрещено». Ну, я и подал на все. Четыре месяца готовился, спал в буквальном смысле в офисе на столе. Но через четыре месяца выиграл все четыре консультационных контракта. Заработанных денег хватило на то, чтобы семью привезти – у меня к тому времени было уже двое детей, – и подготовиться к следующему тендеру, который был через год. И так потихонечку я продвигался. Система эта работает просто: когда идет тендер, обещаю достать Луну с неба. Но если контракт выигран, изволь ее достать и сделать то, что обещал. И в этом достижении невозможного и заключается основной процесс твоего роста.

**ВЫ ЖИЛИ В ДЕЛИ?**

Сначала в Бангалоре – в тот момент там было всего двое русских, я и Святослав Рерих. Меня попросили к нему заходить каждую неделю.

## ОН ЗАБУДЕТ ТО, ЧТО ЕМУ СКАЗАЛИ,

И я заходил. Азией и восточной философией я интересовался давно и всерьез, так что поговорить нам было о чем. Потом я работал в международных проектах в 50 странах, создавал центры по передаче технологий, бизнес-инкубаторы и сопутствующие международные поддерживающие системы. Разумеется, это было непрерывное самообучение. Так я проработал 14 лет, последние 2 года исполняя обязанности директора ООНовского центра. А потом быстрый личностный рост в рамках ООН завершился, и мне там стало уже не интересно. К тому времени я уже нашел свою миссию – понял, зачем я был рожден. У меня родился вдохновляющий е-коуч, который помогает людям достигать в тысячу раз больше, чем они сами считают возможным. Сейчас у меня клиенты в 130 странах мира, все ведущие компании покупают у меня мои курсы и тренинги. В 50 странах лицензированные тренеры, половина которых американцы, обучают людей по моим программам. Это захватывающее дух радостное и непрерывное путешествие все дальше и выше.

**В ВАШЕЙ СИСТЕМЕ Е-КОУЧИНГА МНОГО НОВЫХ ТЕРМИНОВ – ЭМФОГРАФИКА, ДЖАЗ ИННОВАЦИЙ... РАСШИФРУЙТЕ, ПОЖАЛУЙСТА!**

Эмфографика – эмоциональная инфографика. Инфографика появилась как способ передать информацию очень занятому человеку. С другой стороны, человек 95 % решений принимает на эмоциональном уровне. Он забудет то, что ему сказали, но будет помнить, что он при этом почувствовал. Так что если к инфографике добавить эмоции, то обучение будет проходить куда быстрее и лучше. В создании эмфографических слайдов мне помогают, в том числе, и молодые актеры – коллеги моего сына Дениса. Джаз инноваций – это творческий процесс создания инноваций, импровизация внутри заданной структуры. В России в основном используется



устаревший пошаговый метод создания инноваций. Этот метод был хорош в прошлом веке, когда технологии менялись медленно. Сейчас технологии меняются стремительно, так что надо импровизировать на ходу, создав предварительно структуру и задав направление движения. Джаз инноваций помогает как создать такую структуру, так и наладить импровизацию внутри нее.

**КАК ПРАВИЛО, РУССКИЙ ЧЕЛОВЕК ЕДЕТ НА ВОСТОК ИЛИ ЗА ЭКЗОТИЧЕСКИМ ОТДЫХОМ, ИЛИ ЧТОБЫ КАКОЙ-ТО ПРОСТЕЙШИЙ КУПИ-ПРОДАЙСКИЙ БИЗНЕС ОРГАНИЗОВАТЬ, ИЛИ В ПОИСКАХ СВОЕЙ ШАМБАЛЫ. ЗАЧЕМ, ПО-ВАШЕМУ, НУЖНО ЕЗДИТЬ В АЗИЮ?**

В Азии энергетическое поле гораздо чище, чем на Западе. Там связь с космосом более прямая, не замусоренная. Достичь просветления гораздо проще.

**А НЕТ ЛИ ЗДЕСЬ ПРОТИВОРЕЧИЯ? С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ДЕНЬГИ, УСПЕХ, СОЦИАЛЬНОСТЬ – А С ДРУГОЙ ОСОЗНАНИЕ СУЕТНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ УСИЛИЙ НА ФОНЕ ВЕЧНОСТИ?**

Человек рожден не для того, чтобы деньги зарабатывать. Согласно восточной философии, человек в своей жизни проходит четыре цикла, проживая четыре состояния: «ученик», «отец семейства», «лесной житель» и «отшельник». Сначала ты учишься, потом ты зарабатываешь деньги, потому что от тебя материально зависят другие люди – родители, дети. Потом родителей нет, дети выросли – человек переходит в стадию «лесной житель», когда он понимает, что материальное – это не главное, что пора подумать о своей долгосрочной вселенской миссии. Человек ищет себя в духовной сфере, но еще продолжает работать в обычном, материальном мире. И познав истинное просветление, становится отшельником. Это не значит, что ты удаляешься жить в пещеры. Но ты уже в основном занимаешься духовным развитием и духовными практиками.

**А ВЫ СЕЙЧАС НА КАКОЙ СТАДИИ?**

Татьяна Алехнович, основатель школы духовного совершенствования «Рей Ки До Сатори», при нашей первой встрече сказала, что впервые встретила человека с собственным эгрегором. То есть с собственным энергетическим полем, которое объединяет вокруг человека тысячи людей. Конечно, я не один такой – просто другие ей не встречались. Татьяна Алехнович также сказала, что у меня уровень энергии в 25 раз

выше, чем у обычного человека, и что я могу этой своей жизнью завершить цикл моих перерождений, если сам того захочу. Можно было бы сейчас полностью заняться духовными практиками, но у меня задача в этом мире другая – я должен помочь как можно большему количеству людей раскрыть себя. А для этого необходимо создавать некоторые финансовые потоки. Но деньги – это не цель, а средство. Мы ведь живем не для того, чтобы есть, а едим для того, чтобы жить. Харуки Мураками на вопрос, любит ли он деньги, ответил: «Конечно, люблю! Они мне позволяют заниматься любимым делом».

**А ВАШИ ПЕСЕННОЕ ТВОРЧЕСТВО? ТАКИЕ ГЛУБОКИЕ ТЕКСТЫ У НЕКОТОРЫХ, С МНОГОСЛОЙНЫМИ СМЫСЛАМИ.**

«Многослойные» песни я не сочиняю, они сами приходят. Я просто расслабляюсь и выключаю мозг, позволяя тем самым песням войти. Шуточные же песенки, напротив, – плод мозговых игр.

**ВЫ ПРАКТИКУЕТЕ ЙОГУ, ЦИГУН ИЛИ ЧТО-ТО В ЭТОМ РОДЕ?**

Хатха-йогу – нет. Делаю разные гимнастики тибетские, из йоги только комплекс Сурья Намаскар – «приветствие солнцу». Наши йоги Сурья Намаскар йогой не считают, для них это просто гимнастика. А йоги, которые на севере Индии живут, наоборот, считают, что Сурья Намаскар – большой шаг к духовному совершенству. Также у меня есть своя ментальная йога – пять аффирмаций, которые мысленно повторяю прежде чем заснуть.

**НА ОСНОВЕ КАКИХ ПРИНЦИПОВ ВЫ СТРОИТЕ СВОЙ БИЗНЕС?**

Мой основной принцип – заниматься тем, что я делаю лучше всех в мире, и создавать то, чего

## НО БУДЕТ ПОМНИТЬ, ЧТО ОН ПРИ ЭТОМ ПОЧУВСТВОВАЛ



в мире никто прежде не создавал. Этим я занимаюсь 80 % времени. Месяц в году я выделил на проведение тренингов и консультаций. Я предпочитаю все делать через интернет, но иногда бывают проекты, когда надо присутствовать. Сейчас с Малазийскими банками начинается проект. У них полукризисная ситуация, что-то надо менять. И вот как раз с помощью моей моделирующей игры «Футбол инноваций» можно создавать что-то радикально новое. Не «давайте чуть-чуть рубаночком подделаем, подровняем, заполируем». А именно введение радикальных изменений, потому что это совсем другие технологии, другое сопротивление переменам и методы преодоления препятствий.

**И ВСЕ-ТАКИ, ТАК ЛИ НУЖЕН НАМ В РОССИИ ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС, ЕСЛИ МЫ ЕЩЕ С ТРАДИЦИОННЫМ НЕ ОЧЕНЬ-ТО РАЗОБРАЛИСЬ?**

Согласно экономическим исследованиям, Российская экономика находится где-то на 55-й ступеньке в мировом рейтинге. Если мы хотим сделать качественный скачок, перебраться поближе к первой ступеньке или занять ее, без системных радикальных инноваций не обойтись.

**СЕЙЧАС ОБЪЯВЛЕН КУРС НА УСКОРЕННОЕ РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА. ОДНА ИЗ ПРИЧИН – БЛИЗОСТЬ К АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОМУ РЕГИОНУ, КОТОРЫЙ, СУДЯ ПО МНОГИМ МАРКЕРАМ, БУДЕТ ОДНИМ ИЗ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ НАШЕЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ В ОБЗОРИМОМ БУДУЩЕМ. ВЫ ПОДДЕРЖИВАЕТЕ ЭТУ СТРАТЕГИЮ?** Безусловно. Здесь море возможностей - гораздо больше, чем в Европе и Соединенных Штатах. Технологии азиатов исходно иные. Им трудно изобрести что-то радикально инновационное, потому что их философия такова, что ты не можешь изменить действительность – ты можешь ее только познать. Я много езжу по этим странам, они очень хотят создавать с нами совместные предприятия. Наш Дальний Восток, если там будут созданы возможности по привлечению молодых и талантливых людей, - это Клондайк. Корея, Китай, Япония, Вьетнам, Сингапур, Малайзия, Таиланд – страны, у которых есть и деньги, и желание развиваться. И всем им нужны прорывные идеи, которыми богат российский изобретательный люд. Только не нужно думать, что при таком взаимном интересе создавать партнерские отношения просто. Культурные различия и тонкости играют огромную роль, и если ими не управлять достаточно мудро, стабильного успеха не достичь. ■