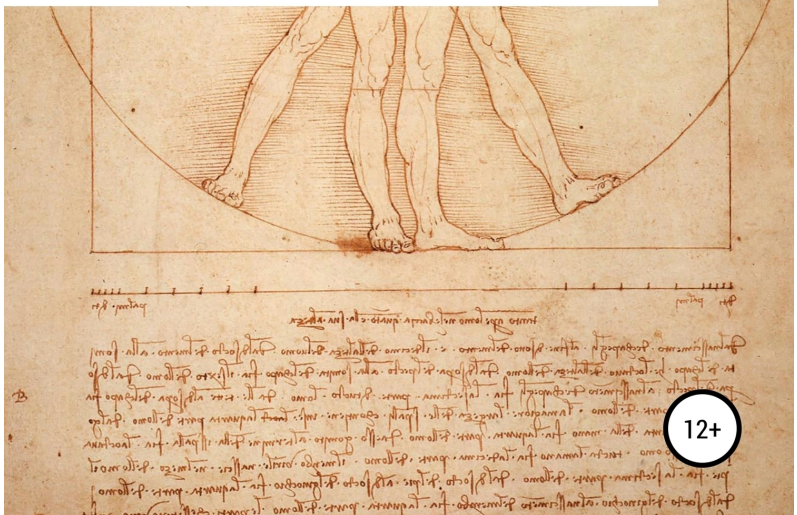


Вячеслав Малышев

Дзен. Книга



12+

Вячеслав Анатольевич Малышев

Дзен. Книга

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43474413

SelfPub; 2019

Аннотация

Книга будет интересна людям, увлекающимся восточными практиками, йогой, медитацией. Тем, кому интересна осознанность и дзен. Также в ней раскрыты темы, как стать блогером, как найти любимую работу, про личный бренд, что такое счастье и икигай, как достичь open mind, как успокоиться и начать жить. Материал в книге базируется не на фантастике, не на чужих историях, это не теория, это пройденный путь. 4 года назад автор начал развивать свои проекты и организовывать мероприятия. За год на события Вячеслава приходят более 2000 человек.

Вступление

Уже несколько лет планирую написать книгу. Писательство помогает структурировать мысли и донести информацию до читателя максимально понятно и подробно. Написание постов в соцсетях – это одно, а написание книги объемом хотя бы 50 страниц – это уже другое. Для этого нужно продумывать структуру и несколько раз переписывать то, что начал. Получившееся творчество не претендует на дзен-трактат, его можно считать просто конспектом первых трех десятков лет жизни автора и размышлениями об этом.

Эта книга будет интересна людям, которых заботит осознанный стиль жизни, экологичный, творческий. В ней я расскажу, как выбрался из офисного плена, как занимался десятками видов различных практик, что они мне дали, как дошел до организации мероприятий, как в течение года объединяю на мероприятиях более 1000 человек. Расскажу о лайфхаках в питании, в оздоровительных процедурах, о гармонии жизни в большом городе.

Пару лет назад я начал называть свои маленькие проекты с приставкой **-дзен**. Как Яндекс, который маркирует свои проекты – Яндекс.Такси, Яндекс.Дзен, я назвал свои проекты «Дзен.Фестиваль», «Дзен.Знакомства». Участники регулярно спрашивают, почему так и что под этим словом понимать. Не у каждого в голове складывается картинка, что такое дзен. Одна из целей книги – передать мое понимание понятия «дзен». Это уже не тот классический дзен из дзен-

буддизма, а современная маркетинговая оболочка, нужная для выделения из массы проектов тех, в которых есть определенная энергия, люди, смыслы, ценности.

Эту книгу можно читать с любой главы. Они не связаны между собой. На протяжении месяца я находил время по вечерам, чтобы набросать пару страниц. Приходила идея днем, записывал и вечером реализовывал.

Об авторе

В биографических книгах информацию об авторе пишет другой, нередко известный человек, иногда даже несколько. Я же буду писать о себе сам. Я Вячеслав Малышев, люблю называть себя по псевдониму Вячеслав Дзен. До 18 лет жил в маленьком городке Костромской области, не планировал переезжать куда-либо еще. Окончил 11 классов с неудовлетворительной успеваемостью. Служил в армии, чем часто шокирую своих знакомых. Окончил строительный техникум почти с отличием. Правда, мне все-таки поставили одну тройку, и диплом получился без отличия – не стал принципиально ее исправлять, так как лишнего времени в тот период не было.

Сразу после обучения переехал с девушкой жить в Белгород. Перепробовал себя в 4 профессиях: был строителем, официантом, агентом по недвижимости, рекламщиком. Не нашел себя ни в одной из них и переехал опять к себе в провинцию. Во время обучения пробовал себя в предпринима-

тельстве, с другом вел строительные работы и оказывал услуги разнорабочих. Нашей типовой и любимой задачей были квартирные переезды. Нам нравилось: несколько часов мы таскали мебель без лифта в машину и потом затаскивали обратно. Получали за это 250 рублей в час и жили благополучно. Мы сами разработали условия, тарифы, сами клеили объявления, размещали их в газете – полностью управляли своим делом. Нам нравилась свобода.

После приезда из Белгорода мы возобновили деятельность, и я снова заработал на переезд в другой город. Переехал в Ярославль и опять пробовал себя официантом. На этот раз все сложилось успешно, и я целых 4 месяца трудился в одном ресторане. Виталик, парень, с которым у нас был свой проект в провинции, в то время жил в Москве и однажды, когда я приехал к нему в гости, предложил перебраться в столицу. Недолго думая, я собрал вещи и переехал к нему.

Москва меня шокировала и измотала. Длинные расстояния, шум, информационная перегрузка – первые месяцы это сводило меня с ума. На первом месте работы, где я устроился мерчендайзером, приходилось много ездить по разным районам города. Надо сказать, что поначалу я жил в Подмосковье и добирался до работы больше часа. Позднее я сменил несколько съемных квартир, где арендовал только койку. При этом в квартире жило несколько десятков человек – для меня это было травмой, я просто терпел, когда это закончится.

Спасение пришло внезапно. Во время своего первого визита в столицу я познакомился с девушкой Олей. Перебравшись в Москву, продолжил с ней общаться, и наши отношения стали развиваться. Через 2 месяца Оля предложила перебраться к ней – так у меня появилось стабильное комфортное жилье. На работе дела тоже пошли в гору – работы становилось меньше, а зарплата больше.

Следующий период отмечен кризисом. Он грянул, когда я исчерпал возможности для развития и решил найти новую работу. С улицы я переместился в офис и стал продавать промышленное оборудование в интернет-магазине. Поначалу работа мне нравилась, но через 4 месяца зарплату стали задерживать, и я не стал ее ждать – ушел на рынок труда.

Сразу, как только я перебрался работать в офис, начал увлекаться йогой и вегетарианством. Вначале занимался по учебнику, читал книги, смотрел видео и в какой-то момент пошел в студию. На первом занятии я так кайфанул, особенно в шавасане, что йога меня покорила. Само понятие стресса пришло в мою жизнь с переездами. В Белгороде я испытал новое и странное чувство, как узнал потом – это был стресс. В Москве такое состояние повторилось – я ощущал усиленное сердцебиение, настроение портилось, ощущал упадок сил. Хорошо, что у меня есть полезная привычка, которая закрепилась с техникума – читать книги по тем моментам, которые непонятны. Я начал читать книги, посвященные йоге, психотерапии, стрессу. Картинка стала прояс-

няться. Главный вывод для меня заключался в следующем: нужно найти занятие по душе – и основные жизненные моменты наладятся.

Далее я случайно и совершенно удачно нашел работу в IT-стартапе, это была курьерская служба *Dostavista*. Ее миссия заключалась в возможности поиска потребителем курьера через мобильное приложение и на сайте для того, чтобы доставка нужного товара произошла день в день. В момент моего прихода в компанию в ней работал только исполнительный директор и десяток курьеров-фрилансеров. Для меня открылся безграничный пласт возможностей: работа с клиентами, публичные выступления, наем персонала, интернет-программы, копирайтинг и многое другое. Все было в новинку, и я получал удовольствие. Ездил на работу на велосипеде, занимался спортом, активно проводил выходные. В один прекрасный момент в работе наступил кризис, примерно через полгода после начала, начались недопонимания с руководителем, я хотел большего развития, больше интересных задач. Не получив их, решил уйти и искать себя на рынке труда дальше.

В этот период я активно развивал свой проект. Я создал группу во ВКонтакте «Активности Москвы», где публиковал анонсы событий спортивно-оздоровительного и образовательного толка. Сам активно начал собирать мероприятия – они были без оплаты, делал от души, просто потому что нравилось. Так я находил друзей, это было возможностью

развиваться. Сначала я собирал желающих кататься на беговых лыжах за городом, играть в волейбол, кататься на велосипедах, бегать – в основном спорт. Позже добавил йогу.

Уволившись с курьерской службы, я не мог найти нормальной работы полгода и был вынужден устроиться обратно, но только уже курьером. У меня получалось зарабатывать хорошие деньги за полдня – я знал механизм работы, остальные полдня посвящал поиску работы. Устраивался в другие компании, но меня хватало не более чем на неделю. У моего организма иммунитет против пошлой стрессовой работы, которая не несет никакого смысла и где обращение к сотрудникам как к скоту.

Некоторое время спустя мне вновь сопутствовала удача, и я попал в компанию мечты. Это также была *IT*-компания, тоже стартап. Офис находился на Петровке, в 10 минутах ходьбы от Кремля, в спортцентре «Динамо». В нашем распоряжении были спортзал для единоборств, тренажерный зал, игровая комната, душ, площадка для большого тенниса, велопарковка. Офис располагался на первом этаже в деревянной веранде. Это была сказка! Компания называлась *Getcity* – сервис по покупке билетов на развлекательные мероприятия. Мы находили поставщиков развлечений и подключали их, чтобы продавать билеты через мобильное приложение. Сначала мне все нравилось, но, как и обычно, чем дальше – тем страшней!

Приходилось мириться с тем, что мое видение развития

компании отличалось от восприятия основателя (он же мой руководитель). Мне мало доставалось делегирования, а я люблю сам руководить процессом. Отдушиной стала возможность в свободное время продолжать развивать свой проект параллельно с работой. Я уже проводил больше мероприятий – появились пикники в парках, выезды на природу, велопоходы. Мы уезжали в пятницу вечером за город в соседнюю область и возвращались грязные и довольные в понедельник утром. Приезжали ко мне в офис, переодевались, принимали душ, «заправлялись» кофе – и наступала нудная рабочая неделя. Именно в тот момент я подсел на кофе и сижу на нем до сих пор.

Конфликт с руководителем зашел в тупик, и мне пришлось уволиться. Был январь. Поиски новой работы не увенчались успехом. У меня было выходное пособие, которого хватало на несколько месяцев жизни. В эти месяцы я отдыхал, продолжал развивать свои проекты и создал направление йоги – контактную йогу. Это переработанный вариант парной йоги, которая была представлена в столице незначительно. Создание направления в йоге стало для меня поистине фантастическим событием.

Чтобы не устраиваться на работу снова и не попадать в порочный круг опять, я запланировал вывести свои проекты в плюс. Первая коммерческая поездка на Новый год в Карелию позволила мне окупить свои расходы, и я вдохновился. Запланировал на майские праздники две активности: тур в

экопоселение и фестиваль. У меня уже был похожий опыт в прошлом, но я прилично рисковал: мог не заработать и более того – уйти в минус. С первым мероприятием так и получилось: на первые майские зарядили дожди, и экотур сорвался – я потерял деньги, которые вложил в рекламу. Вторые праздники тоже были под угрозой срыва. Лес, в котором я запланировал фестиваль, оказался в частной собственности, мне позвонили из администрации Тверской области и предупредили, что провести событие не получится.

Я разместил объявление на своей стене ВКонтакте о поиске нового места. Это было за 3 дня до начала, у меня были оплаты от участников, а также непонятки с погодой. Мне повезло – кто-то подсказал новое место. Я съездил на разведку, набросал план фестиваля, погода улучшилась, и появились перспективы провести событие успешно. Так и получилось. Фестиваль собрал около 70 участников на берегу реки в 50 км от Москвы, в лесу. Днем было +25, ночью –4. Я подрядил волонтерами всех своих друзей и девушку. Мы трудились изо всех сил, очень устали, но фестиваль прошел отлично, я остался в плюсе, смог заработать на месяц жизни и следующее событие.

На мой первый фестиваль приехали ребята, которые пригласили к себе провести подобную активность на их площадке около города Дубна – на части берега реки, одобренной администрацией. Там имелось электричество, кое-какие навесы и полевая кухня. Фестиваль, построенный на волонтер-

ских началах по той же схеме, собрал 150 человек, и я снова заработал деньги на жизнь в течение месяца до следующего события. Кстати, эту же схему я использую и сейчас – она универсальная!

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.