



*Сергей Буканов*  
**ЭФФЕКТИВНЫЕ  
МИНЬОНЫ**

РУКОВОДСТВО  
ПО ПРИМЕНЕНИЮ



Сергей Буканов

**Эффективные миньоны.  
Руководство по применению**

«Эдитус»

2019

**Буканов С. С.**

Эффективные миньоны. Руководство по применению /  
С. С. Буканов — «Эдитус», 2019

ISBN 978-5-00149-072-2

Вы замечали, что в последнее время вам все больше не хватает... времени? Самый ценный и невосполняемый ресурс... Мы с головой погружаемся в работу и ежедневную рутину, и все меньше времени остается на семью, увлечения, отдых. Узнаёте себя? Тогда читайте книгу Сергея Буканова «Эффективные Миньоны»! Вы узнаете, как быть более эффективным, используя собственных «миньонов». Верный подбор, обучение и корректное делегирование позволят добиться большего! Книга научит вас применять полезные и проверенные бизнес-методики как в работе, так и в повседневных бытовых делах. Это поможет вам высвободить время для себя и своих близких! Читайте, применяйте, будьте эффективны во всем!

ISBN 978-5-00149-072-2

© Буканов С. С., 2019

© Эдитус, 2019

# Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Психология делегирования          | 9  |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 11 |

# Сергей Буканов

## Эффективные миньоны

### *Руководство по применению*

© Буканов С.С.

Прежде чем перейти к сути, предлагаю вам представить себе, что вы поставили все свои домашние и рабочие задачи и обязанности на автопилот. То есть, вам не надо думать об уборке, готовке, поливании цветов, оплате счетов, выполнении планов, прибыльности своего бизнеса, налогах, выплатах зарплаты сотрудникам и т. п. Вообразите, что все эти задачи выполняют за вас нанятые сотрудники. А вы – свободный человек, который занимается лишь вещами, которые считает необходимыми.

Некоторые возразят: «Я столько не зарабатываю, я не родился в семье олигарха, это нереально»...

Другие же, НАДЕЮСЬ, задумаются! Эта книга поможет вам обрести ту самую свободу, которой всем нам так не хватает. Особенно сложно освободить себя предпринимателям – людям, постоянно погружённым в рутину забот и обязанностей. Конечно, прежде чем выбраться из этой суеи, важно кое-что предпринять. Понятно, что волшебства не бывает, и жизнь не изменится сама собой после прочтения книги. Да, чтобы добиться желанной свободы, придется чему-то научиться и по-новому организовать свою жизнь.

Прочитав книгу, вы поймете, что практически любой свой функционал вы можете, хотя нет, ДОЛЖНЫ настроить на естественный бесперебойный процесс, не прикладывая собственных усилий и действий.

Самый эффективный предприниматель – не тот, кто работает в режиме «24 на 7», а тот, кто умеет систематизировать процессы. Созданная им система успешно функционирует вне зависимости от важности возникшей ситуации.

Я никогда не был ярым сторонником или позиционером власти в моей стране. Поэтому в этой книге вы не найдете ни одного обвинения. Я знаю и верю, что мы сами формируем окружающую действительность своим позитивным или негативным мышлением. Ментальность большинства людей создаёт настроение общества, а оно, в свою очередь, становится причиной поступков и действий. Только от нас, представителей реактивного или проактивного мышления, зависит не только судьба наших семей, но и будущее страны в целом.

К сожалению, мы стали слабыми, мы привыкли выживать и молчать... Но я обещал – ни слова о власти и политике.

В последнее время я часто вспоминаю свое детство. Мне часто говорят, что это невозможно, но иногда картинки из прошлого сами собой проплывают перед глазами. И в душе просыпается ощущение безмерной теплоты и наивного счастья. Ведь в прошлом почти каждый ребенок был уверен, что станет космонавтом, президентом или врачом. Каждый ребенок был уверен, что он будет помогать людям, и совершит не один подвиг за свою жизнь.

Постарайтесь прямо сейчас вспомнить, кем вы хотели стать в детстве, и с какой непосредственностью и гордостью вы рассказывали об этом маме и папе. Хотя, были и такие ребята, кто мечтал стать дворником...

И вот настало время идти в садик. Там мы столкнулись с первым структурированным обществом, где существуют определенные требования и распорядок. Мы познакомились со строгими словами «надо», «должен», «обязан». Вспомните, как темным зимним утром не хотелось рано просыпаться и идти в садик, но мама говорила «надо». У нее не было выхода, она *должна* была идти на работу и зарабатывать деньги, чтобы обеспечивать нас, детей. Ее мате-

ринский инстинкт, с одной стороны, противился, а с другой – побуждал оставлять нас в детском саду с воспитателями.

Приходя в садик, полусонные малыши сразу сталкивались с различными запретами и ограничениями: «Туда ходить нельзя», «Ты должен съесть всю кашу», «Все спят в тихий час, и ты обязан». Каждая подобная фраза отрывала кусок от нашей детской непосредственности и мечтаний о лучшем будущем, лишала частички уверенности в себе и творческого мышления.

Я помню, как в старшей группе, которая идет непосредственно перед первым классом, воспитательница попросила меня нарисовать на доске кривую. Я нарисовал максимально неровную линию, но она заявила, что я выполнил задание неправильно. После еще двух попыток она позвала к доске другого мальчика, и он нарисовал ломаную линию. Моя бугристая прямая линия не была кривой с точки зрения воспитателя. Этот факт привёл меня в полное недоумение.

Я уверен, что каждый из вас вспомнит такие моменты в детстве, когда ваша логика и понимание мира не соответствовали взрослым представлениям и грубо переламывались ими.

Еще один пример подобных ограничений мышления – сочинения по русскому языку и литературе. Каждый раз, когда я писал то, что действительно думал и чувствовал, учителя ставили, в лучшем случае, тройки за содержание. «Автор не это хотел сказать, ты не прав». В принципе, на этом и базируется современный ЕГЭ по литературе. Неважно, что ты понял из произведения, важно написать то, что примут эксперты при проверке. И если твое мнение расходится с общепринятым, ты не сдашь экзамен.

Сейчас вы, наверно, думаете, зачем я говорю о детском мышлении и рассказываю эти случаи из жизни. Но они напрямую связаны с работой в бизнесе. Любой предприниматель – это особый стиль мышления, живой ум, способность выйти из любой критической ситуации. Предприниматели не рассуждают: «А что, если случится конец света?». Они заранее продумывают: «Что я буду делать во время конца света, как я помогу себе и своим близким». Любое препятствие предприниматели видят, как возможность, а не стену и преграду.

Но именно живой ум и способность творчески решать поставленные задачи у нас и отнимали в школе. Детские сады, школы, университеты выращают отличных исполнителей, но не руководителей и предпринимателей. Навыки работы в бизнесе приходится осваивать самостоятельно, проходя через всевозможные дебри и наступая на грабли.

Просто представьте – приходя в первый класс, ребенок за один учебный год теряет половину своего творческого и свободного мышления. Это происходит как раз, потому что его ставят во временные и поведенческие рамки. За второй год – еще минус 50 %... Что остается к окончанию школы?

Поэтому предпринимателей в нашей стране так мало. Из 147 миллионов жителей России за 2018 год насчитывается всего чуть более 6 миллионов индивидуальных предпринимателей и юридических лиц в равном количестве. Это всего 4 % людей – тех, кто решился бросить вызов общепринятой системе и идти до конца за своей мечтой, несмотря ни на что.

Эти люди возрождают из пепла то, что было почти уничтожено общественной системой еще в детстве. Это максималисты, не согласные с привычным укладом вещей и целеустремленно движущиеся вперед. Это личности с большой ответственностью и проактивным мышлением, от которых никогда не услышишь: «Это невозможно», «От меня ничего не зависит», «Кто я такой, чтобы решать такие вопросы».

Представим ситуацию:

Молодой парень, студент третьего курса, мечтает о своем бизнесе. Он учится днем, а ночью работает, чтобы собрать стартовый капитал, пишет бизнес-план, ищет поставщиков и партнеров. Он на все сто процентов уверен в успехе. Проходят годы, он стал мужчиной, окрепшим в финансовом плане. Доходы растут, бизнес крепко стоит на ногах. Но в какой-то момент

он практически перестает видаться с женой, вплоть до того, что не может забрать ее с новорожденным сыном из роддома. Это катастрофа в масштабах семьи.

Причина всему – загруженность на работе в офисе, куча нерешенных вопросов, в которых следовало бы разобраться еще вчера. Какова вероятность, что этот парень услышит первые «агукания» и слова своего ребенка, что он успеет увидеть его первые шаги и утешить малыша, когда тот впервые разобьет коленку? Верно – довольно минимальная!

Каким бы ты ни был обеспеченным или крутым, в самые важные моменты жизни ты обязан быть рядом со своим ребенком. Дети растут очень быстро! Ты не успеешь разобрать все свои дела, а он уже пойдет в школу, закончит ее, женится, возможно, переедет в другой город или в другую страну... И тогда, спустя годы, в голове возникнет вопрос: «А стоило ли мое финансовое благополучие одиночества и отчужденности со стороны сына?».

Именно для этого я пишу свою книгу. Я собираюсь рассказать вам о главных принципах и секретах делегирования. Поняв их, вы сможете жить свободно, сумеете выйти из бесконечной гонки за деньгами без ущерба для благосостояния семьи.

Именно здесь на помощь приходит делегирование.

Однажды, когда я работал в компании, мои коллеги называли меня «Великим Делегатом». Мы тогда вместе посмеялись. Но в моей голове промелькнула мысль – а ведь, действительно, в последний год я стал делегировать сотрудникам максимальное количество своих обязанностей. Это позволяло мне более рационально распределять рабочее время и быть более эффективным в своей должности.

Раньше я мог не спать ночами, создавая презентации. Но за последний год, научившись делегировать все больше своих задач, я наконец-то ощутил вкус свободной и легкой жизни. Прежде всего, я стал высыпаться, от чего эффективность моей работы значительно повысилась. Процесс обработки новой информации у меня ускорился. Наконец-то пришли в норму концентрация внимания и запоминание. Раньше, когда я хронически не высыпался, у меня сильно страдала память, а вместе с ней и сосредоточенность на работе.

Итак, что же такое делегирование?

Если совсем простыми словами, то это – процесс перекладывания выполнения каких-либо действий или задач на другого человека, в нашем случае – на сотрудника.

Проблема состоит в том, что этому нигде не учат. Вообще. Разве что этому буду обучать я в своей будущей школе «Сила Бизнеса».

В школе нам прививают навыки кооперации и взаимодействия, а делегирование, наоборот, строго запрещено и даже наказуемо. Вспомните, когда мы выполняли групповые задания, требовалось четко распределить обязанности и выполнить их. Но собраться всем классом и разбиться на «отделы» мы не могли.

К примеру, учитель дал(а) задание по окружающему миру – построить город двадцать второго века. Что мешает трем-четырем ученикам взять на себя строительство макетов домов, еще четверым – нарисовать эскизы. Третья подгруппа все это аккуратно приклеит, а четвертая – оформит и добавит деталей. Кто нам запрещал так делать? Но у нас даже в голове не было мысли, чтобы организовать работу подобным образом. Потому что: «Это неправильно!». Именно такой образ мышления навязывали нам.

Вот и сейчас многим предпринимателям делегирование кажется очень некорректным процессом. У них возникают мысли типа: «Если я могу сделать это сам, зачем я буду напрягать кого-то еще», «Да, мне нужна помощь, но у меня нет на это денег», «Никто лучше меня это не сделает».

В своей книге я развенчаю эти предрассудки.

Если вы выстраиваете процесс делегирования грамотно, с осознанием и пониманием дела, то ваш бизнес будет лишь расти с каждым месяцем, а не приносить убытки и доставлять дискомфорт.

Но я прошу, перед тем, как вы начнете читать эту книгу, подумайте хорошенько – действительно ли вам требуется делегирование? Может быть, вас вполне устраивает текущее положение дел?



## Психология делегирования

Любая деятельность человека основывается на его ценностях. Как правило, ценности у 90 % среднестатистических людей сходятся.

### 1. Ценность безопасности

Человек очень высоко ценит чувство защищенности и уверенности в завтрашнем дне. Ему важно жить в комфорте и ощущать стабильность во всем, что происходит вокруг. Это касается семьи, работы, здоровья и досуга.

### 2. Ценность коммуникации

Человек без общения, в полной изоляции от общества начинает закрываться, уходить в себя и дичать. Чем больше времени человек проводит в комфортной для него коммуникации, тем проще и ярче он живет.

### 3. Ценность значимости

Я уверен, что каждый из нас хочет быть значимым для кого-то конкретно или даже для всего мира. Когда мы чувствуем себя важными для другого человека или получаем признание от группы людей, наше самоуважение стремительно растет.

### 4. Ценность образования

Любой понимает важность образования и ценность бумажки, которая свидетельствует, что ты образован. И неважно, правдиво это или нет.

Все основные человеческие ценности стремятся к идеалу равновесия. Получить образование, найти работу, купить квартиру, машину, родить детей и дожить до пенсии. Это тот путь, то равновесие, к которому стремится большинство людей, к сожалению или к счастью.

Парадокс такого пути заключается в том, что редко кто задумывается о собственном счастье и радости окружающих. Гораздо сильнее влияет беспокойство о том, что могут подумать окружающие и, главное, чтобы все выглядело «нормально, как у всех».

Предпринимателями, чаще всего, становятся люди, не признающие такого уклада. Им становится скучно, и они стараются всеми силами раскрасить этот мир, привнести в него нечто новое, созданное собственными руками, умственными или творческими усилиями. И ценности у них, соответственно, другие.

Предприниматели редко придают значение такому явлению как «стабильность». Свобода выбора и принятия решений выступает впереди перед стабильностью. Как это вижу я? К примеру, возьмем двух молодых людей спустя полгода после вручения дипломов о высшем образовании. Один устроился на работу в офисе по специальности, все как положено, и зарабатывает двадцать тысяч рублей в месяц. Другой открыл свое фотоагентство, и через полгода только вышел «в ноль». Спустя 6 месяцев он только успел «отбить» деньги, вложенные в оборудование, помещение и рекламу. Он понимает, что это очень хороший результат. И вот два одноклассника встречаются и беседуют о своих успехах. Но говорят они на разных языках.

У первого в голове не укладывается, как можно столько времени тратить на какие-то фотографии и зарабатывать такие же деньги при более значительных физических и ментальных затратах. Ведь можно просто отсидеть в офисе 8 часов в день, получив в итоге те же 20 тысяч.

А второй не понимает, зачем убивать собственное время в бессмысленной рутине. Он прокручивает у себя в голове – если сейчас поработать еще полгода, нанять пару-тройку фотографов, то они будут приносить ему прибыль в 3–5 раз больше среднерыночной заработной платы. Тогда он сможет выбирать для себя только лучшие заказы, работать для души и открывать филиалы по всей стране.

Один ценит «синицу в руках», другой – «журавля в небе». Один готов продавать свое время, другой желает инвестировать его в более осязаемый результат. Один выступает в пользу стабильности, соцпакета и оплачиваемого отпуска раз в год. Второй осознает, что он потратит пару лет на построение рабочей структуры в фотостудии, а потом сможет отдыхать, когда посчитает нужным. Первый всеми возможными способами старается удержаться в зоне комфорта и не нарушить ее, а второй регулярно выходит за ее пределы.

Выход из зоны комфорта может ощущаться неприятием со стороны сознания, полным отрицанием необходимости действовать и даже серьезным физическим дискомфортом.

Одна моя знакомая, назовем ее Оксана, рассказала свою историю, которая наглядно показывает ощущения при расширении зоны комфорта.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.