

Содержание

ВСТУПЛЕНИЕ	5
Глава 1. ДОРОГУ ОСИЛИТ ИДУЩИЙ	11
Глава 2. БОЙЦОВСКИЙ КЛУБ	23
Глава 3. НАЗАД В БУДУЩЕЕ	35
Глава 4. ПЕРЕКРЕСТОК	45
Глава 5. ИСТОКИ	53
Глава 6. КЛУБ — ЭТО ЛЮДИ	59
Глава 7. ТЕРРИТОРИЯ ДОВЕРИЯ	69
Глава 8. СВИТА ДЕЛАЕТ КОРОЛЯ	79
Глава 9. СВЯЗИ РЕШАЮТ ВСЁ	89
Глава 10. ЗАЧЕМ БИЗНЕСМЕНАМ КЛУБЫ?	109
Глава 11. ИДЕЯ И КОНЦЕПЦИЯ	121
Глава 12. ГДЕ БРАТЬ НОВЫХ ЧЛЕНОВ КЛУБА?	131
Глава 13. ИНИЦИАЦИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ	143
Глава 14. ВНУТРЕННЯЯ МАГИЯ	151
Глава 15. ЭКОСИСТЕМА РАЗВИТИЯ ЛИДЕРОВ	157
Глава 16. МЕНЕДЖМЕНТ	167
Глава 17. УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ	175
Глава 18. СТЕЙКХОЛДЕРЫ	187
Глава 19. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ	195
Глава 20. МЕСТО СИЛЫ	207
Глава 21. АЙДЕНТИКА	217
Глава 22. ПРОЕКТ ВЛИЯНИЯ	223

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

ВСТУПЛЕНИЕ

Создавая свой первый, студенческий клуб, я и предположить не мог, что именно это событие определит весь мой жизненный путь и повлияет буквально на всё, что будет происходить со мной в дальнейшем. Я был провинциальным студентом с минимальными возможностями, но с большими амбициями, и, поскольку одно другому не соответствовало, постоянно размышлял над тем, как строить свое будущее. В те времена очень престижными считались профессии юриста и экономиста, и, как и большинство моих сверстников, под влиянием окружающих я тоже решил стать юристом. Поступил в вуз, но уже на втором курсе юрфака отчетливо осознал, что юриспруденция — это вовсе не то, чем я хотел бы заниматься всю жизнь. Я совершил типичную для многих молодых людей социальную ошибку — и решил во что бы то ни стало ее исправить.

Следующие двадцать лет я посвятил поиску себя и активному развитию. Занимаясь формированием

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

и совершенствованием клубных деловых сообществ, я фактически стал социальным архитектором, создающим миры из людей и для людей, реализовав тем самым свое призвание.

Я всегда интуитивно знал, что люди, которые нас окружают, — это и есть самая большая ценность и наш самый надежный капитал. Многие думают, что главная сила заключена в самом человеке, и отчасти это так. Но лишь отчасти, поскольку большинство из нас приходят в этот мир, чтобы раскрыть свой потенциал и найти собственный путь, обогатить опыт и трансформироваться до следующего уровня, вырасти духовно и ментально. А это возможно лишь в обществе.

В последние годы разные люди рекомендовали мне написать книгу о том, как формировать свой социальный капитал, как создавать сильные и успешные деловые сообщества. Но я никогда не воспринимал эту идею всерьез, поскольку был уверен, что книги нужно писать в почтенном возрасте, когда многое уже прожито и переосмыслено. И жил с этим глубоким убеждением до тех пор, пока мир не столкнулся с пандемией COVID-19. Внезапно оказавшись, как и большинство людей на планете, фактически взаперти в собственном доме, я вдруг получил уникальную возможность поразмышлять над многими вещами и подвести какие-то итоги прожитого и сделанного. В это же время моему самому главному клубному проекту — CEO Club — вот-вот должно было исполниться десять лет. Клуб подходил к своему первому юбилею сильным, успешным и влиятельным проектом, реализовавшись в мас-

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

штабах страны как мощное сообщество и практически достигнув всех целей, которые мы перед собой ставили много лет назад.

Я отчетливо ощущал, что пришло время искать новую миссию и переосмысливать дальнейшую стратегию развития клуба. К тому же с несколькими президентами и основателями деловых клубов из других стран я провел во время локдауна ряд интересных онлайн-встреч и бесед, в ходе которых активно делился с коллегами всеми нашими клубными наработками. И вдруг я почувствовал, что весь багаж знаний и опыта, приобретенный нами за пятнадцать лет активной клубной деятельности, может быть невероятно ценным и эффективным для лидеров успешных клубных сообществ других стран.

Кроме того, в последние два года мне доводилось много выступать в разных молодых клубах и других сообществах моей страны, и я неоднократно замечал, что у людей есть желание создавать и развивать их, но этому совершенно негде учиться. Говорю это с такой уверенностью, потому что, занимаясь своими клубными проектами, я сам постоянно искал по всему миру литературу по развитию клубов, но так и не смог найти книг, которые действительно помогли бы мне делать это грамотно и эффективно. В разрозненном виде информация встречалась, но единого и емкого путеводителя по построению клубных организаций не было. Так, предметно размышляя о том, чем я занимался много лет, разыскивая наиболее эффективные решения и делая записи по поводу разных аспектов

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

развития деловых клубов, я, сам того не заметив, начал писать книгу.

Я написал The Club потому, что теперь точно знаю: знания, опыт и инструменты, накопленные мной за последние пятнадцать лет, работают и могут быть полезны многим людям — как тем, кто создает и развивает клубные сообщества, так и тем, кто хочет достичь больших результатов в жизни и понимает, что без формирования сильного и масштабного социального капитала это сделать невозможно.

В книге я системно и последовательно изложил целостную модель построения и развития успешного клубного сообщества — преимущественно на примере CEO Club, но также с учетом опыта создания и развития других клубов. The Club — это о том, как с помощью сильного окружения и социальных связей можно вырасти и стать намного сильнее и успешнее, если делать это системно, с пониманием главной идеи и перспективы развития. Именно окружение двигает нас вперед и вверх, если оно правильно сформировано. А значит, его нужно создавать — последовательно и осознанно, взращивая, как сад, который при заботливом уходе всегда отблагодарит своей красотой и изобилием плодов. **И если вам важны собственное будущее и собственный внутренний мир, вам необходимо серьезно инвестировать в социальные отношения.**

Быть просто частью хорошей компании друзей и приятелей недостаточно, чтобы достичь больших

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

целей. Точно так же и аматорский («эмоциональный», спонтанный и часто бессистемный) подход к созданию клубов не принесет успеха — скорее, наоборот, он может привести к серьезным репутационным потерям и разрыву наработанных годами полезных отношений. Такой процесс требует управления, а значит, определенных компетенций, знаний и системы. **Поэтому ключевая цель этой книги — с одной стороны, вдохновить кого-то на создание собственного клуба или помочь тем, кто их уже развивает, а с другой — показать, как с помощью создания и развития сильного окружения можно достигать практически любых целей и реализовывать проекты разного масштаба.**

Пусть эта книга о поиске и объединении людей станет для вас настоящим путеводителем и полезным инструментом развития собственной жизни. А чтобы книга была легкой и живой, я решил поделиться методологией создания клубов на основе истории собственной жизни, непосредственно с ними связанной.

Надеюсь, что, несмотря на серьезное изложение некоторых методик эффективной коммуникации с себе равными, прочтение этой книги станет для вас легкой прогулкой по социальным отношениям — и вы не только узнаете новое и осознаете важное, но и увидите, каким интересным и удивительным может оказаться наш жизненный путь, если окружить себя прекрасными людьми, которые помогают нам творить саму жизнь.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Создавайте опыт совместных коллективных историй успеха. Это важно делать на постоянной основе: организовывать совместные инициативы и проекты и активно вовлекать в них членов клуба. Ведь именно объединение людей вокруг важных коллективных задач способствует качественному и быстрому формированию доверия. Через совместную реализацию больших проектов формируется чувство общности, принадлежности, гордости за коллективный результат — а следовательно, люди становятся ближе друг к другу.

Примером таких проектов, организованных с помощью нашего клуба, может служить Generation+ — программа, по которой ежегодно обучаются сто детей из интернатов и неблагополучных семей. В течение одного года программа помогает таким детям подготовиться к самостоятельной взрослой жизни, определиться с профессией, наработать необходимые социальные навыки и осознать, что всё зависит от тебя и всё возможно, если сильно захотеть. Это проект, который родился и вызрел внутри нашего сообщества благодаря коллективным усилиям многих вовлеченных в него членов клуба. Еще один пример проекта такого масштаба — «Озеленение Украины»: клуб является одним из его инициаторов и главным партнером. Наша цель — помочь планете в возобновлении экосистемы, а также повлиять на большое количество людей, изменив их отношение к природе. Родившись в Украине, проект стал планетарным (Greening of the Planet), и сегодня мы вовлекаем в процесс высаживания деревьев в Украине и по всему миру уже миллионы участников.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Если взглянем на цифры, то увидим, что во время последней акции, в апреле 2021 года, мы организовали более двух миллионов людей в 103 странах мира и высадили за один месяц пять миллионов деревьев. Этот проект стал возможен благодаря объединению усилий множества единомышленников — как внутри клуба, так и по всему миру. Для его реализации CEO Club вместе с партнером, Business Woman Club, основали благотворительный фонд «Озеленение Украины», в котором участвуют многие члены нашего клуба: кто-то помогает финансированием, кто-то — экспертизой, кто-то — нужными контактами, и, конечно же, большинство участвует непосредственно в высадке деревьев. Так, родившись в Украине, эта инициатива стала планетарной.

На протяжении всей истории своего развития CEO Club запускает такие проекты и инициативы постоянно, поскольку они способствуют развитию клуба как сообщества, подтверждая его выверенные ценности, а также формируют доверие и дают людям понимание того, что вместе мы сила.

Организовывайте совместный эмоциональный опыт. Еще один важнейший инструмент для объединения людей — периодические выездные сессии, семинары или просто туристические поездки, которые позволяют совместно переживать яркие эмоции, поскольку одной только организацией внутренних клубных ивентов этого, увы, не добиться. Примерами таких форматов в CEO Club могут служить недельные образовательные выездные семинары, которые мы регулярно проводим вместе с «Аспен Институтом» и другими

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

партнерами. К подобным важным событиям относится и наша недавняя поездка на Всемирный экономический форум в Давос, где мы совместными усилиями организовали дискуссионную панель по инвестициям в нашу страну. Групповые поездки в США, Израиль, Канаду, Казахстан, в которых в среднем принимает участие от 15 до 40 человек, равно как и совместные яхтенные регаты и выездные интеллектуальные мероприятия, также являются ярким примером того, как клубное путешествие может стать прекрасным совместным эмоциональным переживанием и усилить доверие внутри сообщества.

Всегда защищайте своих. Мгновенная и бескомпромиссная готовность защитить членов своего клуба от серьезных внешних угроз, которые часто возникают в поле ведения бизнеса, — очень важный аспект в укреплении доверия к сообществу и внутри него. Уверенность в том, что основатели и менеджмент непременно отреагируют на ситуацию и предоставят поддержку пострадавшему члену клуба в критических ситуациях, настраивает на доверительные отношения даже тех, кому такая помощь никогда не понадобится.

Постоянно наблюдайте за внутренней атмосферой. Если вы лично участвуете в мероприятиях, общаетесь с людьми, много и внимательно их слушаете и умеете читать между строк, вы всегда почувствуете даже малейший дисбаланс в атмосфере клуба. Эмоциональный фон уже на самом раннем этапе просигнализирует вам о назревающих проблемах, и вы сможете предупредить и уладить любые конфликты,

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

тем самым еще больше укрепив доверительную атмосферу внутри клуба.

Эти несколько пунктов являются основными инструментами в формировании доверительных отношений как главной платформы настоящего клуба. И это крайне важно, поскольку такой осознанно управляемый клуб — это уже особый вид сообщества, в котором люди ощущают, что это не просто тусовка, а глубокая и целостная экосистема, основанная на сотрудничестве и взаимопомощи.

Одна из важнейших человеческих потребностей в деловом мире, которая, увы, чаще всего остается нереализованной, — это глубина общения.

Именно в таком клубе возникает истинная глубина общения и взаимоотношений, которой нам так не хватает в повседневной жизни, и это крайне важно для тех людей, которые достигли определенных социальных вершин, но не успели построить другую часть своей жизни, более личную. Знаю это не понаслышке, поскольку во многом потребности людей, которые я прогнозировал и хотел позволить реализовать членам этого сообщества, перекликались с моими собственными. Я планировал не просто помочь сильным и ярким личностям наладить полезные деловые связи — мне необходимо было посредством клуба создать *человеческую связь*, прочную, глубокую и осмысленную, с себе равными. Мне хотелось этого как для себя, так и для тех, кто таких связей искал, но самостоятельно не находил.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Мои наблюдения за различными людьми и ситуациями привели к осознанию того, что в деловом мире одна из важнейших человеческих потребностей, которая, увы, чаще всего остается нереализованной,— это глубина общения. Такое общение невозможно купить, невозможно получить просто так и тем более быстро, его можно только вырастить в отношениях, где совместность шаг за шагом будет выстраивать прочную связь и доверие между двумя людьми. Но почему только между двумя? Разве невозможно таким же образом построить глубокие отношения между множеством людей? Так системное налаживание внутри некоего сообщества прочных многогранных связей, основанных на доверии, стало моей главной задачей в новом клубном проекте.

Это была очень интересная идея — объединить людей на основе философии совместности, которая, особенно в бизнес-среде с ее вечной конкуренцией и спешкой, не являлась нормой. Когда-то Пифагор, принимая учеников в свою научную школу, обязывал их помогать друг другу в любых вопросах, считая это признаком высокого уровня развития сообщества и его духовным маркером. Точно так же я верил в то, что качественно выстроенные связи внутри сообщества обеспечат его членам невероятное развитие не только в бизнесе, но и в аспектах личности, духа и человечности. Недоверие — это игра с нулевой ставкой, где для того, чтобы один выиграл, другие должны проиграть. Доверие же реализует принципиально иную формулу взаимоотношений, где выигрывают все.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

И поскольку я всегда верил в то, что статус человека в обществе определяется прежде всего его мышлением, мне хотелось построить клуб, в котором будут учтены и реализованы все потребности личности — ищущей, мыслящей и стремящейся к всестороннему развитию. Клуб, который дает чувство плеча и возможность сделать жизнь по-настоящему счастливой, поскольку позволяет обрести в контактах (партнерах, клиентах, единомышленниках) истинных друзей. Мне лично нужен был именно такой клуб, и я планировал его создать. Проектируя SEO Club, я взял очень высокую планку и ни за что не хотел отступать, без конца анализируя и подтягивая в модель клуба всё, что могло сделать его по-настоящему целостным и живым организмом. А исследования о социальных связях и взаимодействии, которые я принялся изучать на пути к своей цели, еще больше утвердили меня в моих намерениях.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://www.kniga.biz.ua)