Зміст

ВСТУП 5
Розділ 1. ДОРОГУ ЗДОЛАЄ ТОЙ, ХТО ІДЕ 11
Розділ 2. БІЙЦІВСЬКИЙ КЛУБ 23
Розділ 3. НАЗАД У МАЙБУТНЄ 35
Розділ 4. ПЕРЕХРЕСТЯ 45
Розділ 5. ВИТОКИ 53
Розділ 6. КЛУБ — ЦЕ ЛЮДИ 59
Розділ 7. ТЕРИТОРІЯ ДОВІРИ 69
Розділ 8. ОТОЧЕННЯ ФОРМУЄ КОРОЛЯ 77
Розділ 9. ЗВ'ЯЗКИ ВИРІШУЮТЬ ВСЕ 87
Розділ 10. НАВІЩО БІЗНЕСМЕНАМ КЛУБИ? 107
Розділ 11. ІДЕЯ І КОНЦЕПЦІЯ 117
Розділ 12. ЯК ЗАЛУЧАТИ НОВИХ ЧЛЕНІВ ДО КЛУБУ? 127
Розділ 13. ІНІЦІАЦІЯ ТА ІНТЕГРАЦІЯ 139
Розділ 14. ВНУТРІШНЯ МАГІЯ 147
Розділ 15. ЕКОСИСТЕМА РОЗВИТКУ ЛІДЕРІВ 153
Розділ 16. МЕНЕДЖМЕНТ 163
Розділ 17. УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ 171
Розділ 18. СТЕЙКХОЛДЕРИ 183
Розділ 19. ФІНАНСОВА МОДЕЛЬ 191
Розділ 20. МІСЦЕ СИЛИ 203
Розділ 21. АЙДЕНТИКА 211
Розділ 22. ПРОЄКТ ВПЛИВУ 217

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

ВСТУП

Коли я створював свій перший, студентський клуб, то й гадки не мав, що саме ця подія визначить весь мій життєвий шлях і вплине буквально на все, що відбуватиметься зі мною у подальшому. Я був провінційним студентом з мінімальними можливостями, але неабиякими амбіціями, і, оскільки перше не відповідало другому, постійно міркував над тим, як мені будувати своє майбутнє. У ті часи дуже престижними вважалися професії юриста й економіста, тож я, як і більшість моїх однолітків, під впливом оточуючих також вирішив стати юристом. Вступив до вишу, але вже на другому курсі юрфаку чітко усвідомив, що юриспруденція — це зовсім не та справа, якій я хотів би віддати все своє життя. Я зробив типову для багатьох молодих людей соціальну помилку і забажав за всяку ціну її виправити.

Наступні двадцять років я присвятив пошукам себе й активному розвитку. Захопившись формуванням і вдосконаленням клубних ділових спільнот, фактич-

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

но став соціальним архітектором, який створює світи з людей і для людей, а отже, спромігся реалізувати своє покликання.

Я завжди інтуїтивно знав, що люди, які нас оточують,— це і є найбільша наша цінність і найнадійніший капітал. Можливо, багато хто вважає, що головна сила криється в самій людині. До певної міри це і справді так. Але лише до певної міри! Адже більшість із нас приходить у цей світ, щоб розкрити свій потенціал і знайти власний шлях, набути більше досвіду і трансформуватися до наступного рівня, вирости духовно й ментально. А все це стає можливим лише у суспільстві.

Останнім часом різні люди радили мені написати книжку про те, як формувати свій соціальний капітал, як створювати сильні й успішні ділові спільноти. Але я ніколи не сприймав цю ідею як варту уваги, оскільки був упевнений: книжки треба писати у поважному віці, коли за плечима вже чимало років і багато що переосмислено. І жив я із цим глибоким переконанням до того часу, поки світ не наразився на COVID-19. Неочікувано опинившись, як і більшість людей на планеті, фактично під замко́м у власному будинку, я раптом отримав унікальну можливість поміркувати над багатьма речами і підбити якісь підсумки щодо прожитого і зробленого. Саме в такий час моєму найголовнішому клубному проєкту — CEO Club — ось-ось мало б виповнитися десять років. Клуб підходив до свого першого ювілею сильним, успішним і впливовим колективом, який реалізувався в масштабах країни як потужна

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

спільнота і практично досяг усіх цілей, що їх ми поставили собі за мету багато років тому.

Я чітко відчував, що прийшов час шукати нову місію і переосмислювати подальшу стратегію розвитку клубу. До того ж з кількома президентами й засновниками ділових клубів з інших країн я провів під час локдауну ряд цікавих онлайн-зустрічей і бесід, на яких активно ділився з колегами усіма нашими клубними напрацюваннями. І раптом я відчув, що весь багаж знань і досвіду, набутий нами за п'ятнадцять років активної клубної діяльності, може виявитися неймовірно цінним і ефективним для лідерів успішних клубних спільнот інших країн.

Крім того, протягом останніх двох років мені доводилося багато виступати в різних молодих клубах та інших згуртованих спільними цілями й інтересами угрупованнях моєї країни, і я неодноразово помічав, що у людей є бажання створювати й розвивати їх, але цьому абсолютно ніде не вчать. Кажу це з величезною впевненістю, тому що, опікуючись своїми клубними проєктами, я й сам постійно шукав по всьому світу літературу з розвитку клубів, але так і не знайшов книжок, які дійсно допомогли б мені робити це грамотно й ефективно. У розрізненому вигляді інформація зустрічалася, проте цілісного і ємного путівника, присвяченого питанню побудови клубних організацій, не було. Я предметно розмірковував про ту справу, якій віддав багато років. Шукав найбільш ефективні рішення і вів записи з приводу різних аспектів розвит-

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

ку ділових клубів, а потім і сам не помітив, як почав писати книжку.

Я написав The Club тому, що тепер точно знаю: знання, досвід та інструменти, накопичені мною протягом останніх п'ятнадцяти років, працюють і можуть стати в пригоді багатьом людям — як тим, хто створює і розвиває клубні спільноти, так і тим, хто бажає досягти значних результатів в житті і розуміє, що без формування сильного й масштабного соціального капіталу це зробити неможливо.

У книжці я системно і послідовно виклав цілісну модель побудови й розвитку успішної клубної спільноти, переважно на прикладі CEO Club, але з урахуванням досвіду створення і розвитку інших клубів. The Club — це про те, як з допомогою сильного оточення і соціальних зв'язків можна вирости і стати набагато сильнішим і успішнішим, якщо робити це системно, з розумінням головної ідеї та перспективи розвитку. Са́ме оточення, якщо його правильно сформувати, рухає нас вперед і вгору. А отже, його потрібно створювати — послідовно й усвідомлено, плекаючи, як сад, який при дбайливому догляді завжди віддячить своєю красою і рясністю плодів. **І якщо вам не байдужі власне майбутнє і власний внутрішній світ, ви повинні серйозно інвестувати в соціальні відносини.**

Бути просто частиною хорошої компанії друзів і приятелів недостатньо, щоб досягти великих цілей. Так само й аматорський («емоційний», спонтанний і часто безсистемний) підхід до створення клубів не прине-

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

се успіху. Скоріше, навпаки, він призведе до серйозних репутаційних втрат і розриву напрацьованих роками корисних відносин. Такий процес вимагає управління, а отже, певних компетенцій, знань і систематизації. **Тому ключова мета цієї книжки — з одного боку, надихнути когось на створення власного клубу або допомогти тим, хто їх вже розвиває, а з іншого — показати, як шляхом створення і розвитку сильного оточення можна досягати практично будь-яких цілей і реалізовувати проєкти різного масштабу.**

Нехай ця книжка про пошук і об'єднання людей стане для вас справжнім путівником і корисним інструментом на шляху власного розвитку. А щоб вона була легкою і живою, я вирішив поділитися методологією створення клубів на основі історії власного життя, безпосередньо з ними пов'язаного.

Сподіваюся, що, незважаючи на серйозний виклад деяких методик ефективної комунікації з рівними собі, читання цієї книжки стане для вас легкою прогулянкою на складному шляху соціальних відносин — і ви не тільки дізнаєтеся чогось нового й усвідомите щось важливе, але й побачите, наскільки цікавим і дивовижним може стати життєвий шлях, якщо оточити себе чудовими людьми, які допомагають нам творити саме́ життя.

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

Прикладом таких проєктів, організованих за допомогою нашого клубу, може бути Generation+ — програма, за якою щорічно навчаються сто дітей з інтернатів та неблагополучних сімей. Протягом року програма допомагає таким дітям підготуватися до самостійного дорослого життя, визначитися з професією, напрацювати необхідні соціальні навички й усвідомити, що все залежить від тебе і всього можна досягти, якщо сильно того бажати. Це проєкт, який народився і визрів всередині нашої спільноти завдяки колективним зусиллям багатьох залучених у нього членів клубу. Ще один приклад проєкту такого масштабу — «Озеленення України»: клуб є одним з його ініціаторів і головним партнером. Наша мета — допомогти планеті в оновленні екосистеми, а також вплинути на велику кількість людей, змінивши їхнє ставлення до природи. Народившись в Україні, проєкт став планетарним (Greening of the Planet), і сьогодні до процесу висаджування дерев в Україні та по всьому світу ми залучаємо вже мільйони бажаючих. Якщо поглянути на цифри, то під час останньої акції, у квітні 2021 року, ми організували понад два мільйони учасників у 103 країнах світу і висадили за один місяць п'ять мільйонів дерев. Цей проєкт став можливим завдяки об'єднанню зусиль великої кількості однодумців як всередині нашої спільноти, так і по всій планеті. Щоб його реалізувати, CEO Club разом зі своїм партнером, Business Woman Club, заснував благодійний фонд «Озеленення України», у якому беруть участь багато членів нашого клубу: хтось допомагає фінансуванням, хтось — експертизою, хтось — потрібними контактами, і, звичайно ж, більшість просто

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

висаджує дерева. Так, народившись в Україні, ця ініціатива стала планетарною.

Протягом всієї історії свого розвитку CEO Club запускає такі проєкти й ініціативи постійно, оскільки вони сприяють розвитку клубу як спільноти, підтверджуючи його вивірені цінності, а також формують довіру і дають людям розуміння того, що разом ми сила.

Організовуйте спільний емоційний досвід. Ще один дуже важливий інструмент для об'єднання людей — періодичні виїзні сесії, семінари або просто туристичні поїздки, які дозволяють спільно переживати яскраві емоції, оскільки однією лише організацією внутрішніх клубних івентів цього, на жаль, не досягти. Прикладами таких форматів в CEO Club можуть бути тижневі освітні виїзні семінари, які ми регулярно проводимо разом з «Аспен Інститутом» та іншими партнерами. До подібних важливих подій можна віднести і нашу недавню поїздку на Всесвітній економічний форум у Давос, де ми спільними зусиллями організували дискусійну панель з інвестицій в нашу країну. Групові поїздки в США, Ізраїль, Канаду, Казахстан, у яких в середньому беруть участь від 15 до 40 осіб, і спільні вітрильні регати та виїзні інтелектуальні заходи також є яскравим прикладом того, як клубна подорож може стати чудовим об'єднуючим емоційним переживанням і зміцнити довіру всередині спільноти.

Завжди захищайте своїх. Миттєва й безкомпромісна готовність захистити членів свого клубу перед лицем серйозних зовнішніх загроз, які часто виникають в полі

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

ведення бізнесу,— дуже важливий аспект у зміцненні довіри до товариства і всередині нього. Впевненість у тому, що засновники й менеджмент неодмінно відреагують на ситуацію і прийдуть на допомогу постраждалому члену клубу в критичних ситуаціях, налаштовує на довірчі стосунки навіть тих, кому така допомога ніколи не знадобиться.

Постійно спостерігайте за внутрішньою атмосферою. Якщо ви особисто берете участь у заходах, спілкуєтеся з людьми, багато й уважно їх слухаєте і вмієте читати між рядків, ви завжди зможете помітити навіть найменший дисбаланс в атмосфері клубу. Емоційний фон вже на ранньому етапі просигналізує вам про те, що назріли проблеми, і завдяки цьому ви попередите і залагодите будь-який конфлікт, тим самим ще більше зміцнивши довірчу атмосферу всередині клубу.

Ці кілька пунктів є основними інструментами у формуванні довірчих стосунків як головної платформи справжнього клубу. І це вкрай важливо, оскільки такий усвідомлено керований клуб — то вже особливий вид спільноти, у якій люди відчувають, що це не просто тусовка, а глибока й цілісна екосистема, заснована на співпраці і взаємодопомозі.

Саме в такому клубі виникає справжня глибина спілкування і взаємин, якої нам так не вистачає у буденному житті, і це вкрай важливо для тих людей, що досягли значних соціальних вершин, але не встигли побудувати іншу частину свого життя, більш особисту. Я знаю це не з чуток, оскільки багато в чому ті

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

потреби людей, які я прогнозував і хотів дозволити реалізувати учасникам клубу в цій спільноті, перегукувалися з моїми власними. Я прагнув не просто допомогти сильним і яскравим особистостям налагодити корисні ділові зв'язки — мені було необхідно за допомогою клубу створити ***людський зв'язок,*** міцний, глибокий і осмислений, з рівними собі. Я бажав цього як для себе, так і для тих, хто таких зв'язків шукав, але самостійно не знаходив.

Одна з найважливіших людських потреб у діловому світі, яка, на жаль, частіше за все залишається нереалізованою,— це глибина спілкування.

Мої спостереження за різними людьми і ситуаціями дали можливість усвідомити те, що **у діловому світі одна з найважливіших людських потреб, яка, на жаль, частіше за все залишається нереалізованою,— це глибина спілкування.** Таке спілкування неможливо купити, неможливо отримати просто так і до того ж швидко, його можна тільки виплекати у стосунках, де спорідненість поглядів крок за кроком будуватиме міцний зв'язок і довіру між двома людьми. Але чому тільки між двома? Хіба не можна таким чином створити глибокі стосунки між багатьма людьми? Так системне налагодження всередині якоїсь спільноти міцних багатогранних зв'язків, заснованих на довірі, стало моєю головною метою в новому клубному проєкті.

Це було дуже цікаве завдання — об'єднати людей на основі філософії спільності, яка, особливо у бізнес-середовищі з його вічною конкуренцією і поспіхом,

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

не була нормою. Колись Піфагор, приймаючи учнів до своєї наукової школи, зобов'язував їх допомагати один одному в усіх питаннях, бо вважав це ознакою високого рівня розвитку громади і її духовним маркером. Так само і я вірив у те, що якісно побудовані зв'язки всередині спільноти забезпечать її членам неймовірний розвиток не тільки в бізнесі, а й в аспектах особистості, духу і людяності. **Недовіра — це гра з нульовою ставкою, де для того, щоб один виграв, інші повинні програти. Довіра ж реалізує принципово іншу формулу взаємин, де виграю́ть усі.**

І оскільки я завжди вірив у те, що статус людини в суспільстві визначається насамперед її мисленням, мені хотілося побудувати клуб, у якому будуть враховані й реалізовані всі потреби особистості — особистості, яка завжди у пошуку, яка глибоко і самостійно мислить і прагне до всебічного розвитку. Клуб, що дає відчуття плеча і можливість зробити життя по-справжньому щасливим, оскільки дозволяє в контактах (партнерів, клієнтів, однодумців) знайти істинних друзів. Мені особисто потрібен був саме такий клуб, і я планував його створити. Проєктуючи CEO Club, я взяв дуже високу планку і за жодних обставин не збирався відступати, тому без кінця аналізував і підтягував у модель клубу все, що могло зробити його по-справжньому цілісним і живим організмом. А присвячені взаємодії і соціальним зв'язкам дослідження, що їх я почав вивчати на шляху до мети, ще більше укріпили мене у моїх намірах.

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>