

Ани е сред успешните примери в практиката на д-р Горялов

Фабрика за ХОЛИВУДСКИ УСМИВКИ

ТАТЯНА ЯВАШЕВА

Предприемачеството е начин на мислене и на живот. Пътят на предприемача не е лесен, особено когато няма достатъчно средства за реализация на идеите. Дългото пътешествие обаче започва с първата стъпка, както учи древният китайски философ Лао Дзъ.

Добрата идея

е в основата на всеки успешен бизнес. Холивудските звезди показват бисери в устата, не е ли възможно и моите пациенти да се усмихват по същия начин, казал си зъболекарят д-р Иван Горялов. Това интересно хрумване му помага да намери своята професионална ниша – става ортодонт. Под мотото „Повече красиви усмивки“ той започва пълната промяна и на пациентите си, и на собствения си бизнес. Сформира от-

личен екип, като партнира с гентални лекари от различни специалности, ползва и професионален фотограф. След година-две работа с всеки един пациент очарователната усмивка грейва на лицето му. Някои от щастливците като се видят, не могат да повярват на очите си. Те никога не са си представяли, че може да са толкова привлекателни.

Успехът каца на рамото

на д-р Иван Горялов, защото се е заел с нещо, което е негово страст и в което се е устремил да стане най-добър. Започва да развива услуга, от която хората се нуждаят. Те имат необходимост от хубава усмивка също толкова, колкото и да повярват в себе си. В работата с първия пациент, продължила близо две години, д-р Горялов осъзнава, че всъщност усмивката е проява на красивата същност на човека, тя е състояние на духа, вътрешна хармония, увереност и добро самочувствие, които се постигат след цялостно личностно израстване.

Пациентите на д-р Горялов променят начина си на мислене, научават се на

дисциплина и на търпение

защото лечението трае дълго. Тази пълна промяна доказва, че истинските резултати не идват за ден-два, а са плод на систематична работа.

Когато питат американския продуцент, сценарист и режисьор Уолтър Дисни каква е била визията му в началото на неговата кариера, той отвръща: „Нямах никаква представа за бъдещето, виждах само множество светлинки.“ Но мъглата бързо се раздига, а красотата на това първо впечатление остава в добре познатите ни фойерверки, с които започва всеки филм на империята „Дисни“. Заедно с брат си Рой той основава и развива корпорацията Walt Disney, която днес има годишен оборот от около 40 млрд. долара.

Братята Иван и Петър Горялови не са създали корпорация, но и двамата имат свой предприемачески успех. Единият е зъболекар, който в Пловдив

**Братята
Петър
и Иван
Горялови
ни допускат
в светая
светих на
успешния
си бизнес**

извайва красиви усмивки у пациентите си, а другият в София е коуч по лидерство за изпълнителни директори, собственици и инвеститори и също намира начин да засияят лицата на клиентите, на които помага да изградят устойчив бизнес.

Искрата на идеята и при двамата е запалена още преди години, но те не спират да търсят

слава на устойчивия бизнес

- заедно и поотделно. Ако гирите мост, който води към добре премерен растеж, основателят на първата коучинг компания у нас DreamersDo Петър Горялов може да е до вас в опита сами да го откриете. Без да ви съветва или консултира, той ще ви зададе отключващите въпроси, които да ви провокират да намерите най-добрите за вас и за конкретната ситуация решения. Като начало започнете оттук: „Кое е това, което едновременно ми е и страст, но и страх да правя? Кое е това, в което искам да съм най-добър в света? Коя е нуждата, която не е удовлетворена на пазара?“ Независимо дали един бизнес започва от нулата, или вече работи в 20 страни и планира да се разшири в 120, принципите са едни и същи.

„В началото няха нито бизнес план, нито финансови разчети, имаше много моменти, в които няха никакви пари. Счетоводителят обясняваше кое как се прави, а аз отвърщах, че не зная откъде ще дойдат средствата. Но най-важното бе, че при старта през 2006-а имах идеята и вярвах,

че ще я реализирам. Финансистите изпадаха в шок, защото това беше

отвъд правилата

и здравата бизнес логика”, разказва Петър. През цялото време водещ за него и за Ирина, която му става съпруга и партньор в бизнеса, е стремежът онези, с които като коучове работят, да постигат стабилни и устойчиви във времето резултати. На четвъртата година от старта усилията на DreamersDo се увенчават със забележителен успех. Техен клиент - компанията за събиране на вземания EOS Matrix, представя за първи път България на световната карта с добра практика за успешно приложение на коучинга в организациите. Тя е избрана да се нареди в The Global Business Guide, наред с организации като NASA, SAP, BBC, T-Mobile, PepsiCo, Nordea Bank, Ramada Hotel. Следващото признание за напредък идва на петата година - в Лас Вегас през 2011-а тандемът Петър и Ирина получи най-голямата награда в световната коучинг индустрия, която им бе връчена за лидерството и приноса им към развитието в България на тази престижна дейност, обозначена с понятие, което така и не намери адекватен превод. Те са и първите неанглоезични носители на високото отличие в света.

Ако под лупа се вгледаме в бизнес опита на братя Горялови, ще се уверим, че голямата промяна започва от малките неща. Ще забележим, че холивудската усмивка изисква добре подгредени зъби, но далеч не само това.



Ирина Горялова също не крие усмивка

СТЪПКА

Една картина струва колкото хиляда гуми, а едно преживяване е колкото хиляда картини. Компас за предприемачите е пирамидата на Робърт Дилтс. Идеята е следната: Винаги, когато правим нещо, го правим в съответна среда, и най-ниското ниво в пирамидата е да преценим кога и къде искаме да работим. Помислете какво би било да създадете продукт за огромен пазар, не само за България. И не слушайте гласа на страха, който ще каже, че това е невъзможно, че е по-добре да се заемете с нещо по-малко.

Задайте си въпроса кое е това, в което бихте могли да сте най-добри в света – но не от мястото на егото и на амбицията, а от желанието да изкарате максимума от себе си и от бизнеса, с които се захващате? Този въпрос за Петър Горялов се оказал подтикът да се срещне с най-добрите в сферата на личното, екипното и организационно лидерство, за да черпи от извора.

На второто стъпало на пирамидата са поведението и резултатите, както и парите, които се печелят.

На третото ниво са способностите и стратегията, които ни



Иван и Петър Горялови (отляво на дясно) с двама пациенти, които вече широко се усмихват



Пълна промяна от Д-р Горялов

ПО СТЬПКА

подкрепят да вървим към целите и визията си за клиента, след като е получил нашите продукти и услуги. Дори в началото, когато идеята още се оформя способностите ни липсват, често ги развиваме, докато крачим към мечтания ефект за клиента.

Когато през 2006 г. Петър Горялов напуска Hewlett-Packard, си дава сметка, че всъщност не е готов за следващата стъпка. Искане да се занимава с коучинг и лидерство, а няма нужните познания и експертиза.

Същевременно е притиснат от факта, че трябва да започне да печели. Но как да стане това?! Страстта му обаче била голяма, казал си: „Не може да не го направя.“ И първото, с което се заел, било да отиде да учи при едни от най-добрите в света в сферата, в която ще се развива. От една страна, усещал ентусиазма, а от друга – страха. Място за съмнения и колебания обаче нямало. Нито пък време.

На четвъртото ниво са ценностите и вярванията, които ни подкрепят по пътя към целите и визията ни. В предприемачеството това ниво е ключово.



На петото ниво е мисията на даден бизнес и с какво той е уникален за клиентите и пазара. Това е енергията, с която предприемачът застава зад идеята. Мисията помага на предприемача да посреща и най-големите си страхове, сред които е страхът бизнесът да не умре. „В началото често не си вярваме и се съмняваме, че имаме голям потенциал да направим нещо значимо. Визията е шестото ниво – тя дава посоката как нещата може да се подобрят. Позитивният ефект от нашите услуги и продукти за клиентите ни запазва с енергия да продължим. В най-трудните моменти и когато не знаем коя е следващата крачка, визията е като

въже, което ни издърпва стъпка напред към върха на планината. Съчетанието между визия, ценности и действия, които реализират мисията на компанията, е в сърцевината на предприемачеството. То води до устойчив ръст във времето чрез лидерство, което вдъхновява”, обяснява Петър Горялов.

За изграждане на стабилен бизнес е нужно всяка стъпка, дори и най-малката, да е в синхрон с визията за клиента.

При Иван Горялов всичко тръгва от идеята „Повече красиви усмивки” – тогава той не е подозирал, че ще се появят изследвания, според които

България е сред страните, в които хората се смятат за най-нещастни. Тази идея му дава визията, но първоначално у него също са липсвали знанията и способностите, с които това да стане. Още повече, че в България няма от кого да вземе пример и ноу-хау.

„За да се роди визията, трябва да видим бруталните факти на действителността в момента и да си дадем сметка каква нова реалност искаме да създадем. Нужно е да разберем как със своите продукти и услуги да докоснем ума, сърцето и духа на клиентите”, казва Петър Горялов.