

Виталий Сочнев

УСПЕХ



КАК
ОБРАЗ ЖИЗНИ

12+

Виталий Николаевич Сочнев

Успех как образ жизни

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=47747258

SelfPub; 2019

Аннотация

Автор книги Виталий Сочнев относится к категории бизнесменов новой формации. Он считает, что, кроме доходов, бизнес должен приносить ещё и социальную пользу. Он – инициатор целого ряда достойных начинаний, таких как обучение молодёжи ювелирным профессиям на доступных основаниях, оказание помощи глухим и слабослышащим людям в овладении навыками в ювелирной профессии, проведение обучающих курсов по основам бизнеса и маркетинга для начинающих предпринимателей. Ему присуще желание выстроить собственную систему взглядов на мир, общество, найти контакт и понимание с разными людьми.

От автора

Автор книги Виталий Сочнев относится к категории бизнесменов новой формации. Он считает, что кроме доходов, бизнес должен приносить ещё и социальную пользу.

Он – инициатор целого ряда достойных начинаний, таких как обучение молодёжи ювелирным профессиям на доступных основаниях, оказание помощи глухим и слабослышающим людям в овладении навыками в ювелирной профессии, проведение обучающих курсов по основам бизнеса и маркетинга для начинающих предпринимателей.

Ему присуще желание выстроить собственную систему взглядов на мир, общество, найти контакт и понимание с разными людьми. На этом пути автору помогают философские концепции мыслителей как прошлого века, так и современности. Достоинно уважения, что сам автор, будучи сравнительно молодым человеком, пытается привести своё мировоззрение в целостную систему, что по замыслу сближает его со многими известными философами и психологами.

Восприятие его картины мира может вызывать у читателей как полное одобрение, так и критику. Возможно, для кого-то взгляды В.Сочнева покажутся противоречивыми, амбициозными, спорными. Но тем и хороша современная бизнес-литература, что она даёт право на выражение собственной точки зрения. В этом смысле индивидуальности автору

не занимать.

И кто знает, может быть, попытки автора систематизировать свою собственную систему взглядов на мир станут в дальнейшем основой новой философской концепции.

ОБ АВТОРЕ И ЕГО КНИГЕ

Своим главным деловым достоинством саратовский предприниматель Виталий Сочнев считает умение грамотно вести коммерческие вопросы. Хотя на самом деле круг его профессиональных интересов гораздо шире и давно уже выходит за рамки исключительно коммерческой сферы деятельности.

Он – отличный организатор. Небольшой семейный бизнес Виталий сумел развить до полноценного сетевого бренда Gold Express. Также он успешно работает с недвижимостью, на базе которой открывает новые производства и создаёт остро необходимые в современных условиях новые рабочие места.

Любимым делом Виталия, многогранной и всесторонней личности, стала созданная им школа ювелирного мастерства «Карат», в которой он обучает молодых людей престижной профессии.

«В общении с молодёжью нельзя быть только назидательным учителем», – формулирует свою концепцию В.Сочнев. Курсанты Школы «Карат» часто обращаются к нему за со-

ветами, изучают его опыт, интересуются его взглядами на жизнь.

Невольно случилось так, что вступая в коммуникации, Виталий почувствовал: общение и есть для него настоящее призвание. А, по убеждению В.Сочнева, в первую очередь стоит заниматься тем, что лучше всего получается.

Так Сочнев пришёл к решению проводить консультации, курсы, вебинары, мастер-классы, встречи и занятия со студентами.

Практика показала, что не всегда слушателей привлекают на курсы чисто профессиональные темы.

Довольно часто они хотят получить от состоявшегося бизнесмена советы по поводу того, как открыть своё дело, как достойно жить, как следует поступать в тех или иных ситуациях.

Надо сказать, что Виталию Сочневу от рождения присущи такие качества как открытость, коммуникабельность, наблюдательность, способность анализировать, а также желание разобраться в людях, в мотивах их поступков, в причинах и следствиях их побед и неудач.

Чем дольше Виталий работает в сфере коммуникативного общения, тем убедительнее молодёжь воспринимает его как своего наставника и консультанта в сфере коммерции и бизнеса, компетентного друга в житейских вопросах.

А сам Виталий говорит, что понять человека в его разных проявлениях ему помогают хорошие книги по философии и

психологии.

Одним из наиболее любимых авторов стал для него Артур Шопенгауэр. Виталий читал издания этого автора с юности. Читал с пристрастием, вдумываясь в каждую фразу и слово. И понял, что многие афоризмы и высказывания Шопенгауэра вполне применимы к современной жизни. Стоит только внимательно присмотреться, и становится понятно, что десятки и сотни лет человечеством правят одни и те же эмоции, люди наделены всё теми же достоинствами и пороками, о которых когда-то поведал нам великий философ.

Книги Шопенгауэра сделали Виталия более наблюдательным, аналитичным. Общась с людьми, он не становится в позу резонера или безжалостного критика. Просто, зная алгоритмы и скрытые пружины человеческих поступков, ему проще вести успешный бизнес и выстраивать конструктивные отношения с окружающими.

Жизнь бизнесмена и коммерсанта, которую не всегда можно назвать лёгкой и беззаботной, становится при этом более успешной и органичной. Да и качество его рекомендаций друзьям и ученикам повышается в разы.

Данная книга для Виталия Сочнева – не первый опыт автора. У него уже есть наработки в литературной сфере. Настоящее издание представляет собой результат наблюдений автора за развитием разных жизненных ситуаций – простых и не очень, забавных и грустных, серьёзных и смешных.

«Прежде, чем учить чему-то других, – надо самому прой-

ти школу жизни, пообщаться с разными людьми, попытаться найти взаимопонимание даже с теми, кто живёт «на другой волне», – утверждает автор.

В книге вы встретитесь с неоднозначными персонажами и ситуациями. Возможно, что-то в них покажется вам знакомым, что-то – забавным и даже комичным. Но все описанные здесь примеры и факты взяты из реальной жизни. Это плод наблюдений автора. Случаи действительно имели место, но преподнесены автором через призму его собственного восприятия и философского осмысления.

В.Сочнев оставляет за читателями право – принимать ситуацию в своём видении или нет, соглашаться или оспаривать.

Если описанные в книге истории будут вызывать обсуждения и споры – для автора это будет гораздо более желанный результат, чем тихое единодушие и молчаливое одобрение. Ведь всё новое, в том числе и новое мировоззрение, рождается в противоречиях и столкновениях мнений.

Но, безусловно, книга помогает анализировать как собственные поступки, так и поступки окружающих и делать полезные, применимые на практике выводы.

Конечно, было бы величайшим проявлением самоуверенности и нескромности соотносить автора с такой звёздной величиной, как Артур Шопенгауэр, но попытаться последовать его примеру и логике не возбраняется никому, в том числе и Виталию Сочневу.

СТРАСТИ ПО ШОПЕНГАУЭРУ

В моей жизни всё началось с того, что в юности отчим подарил мне книгу историй о самых гениальных людях планеты. Среди них была биография немецкого философа Артура Шопенгауэра.

В юности я не любил читать и не очень охотно хватался за книги. Но это, подаренное отчимом издание, чем-то зацепило меня и привлекло внимание.

Когда в следующий раз мне на глаза попалась книга с афоризмами и изречениями Шопенгауэра, я купил её уже осознанно с намерением познакомиться с автором поближе. Сначала Шопенгауэр был у меня в виде электронной записи, затем я приобрел издание на бумажном носителе.

Я не расставался с этой книгой больше года.

Практически она стала моей настольной книгой. Шопенгауэр на много лет вперёд нашёл своё место в подборке моих любимых изданий.

Позже в моей подборке появились и другие книги: «Игры, в которые играют люди» Эрика Берна, «Тайны человеческого мозга», «Почему мы во всё верим».

Согласен, иногда содержание книг, которые я люблю, бывает спорным, но мне близки именно такие варианты. Они заставляют думать, принимать какую-либо точку зрения либо не соглашаться с ней и обосновывать свою.

Афоризмы Шопенгауэра стали первой книгой, которую я читал со вкусом. Процесс шёл медленно. И совсем не потому, что я испытывал какие-то трудности с прочтением. Просто я вдумывался в каждую фразу, пытался найти аналогии в современной жизни. И мне это удавалось.

Шопенгауэр оказался мне реально близок. Я по многу раз перечитывал те или иные отрывки. Иногда брал на себя смелость трактовать какие-то мысли философа, доносить их до сознания других людей. При этом я всегда оставался честным и признавался, что мудрость не моя.

В итоге я понял, почему Шопенгауэра называют классиком. Всё дело в том, что его высказывания применимы не только к какому-то конкретному случаю или времени. Они универсальны. Его афоризмы и выводы описывают разные жизненные ситуации и подходят людям вне времени, места проживания и прочих различающих нас особенностей.

По такому же принципу, как я читал Шопенгауэра, я начал читать и другие произведения выдающихся людей. У меня появился принцип прочтения – я читал и искал соотношение той или иной мысли с реальностью.

Поскольку моё увлечение литературой началось с Шопенгауэра, я считаю, что именно он заразил меня жаждой чтения, определил дальнейший выбор, уберег от «чтива» ненужных книг, типа дешёвых детективов, бульварных романов и прочей мишуры.

Шопенгауэр сформировал мой вкус. Уверен, этот вкус хо-

роший. Теперь с большим удовольствием обращаюсь к высказываниям умных авторов о смысле жизни, подлинном и мнимом, быстротечном и вечном.

ЗАВИСТЬ

Полагаю, нет на свете человека, который не сталкивался бы с таким проявлением как зависть. И вряд ли этот опыт был приятным. Зависть деморализует, разрушает, а в некоторых случаях даже убивает.

Чаще всего объектом зависти становятся люди состоявшиеся, благополучные, обеспеченные, которые чего-то в жизни добились. Источником зависти, наоборот, бывают те, кому сделать этого не удалось.

Много раз с завистью в разных её обличьях сталкивался и я. Мне начали завидовать, едва только я немного поднялся в бизнесе, а мои доходы приобрели пусть ещё небольшую, но всё же – стабильность и устойчивость.

Я мог бы привести множество примеров проявления зависти, но, не утомляя своего читателя, расскажу об одном из «свежих» примеров.

Начну с небольшой самопрезентации. Основная сфера моих предпринимательских интересов лежит в ювелирном бизнесе. У меня есть успешное ювелирное ателье, которое я постепенно преобразую в сеть. Надеюсь, со временем на основе моего проекта появится новый российский бренд. Ведь

никому не возбраняется мечтать о великом!

Для решения кадровых вопросов мной создана Школа ювелирного мастерства «Карат», которая работает вот уже более десяти лет и имеет перспективы своего дальнейшего развития. Многие ювелиры Саратова и области – мои бывшие выпускники. И я надеюсь, обучение в Школе пригодится им в жизни на долгие годы.

На каком-то этапе я понял, что система, на которой долгие годы держалось ювелирное производство и оказание услуг, давно себя исчерпала. Чтобы реноме ювелирных услуг в городе Саратове не упало до нуля, надо осовременить сервисы. Эту мысль я попытался донести до своих коллег.

Я пришёл на собрание ювелиров с намерениями обсудить общие проблемы, может быть, что-то улучшить. Но тут-то я и столкнулся с откровенной завистью.

Я, конечно, представляю себе, насколько дискомфортно почувствовали себя мои коллеги, когда я, молодой и успешный, полный оптимизма, сил и замыслов, появился на собрании. Диссонанс был налицо. В зале сидят разочарованные жизнью и состоянием дел, унылые и уставшие от жизни люди. А тут прихожу я, и рассказываю, что дела у меня идут хорошо.

– И у вас тоже все пойдёт, как по маслу, – говорю я, – если немного осовремениться, перестроиться, принять новые веяния.

Ответную реакцию не надо было выражать словами, она

читалась на лицах моих коллег.

Хотя вербально ответили мне не сразу и не в лицо.

Чуть позже в социальных сетях и группе viber я прочитал о себе такое, что более восприимчивого человека надолго лишило бы покоя и сна. Кого-то другого, но только не меня. Для меня ситуация была проста, как мир. Ключ к её пониманию дал мне великий Шопенгауэр. Много веков назад он подробно описал её следующим образом:

«Человек при виде чужого достатка горше и больнее чувствует свою нужду и недостаточность. В этом-то, собственно, и состоит зависть».

Всё просто и определено. Точнее не скажешь.

Остаётся только спросить: зачем мне нужно было влезать со своими рекомендациями в это консервативное болотце?! Пусть бы и жили своей застойной, бесперспективной жизнью!

Ответ прост: там были мои выпускники! В Школе ювелирного мастерства я наставлял их уму-разуму, приучал к тому, что бизнес и коммерция – это хорошо, что они правильно сделали, решив посвятить себя неоспоримо ценной и уважаемой профессии. Я убеждал их в том, что всегда надо чувствовать время, воспринимать новшества, идти в ногу с прогрессом,

уметь улавливать новые тенденции, а не подстраиваться под консервативный стиль, который веками формировался в сфере ювелирных услуг. Мне не хотелось бы, чтобы мои вос-

питанники начинали свою карьеру с разочарований и убытков.

Кроме того, среди возрастной части группы саратовских ювелиров много моих старых знакомых, у которых я в своё время учился и к которым отношусь с определённым уважением. Сегодня дела у них идут не самым лучшим образом. И то, что я высказываю критику в адрес нынешнего состояния дел, совсем не означает, что я как-то против них настроен. Как раз всё наоборот.

Мне очень хотелось бы, чтобы положение дел стабилизировалось и у них.

Я понимаю, что принять новую точку зрения бывает непросто. Мешает консервативность. Отрицание нового выливается в зависть. Развитие событий происходит опять же по Шопенгауэру: «в какой бы области ни появилось новое, тотчас же все многочисленные посредственности заключают между собой союз с целью не дать ему хода, и если возможно – погубить его».

Как относится к зависти? Читаю там же: «Главное, чтобы всё это не превращалось в ненависть. Ненависть – разрушающее чувство».

Поэтому я прощаю всем, за исключением тех случаев, когда задеты мои честь и достоинство. И благодарю Шопенгауэра за житейскую мудрость, которой он, возможно сам того не подозревая, через века поделился со мной.

ПРО ЗОЛОТУЮ ШВАБРУ И РЫБОЛОВНУЮ УДОЧКУ

Я всё больше утверждаюсь в выводе: лишь 10% людей способны стать богатыми. Им принадлежит 90% денег. Соответственно остальным 90% достается только 10% средств.

Но все эти 90% яростно ненавидят тех, кто выбрался из порочного круга инертности и нищеты и стал богатым.

Как искренне они ненавидят богатых!

Недавно всю эту злобу и агрессию испытала на себе моя мама. Я сразу увидел, что домой из офиса она вернулась расстроенная. После расспросов оказалось, причиной тому – разговор с техслужащей, нанятой нами на работу.

– Завидую я вам, – не в первый раз завела она свою песню. – Сидите в тёплом офисе за компьютером, вся в золоте, ничего не делаете, никаких проблем. А я мечусь с утра до ночи, из угла в угол, со шваброй.

Я понимаю состояние своей мамы. Обеспеченная жизнь далась нашей семье нелегко. Моя бабушка тоже когда-то работала на заводе техничкой. Маме довелось не только поработать на производстве, но и потаскать тяжёлые мешки с вещами в кризисный период «челночничества», в лихие 90-е.

Она много усилий приложила к тому, чтобы создать семейный бизнес и выбраться из бедности. На этом пути были и потери, и разочарования, и переживания, и утраты. Но в итоге, хотя бы в зрелом возрасте у неё появилась возмож-

ность пожить относительно спокойно и обеспечено.

Да и золотом наша семья интересуется лишь постольку, поскольку ювелирное производство стало основой семейного бизнеса. В остальном никто из членов нашей семьи не испытывает какого-то повышенного интереса к драгоценностям, хотя и золото, и бриллианты, безусловно, находятся у нас в обороте. Тем более, никто не превращает себя в новогоднюю ёлку. Украшений на близких мне женщинах не более чем на любой среднестатистической женщине страны.

Мы по-прежнему остаёмся деловой, адекватной, деятельной и дружной семьёй, в которой ценятся предприимчивость и активность. Именно благодаря предприимчивости, появилась возможность не только обеспечить себя, но и создать рабочие места для других, в том числе и для той самой техслужащей, которая теперь с энергией осуждает образ жизни моей мамы.

Да и сейчас мама сидит за компьютером не просто так. Время диктует иные способы коммуникаций и делового общения. Если раньше для предпринимательства характерны были личные встречи, то сейчас, когда динамизм жизни вырос, личные переговоры вполне заменяет интернет. Сегодня всё происходит там: заключение договоров, сделки, поставки, продажи. Интернет с его неисчерпаемыми ресурсами предоставляет безграничные возможности для дистанционного ведения дел.

И ещё неизвестно, на чьи плечи ложится более тяжёлая

физическая и моральная нагрузка!

Но мама расстроена. И лучший способ снять напряжение – пошутить. Шутка пришла в голову сама собой.

–А давай наградим её золотой шваброй, – с улыбкой предложил я.

Мама рассмеялась, а я на секунду представил себе, как наша наёмная работница носится по углам, поблескивая золотой шваброй. Любопытное получалось зрелище.

Но вот вопрос: стало бы ей в жизни легче от того, что в её руках, как в сказке, не простая, а золотая швабра?

Сомневаюсь. Вряд ли качество жизни женщины улучшилось бы только от того, что она получила бы доступ к «презренному металлу», и у неё появилась бы невероятно дорогая вещица. Даже драгметалл не принесёт благополучия сам по себе, если к этому не приложить мозги.

Мне вспомнилась японская притча о том, что мало толку, накормить голодного рыбой. Рыба будет съедена, а голод вернётся. Лучшее дать голодному удочку и научить его ловить рыбу. Навык окажется более полезным, чем разовое благодеяние.

Научить бизнесу старшее поколение бывает весьма трудно. Иногда практически невозможно. Но овладение навыками предпринимательской деятельности для молодёжи, считаю, вполне возможным и доступным.

В очередной раз утверждаюсь в мысли, насколько я был прав, когда открыл для молодёжи Школу ювелирного ма-

стерства, начал обучать ювелирным профессиям глухих и слабослышащих людей, а теперь ещё и делиться опытом ведения бизнеса на вебинаре.

ЗАВИСТЛИВОЕ ОКО ВИДИТ ДАЛЁКО

Зависть встречается в самых разных её проявлениях.

Как разновидность, бывает зависть скрытая, которую напрямую обладатель этого чувства, возможно, и не выражает. Но, как утверждает наука, только 3% информации человек передаёт словами. Остальные 97% читаются на языке жестов, поведения, тела. Поэтому не заметить зависть невозможно, даже если человек улыбается вам навстречу, жмёт руку и говорит приятные слова.

Чаще всего зависть идёт из близкого окружения, от людей, которые тебя хорошо знают. Распознать зависть можно по некоторым характерным вопросам. Довольно часто зависть выражается в форме какой-то иронии, недоброй шутки.

Как-то однажды я оказался на встрече сверстников по колледжу. Мы долго не виделись. И вот они узнали, что я, ранее не вполне благополучный студент, вдруг стал директором прибыльного бизнеса, да ещё и в такой элитной сфере как ювелирное производство. Ну как тут не позавидовать!

И пошла в ход едкая ирония:

– Ну, надо же, директор, – «прикалывались» мои бывшие сокурсники.

– Как же у тебя всё получается?

– Что, бумажки научился подписывать? – язвили другие.

– Да ты чё..., директор... – вторили третьи, а в глазах со всей очевидностью читалась чёрная зависть.

Деструктивная, чёрная зависть разрушительна. Завистники не переводятся. На смену одним злопыхателям приходят другие. Я стараюсь от злых завистников дистанцироваться. Но жизнь такова, что с ними иногда вынужденно приходится общаться.

Полагаю, в какой-то мере чувство зависти присуще и мне. Но это, скорее, белая зависть. Я действительно по-хорошему завидую людям, которые добились чего-то в жизни в значительно большей степени, чем я. Но выводы из этого делаю такие:

– Да, вам действительно сегодня удаётся гораздо больше, чем мне. Научите и меня делать так, как вы.

В отличие от чёрных завистников, от которых мне хочется отдалиться, с объектами моей белой зависти мне хочется сблизиться, научиться у них уму-разуму.

А на ограниченных людей, которые считают, что всё знают сами и могут на этом основании судить других, стараюсь не обращать внимания.

НЕ ТРАТЬТЕ СИЛЫ НА ПУСТОЕ

Меня раздражают люди, которые пишут на форумах раз-

ные гадости. Доказать свою правоту в реальной жизни они не могут, а на форуме вдруг становятся «лидерами общественного мнения» – ЛОМАМИ.

И начинают изощряться и выражать свою точку зрения, которую не хватает мужества выразить в лицо.

Быть анонимом намного проще: исчезает чувство ответственности, можно писать всякую ерунду, не опасаясь, что тебя схватят за руку и накажут. Это способ, которым чаще всего пользуются слабые и трусливые люди.

Часто они концентрируются на том, что на самом деле не заслуживает внимания. А по-настоящему важные вещи тем временем проходят мимо.

ДАВАТЬ СОВЕТЫ – НЕБЛАГОДАРНОЕ ДЕЛО

Не следует оспаривать чужих мнений: надо помнить, что если бы мы захотели опровергнуть все абсурды, в какие люди верят, то на это не хватило бы и Мафусаилова века.

А.Шопенгауэр

«Советы – дело неблагодарное». Не знаю, откуда пришла эта присказка, но в ней, безусловно, есть здоровое зерно. Если перевести её на простой, обывательский язык, она будет звучать так:

– Не лезьте, если вас не спрашивают. Или еще: «На чужой

совет без зова не ходи».

Вроде, всё понятно. И всё же – в повседневной жизни мы часто обращаемся за советами или сами берём на себя смелость давать советы.

Не надо быть психологом, чтобы понимать: потребность в советах обычно возникает при принятии того или иного решения. Скажем, возникла перед человеком дилемма. Сделать выбор непросто. Вот и появляются основания обратиться за советом.

Зачем мы это делаем? Если советы – дело неблагодарное, то, казалось бы, надо раз и навсегда запретить давать советы и пользоваться советами.

Тем не менее, мы советы и даём, и принимаем. Почему?

Как утверждают психологи, стороннее мнение в 50% случаев способствует изменению ситуации в лучшую сторону. Под влиянием непредвзятых сторонних мнений часто наступает реально ощутимый позитивный результат.

Отсюда следует, что в определённых ситуациях советы, особенно если они искренние, компетентные и идут от души, могут быть полезными. Они способны изменить образ жизни, помочь сделать правильный выбор.

Понимая суть обращения людей за советами, я не спешу разбрасываться ими направо и налево. Но что-то определённое подсказать близким мне людям в конкретных ситуациях, когда я уверен в своей правоте, считаю своим долгом.

Другое дело, что давать советы нужно при определённых

условиях и обстоятельствах, а именно:

–когда у человека есть желание слушать и получать советы;

–когда пришло время дать ему разумный совет.

Расскажу о своём опыте в этой сфере. У меня есть два друга детства. Не могу сказать, что мы во всём единомышленники и с полуслова понимаем друг друга. Но общаемся давно, целую вечность. А когда так долго поддерживаешь отношения с людьми, они становятся почти родными. И воспринимаются без критики, такими, как есть.

Один из моих друзей крепко пил. Я сам проходил когда-то через этот непростой период. Сумел остановиться, после чего дела мои пошли в гору. Я стал успешным, у меня появилась сфера увлечений, мне стало интересно жить.

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.