



Сергей Буканов

ЭФФЕКТИВНЫЕ МИНЬОНЫ

РУКОВОДСТВО
ПО ПРИМЕНЕНИЮ

Сергей Сергеевич Буканов

Эффективные миньоны.

Руководство по применению

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42347942

Эффективные миньоны – Сергей Буканов: Эдитус; Москва; 2019

ISBN 978-5-00149-072-2

Аннотация

Вы замечали, что в последнее время вам все больше не хватает... времени? самого ценного и не восполняемого ресурса... 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!

Содержание

Психология делегирования	13
Конец ознакомительного фрагмента.	17

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, хо-о-тя, 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 ребяташки, 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 материнский 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 переламявались 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 выращивают 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 целеустремлённо 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 разобраться 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 рас-

сказать 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 Делегатором». 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 достав-

лять 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 бумаги, 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 ощутимый 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 неприятно.

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.