

ВЛАДИМИР ЧИЧИРИН

ДЕЛАЙ ЧТО
ХОЧЕШЬ И БУДЬ
ЧТО ХОЧЕШЬ

Как достучаться
до себя



Владимир Чичирин
Делай что хочешь и
будь что хочешь. Как
достучаться до себя
Серия «Психология и бизнес»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68253661

Делай что хочешь и будь что хочешь. Как достучаться до себя:

Издательство АСТ; Москва; 2022

ISBN 978-5-17-148845-1

Аннотация

Предназначение – что это и можно ли его распознать? Согласитесь, найти дело жизни, которое не только даёт хлеб, но и приносит удовольствие, питает энергией – задание не из простых. Ведь каждый мечтает ходить на любимую работу, найти сферу, в которой захочет развиваться без искусственных допингов и зарабатывать много денег, но далеко не каждому удаётся распознать свои истинные желания или понять кто и почему будет за них платить. По мнению Владимира Чичирина, существует правило: важно, чтобы вам платили за работу, которую вы и так делали бы бесплатно. Более того – это правило есть обязательное условие для создания настоящего бренда.

В книге «Делай что хочешь и будь что хочешь» автор разбирает, как технически работает мышление, как понять свою уникальность, откуда берётся созидательная сила удовольствия, а также приводит кейсы из рабочей практики. Используя исследования из области нейрофизиологии, психологии, маркетинга и истории, успешный брендмейкер раскрывает секреты, как найти дело, которым будешь по-настоящему одержим. Книга «Делай что хочешь и будь что хочешь» поможет осознать собственную уникальность, и понять, в чём она может быть полезна окружающим, чтобы за неё ещё и захотели заплатить.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Часть первая	7
Глава первая	7
Глава вторая	17
Глава третья	26
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Владимир Чичирин

Делай что хочешь и будь что хочешь. Как достучаться до себя

© Владимир Чичирин, текст

© ООО «Издательство АСТ», 2022

* * *

Нельзя стать великим в деле, если им не одержим. Одержимый в нем все равно будет круче.

Как найти свое предназначение, если оно вообще есть.

Спойлер — оно есть.

«Знаю, чего НЕ хочу. Чего хочу — НЕ знаю».

Как расшифровать себя? Как найти свое призвание? Что и как по этому поводу говорят ваши нейроны? Как осознать, в чем собственная уникальность и чем она может быть полезна

людям, чтобы за нее еще и захотели платить?

Натуральный продукт.

Без эзотерики, ГМО, искусственных красителей и без добавления сахара.

Да поможет нам нейрофизиология, психология, маркетинг, менеджмент, инженерные технологии, история, режиссура, ошибки, достижения, сотни людей и десятки компаний, которые на определенном этапе своего жизненного пути становились как моими клиентами, так и источником исследовательского вдохновения.

И хочу выразить особую признательность ученым и мыслителям, которые так или иначе повлияли на мою нейронную сеть: Котлер, Юнг, Пиаже, Выготский, Зейгарник, Лурия, Маслоу, Фрейд, Фромм, Барс, Гейдж, Шульговский и многие другие, чьи книги попадали мне в руки.

Часть первая

Психология призвания

Глава первая

О том, что вас тут ждет и к чему надо быть готовым/ой

Я всегда восторгался людьми, одержимыми своим делом. Бизнесмены они или писатели. У которых горят глаза от самого процесса работы. Их успех регулярно выбивает из меня слезу восхищения и благодарности за то, что смогли. Ведь они делают мою жизнь богаче, интереснее и лучше. Я потребитель их безумных идей, мыслей или просто самого лучшего в мире хлеба. Неважно, что когда-то хозяйка маленькой пекарни была топ-менеджером крупной компании. Важно, что она обожает печь хлеб. И только это обожание делает его таким бесподобным. И только ее хлеб для меня больше чем хлеб. Он каждое утро создает мой день. И это ее миссия. Не хлеб. А мои чувства. За возможность их испытать я и плачу.

У меня тоже есть миссия. Я хочу делать мир интереснее. Потому что люблю интересно жить. Помогая реализоваться людям, я делаю интереснее и свою жизнь. А самый кайф —

я нахожусь в центре событий. Вот почему я занимаюсь тем, чем занимаюсь уже почти 30 лет.

А вообще, я с детства мечтал быть военным. Ну потому что рос в семье военного. Наверное. Неважно. Мечтал, в общем. Легко поступил в зенитно-ракетное. Но уже на этапе сдачи вступительных экзаменов понял — не то что-то. Чувства странные. Не хочу я в военные больше. Совсем не хочу. Спроси меня тогда, почему? Так я не ответил бы. Это сейчас могу сказать что-то внятное и худо-бедно рациональное. Типа: «Свободу люблю» или «Не люблю беспрекословно выполнять приказы, не понимая их конечного смысла или понимая, но сомневаясь в его верности». Как раз все то, что совершенно справедливо будет раздражать командование. Не мое это. Я бы там только мешался.

Но я испугался просто развернуться и уйти. Испугался, что если сделаю это, то меня неправильно поймут дома, во дворе, моя девушка, учительница, взводный, поступающие другие пацаны (которых я первый раз вижу), и, конечно, это будет предательство памяти бабушки. Поступил, в общем. Мучил себя полгода. Писал и рвал четыре рапорта с просьбой меня отчислить по любой причине. В пятый раз таки довел дело до конца.

Подобным образом, только уже без особых терзаний и затягивания с принятием решения, я поступал в своей жизни еще раза три. Пока. А там посмотрим. Но вот еще в тот период я и решил: никогда в своей жизни не буду заниматься

тем, что мне не нравится. Осталось разобраться, а что же мне тогда нравится, если то, что мне как бы нравилось, теперь точно не нравится. А над запасными вариантами я как-то и не думал. Не было запасного варианта. Нужды в нем не было. Надо придумывать мечту с самого начала. Как выяснится потом, я по жизни буду играть без варианта Б. Только уже с базовой подготовкой. Вариант Б не нужен, если вариант А правильный.

Не, не, не! Не волнуйтесь. Это не автобиографическая книга. И не про жизненный опыт. Это просто предыстория того, как и когда я, по сути, начал изучать вопрос предназначения. Не только своего. А в принципе. Технологию. И ответы из области мистики, эзотерики и любого другого шаманства меня не удовлетворяли. Я материалист. При всем уважении меня интересуют доказательства. Ну или хоть логика какая-никакая. Земная логика. И наука. Логика и наука. А дыры и сомнения всегда можно успеть залатать верой в ненаучное. Мне же хотелось эти дыры сделать как можно меньше. Чтобы без мантр, заговоров и установок. Чтоб по уму.

Конечно, я понимал и понимаю, что изучать предназначение с позиции науки — кажется, примерно то же самое, что пытаться найти следы науки в любви. Но мы же знаем, что их там нашли. Что это химические процессы. Со своими закономерностями, последствиями и сроками. Мы знаем, что есть наука — психология. Наука о душе. Со всеми атрибутами науки: доказательствами, законами, исследовани-

ями, статистикой. Признанием ее, в конце концов, учеными из других древних наук в качестве науки. Вот и я когда-то за-сучил рукава и поставил вопрос ребром. Есть ли у человека призвание или что-то подобное, что несет тот же смысл? Если есть, то как его можно определить и реализовать с максимальной вероятностью и результативностью? И вот я выделил три основных аспекта вопроса: психологический, нейрофизиологический, маркетинговый. Не с философской точки зрения, а с объективно научной. По такому принципу и построил повествование. Психологический — это подготовительный. Чтобы начать воспринимать информацию, надо сначала сдвинуть тектоническую плиту стереотипов. Получить дозу сомнений в привычных вопросах или дополнительные аргументы тем, кто уже какое-то время сомневался в однозначности устройства общества и социальных отношений. Дело в том, что некоторые положения этих отношений напрочь блокируют рациональный подход к вопросу самореализации. И либо уводят в область иррационального управления «успешным успехом», либо припирают к стенке одними ответом на любой вопрос: «Надо пахать, а не языком молоть». Этой частью книги я хочу обратить внимание читателей на те поведенческие паттерны, к которым мы привыкли и следуем им часто на автомате. А они, в свою очередь, напрямую участвуют в процессе самореализации и далеко не так однозначны.

Следующий раздел — нейрофизиологический. Здесь я

постараюсь раскрыть физиологию процесса мышления и обозначу интересные противоречия между биологией мышления и сознанием. Через технологическую сторону работы нашего мозга мы с вами сможем убедиться в нелогичности вроде как бесспорных принципов достижения социальных успехов. Поговорим о недооцененном потенциале нашей нейронной информационной системы и методе его использования в целях достижения самореализации. Поднимем тему нашей уникальности, чем она обусловлена, как ее определять на нейронном уровне и как преобразовать в самореализацию.

В третьей части мы уже будем готовы к маркетингу призвания. Как бы это ни звучало. Сам смысл призвания или самореализации в пользе от него людям. Так вот там мы и обсудим почему, во-первых, все что сказано в первых двух частях — это единственный путь, позволяющий создавать действительно полезные уникальные творческие продукты, товары, услуги, сервисы для людей. Во-вторых, почему в основе бренда всегда лежит уникальность. И в-третьих, как понять, кому нужна эта ваша уникальность и как ее донести, не расплескав.

Каждая часть, сама по себе, тоже пища, но не само блюдо. Можно слегка перекусить ими по отдельности, но раз уж решились потратить время на вот это вот все, то лучше уж собрать все три ингредиента вместе. Настоящий вкус проявится только в конце. Так задумано поваром. Одним мгновени-

ем. Как только оттенки вкусов всех продуктов соединятся. Как мысль, которая приходит вдруг. Как пазл, который сложился.

Четвертая часть — это кейсы. Куда без них.

Прежде чем занырнуть в страницы этой книги, я хочу сохранить время тем, кого интересует только «успешный успех» и «как заработать миллион». Она не об этом. Она о том, как найти себя. А потом уже «как это монетизировать». Ее автор, вполне себе «успешный» маркетолог, занимаясь поиском уникальностей в людях и компаниях, убежден, что без первого деньги не приносят счастья и бренды на таких построить невозможно по определению.

Для лучшего понимания отличия этой книги от других — как бы об этом же, но с другим акцентом, — нам необходимо на старте определиться с понятиями «успешность», «само-реализация» и «предназначение». Быстренько определимся с принципиальной разницей и поедем. Разница определяется автором. С ней лучше не спорить. Не тратить на это время, а просто учесть. Потому как это условно. Просто, чтобы понятнее было все, что я тут накропал. И «не было безумно больно...» и т. д. Официально эта разница в определениях с научным лингвистическим сообществом не согласована. А значит, за рамками книги каждый сам решит, что для него что. Мне же важно, чтобы нам было проще понять друг друга дальше. Чтобы донести суть, когда буду называть выгорание — благом, волю — злом, результат — всего лишь

побочным эффектом более важного феномена — процесса, популярные инструменты «повышения личной эффективности» — инструментами, работающими против самой личности.

В общем, эта книга не преследует цель подбросить угля в топку вашего паровоза, несущегося по рельсам «достигательства». Ее цель заставить задуматься: «А по тому ли пути я несусь и как найти свой?»

Итак. Успешность — самое идиотское и лживое слово. Такое, улы-ыбчивое. В 32 фарфоровых зуба. И улыбаешься не ты, а твой босс. Ты, может, и пытаешься улыбаться, но это больше похоже на желание хоть как-то объяснить себе те жертвы, которые пришлось принести, и компенсировать их, питаясь чужой завистью. Очень скудная питательная среда для психики, надо сказать. Поэтому иногда можно добрать калории, вовлекая других в свой мир. Одному не так обидно. За этим словом есть деньги. И все. Никому этого недостаточно. Даже законченному мизантропу, эгоцентрику, садисту. Никому. Только сумасшедшему. Реально съехавшему. Которого держат привязанным к койке. Нет, я, конечно, не буду говорить, что деньги не важны. Еще как важны. О них мы здесь и говорим как о материальном критерии самореализации. Но их принципиально недостаточно для счастья. «Только деньги» способны привести человека лишь на подоконник пентхауса. В прямом или переносном смысле.

Успешность, овации, признание — вещи хорошие, но по-

верьте старому брендмейкеру, выдавшему судьбы многих. Бывает так, что именно тогда, когда вроде бы всего достиг, больше всего и хочется завывать волком. Кажется, что-то подобное уже было сформулировано в фильме «Москва слезам не верит».

Критерий Успешности один, его и возьмем как характеристику понятия:

Работа полностью удовлетворяет ваши финансовые потребности.

Есть понятие, которое принципиально отличается от успешности. Это предназначение. Но оно такое тяжеловесное, мистическое, такое недостижимое. А я так далек от мистики, что предлагаю все же использовать чаще слово «самореализация» и дать ему критерии предназначения. А предназначение не употреблять всуе повествования. Только в моменты пафоса, когда мне нужно добавить эмоционального масштаба мысли. Оставим его мистическую составляющую и будем иметь в виду, что оно имеет те же критерии, что и самореализация, только в контексте недостижимой бесконечности и, так сказать, вселенско-божественной силы. Чисто для того, чтобы люди, погруженные уже в эти сферы, смогли в какой-то мере разделить с материалистами универсальность нижеизложенного подхода к пониманию области своего предназначения / самореализации.

Критериев самореализации / предназначения два. Используются вместе. По отдельности не работают.

Работа полностью удовлетворяет ваши финансовые потребности.

Работа вам приносит такое удовольствие, что вы занимались бы ей и бесплатно, если бы на это были время и средства.

Прежде чем понять, как самореализоваться именно в предназначении, его надо найти. Правда, Кэп? Ну или хоть понять, где искать. Удивительно часто оно находится на поверхности, но его просто не замечают. В основном потому, что вообще не рассматривают в качестве работы и, далеко не очевидно, чтобы оно когда-то было способно «полностью удовлетворить ваши финансовые потребности». И тут чистой психологии никак не обойтись без знаний маркетинга. Учения о рынке и потребителе. Тут тоже сразу оговорюсь, так как хорошо представляю общественное мнение относительно маркетинга — то, что обычный обыватель считает маркетингом, им не является. Маркетинг — это не про то, как продать что-то ненужное, это про то, как создать что-то нужное. Более четко разница и ее важность будут понятны в процессе.

Прочитайте еще раз критерии Самореализации. Обратите внимание, что второй пункт, где про любовь к работе, — это про вас. А первый, тот, что единый и для Успешности, и про деньги — это не про вас. Это про других. Про тех, кто вам платит. Про потребителей. Если второй пункт вы контролируете сами, ну, вернее, можете контролировать, то первый

находится за рамками вашего контроля. И тут не поможет ни психология, ни коучинг. Как известно, эти науки работают только с тем, что контролируемо. Даже если работаете не вы лично, но ваш психотерапевт. Маркетинг же, напротив, работает с данными, напрямую от вас независящими. Если, конечно, вы уже не монополист на рынке товаров или услуг первой необходимости. Наша задача соединить две разных технологии работы с каждым из критериев в одну. И закрою я уже наконец этот свой гештальт, — сформулировать многолетний опыт исследований единым текстом. Поехали!

Глава вторая

Поехали!

Вселенная, что ты от меня хочешь? А может, и не хочешь. Может, вообще тебе пофигу. И темную материю забавляет вот это вот ее бесхребетное одушевление в корыстных целях: «Ой, помогите хоть кто-то, хоть что-то, стать счастливее. А еще здоровья и денег при любом раскладе. Быть счастливым без них не хочу».

Я агностик. Это удобно. Я понятия не имею, что за мистические энергии существуют и существуют ли вообще. Но и злить их на ровном месте на случай, если все же есть, не хочу. Я занимаю позицию работать с тем, что понимаю и могу сам объяснить. Опираясь на свое образование и доступными мне научными средствами. А то, что выше моего понимания, я просто оставлю на тогда, когда смогу убедиться естественным путем. Как подсказывает логика, рано или поздно ответ все равно будет. Но торопить этот метод познания не хочу. Но, на случай разочарования и встречи с пустотой, не хотелось бы сожалеть, что как-то не так провел время до этого момента. Чисто прагматическая позиция.

Предназначение, есть оно или нет в смысле: «Ты рожден для чего-то по спецпроекту, в рамках чьего-то сознательно-го замысла» — не так уж и важно. Потому как это из области веры. Но, как я говорил, я агностик. И допускаю, что

есть. Но не заморачиваюсь. Если есть, то хорошо бы найти. Стыдно будет предстать перед высшими силами таким тупым, что не просто бессмысленно спалил отведенное кем-то время, но даже не смог понять, что от тебя хотели. Может, в этом и состоит эта «курсовая работа». Не знаю. Ну а если нет никакого «смысла жизни» и нет Предназначения, то лучше все же найти себе занятие по душе и чтобы тебя там признали и денег подбросили. Исключительно ради удовольствия в этой единственной и бессмысленной жизни. И что-то мне подсказывает, поиск этого удовольствия от любимого и оплачиваемого дела удовлетворит и экзаменаторов из мистических сфер, окажись они реальными. Я же как бы нашел? Вот так. Мой подход убивает двух зайцев и при любом раскладе.

Как ищем? Есть две взаимосвязанные вводные относительно работы и дохода, которые я сформулировал для себя давно как единственно возможные. И мне все равно, насколько они наглые. Зато честные. По ним и живу. Я хочу, чтобы мне платили, и хочу, чтобы за то, что, в принципе, я делал бы и бесплатно, если бы были время и деньги. За то, что приносит мне удовольствие, и в чем я с оптимизмом готов бесконечно развиваться без искусственных допингов. Потому что искренне интересно, а не потому, что «надо, а то выпадешь из обоймы».

За то, что приносит мне удовольствие, и в чем я с оптимизмом готов бесконечно развиваться без

искусственных допингов.

С тем, чтобы платили, разберемся попозже. Нужно просто, чтобы это мое дело было кому-то нужно. И нужно настолько, чтобы готовы были платить. И чем нужнее, тем больше и платить будут. Эта часть из области маркетинга. Там все просто. Гораздо интереснее и сложнее разобраться с тем, «что и за что». Его, это «что», надо найти. Вот сейчас для «что» удобнее все же использовать слово «предназначение». Ну чтобы и возможных влиятельных «экзаменаторов» не запутать, если, конечно, мы допускаем, что они есть.

Мистику побоку, но, кто уже наслушался много чего про это, можете периодически сопоставлять аргументы из этой книги с тем, что из мистического. Удивительным образом все будет совпадать на сто процентов. На самом деле ничего удивительного. Все духовные учения призваны удовлетворить вполне себе земные потребности человека.

Итак, методика поиска предназначения опирается на простую информационную систему. настолько простую, понятную и привычную, что вызывает сомнения. Причем настолько, что даже целенаправленно игнорируется большинством людей. Даже с применением силы воли. И происходит так веками. Но мир сильно изменился с тех пор. Как минимум он перестал быть настолько опасным. И для выживания нет обязательного условия — сбиваться в большие стада. И наука много что открыла и увидела собственными глазами. Например, что процесс мышления — это результат работы нейро-

нов и нейронных связей. И что работа эта — это физические и химические реакции, вызывающие ощущения. Что, кроме сознательного, есть бессознательное. Да много чего. Так что, еще раз повторяюсь, методика проста. И суть ее укладывается в одно предложение. Но мы потратим все оставшееся время на ее доказательство. И не просто доказательство работоспособности и эффективности, а существования ее как единственно возможной и естественно нам предоставленной самой природой. Подойдем с разных сторон и в разном преломлении. Научимся ее прагматично использовать настолько, насколько каждый пожелает.

Готовы? Та-дам! Верите ли вы в чувство радости? Бодрит ли вас и добавляет ли энергии чувство удовольствия? Так вот там и предназначение сидит. В удовольствии. Предназначение или призвание можно найти, если опираться на свои чувства как отражение всего накопленного информационного объема собственной уникальной нервной системы, участвующей в процессе мышления. Вы согласны, что усталость не напрямую связана с физической или умственной нагрузкой? Когда у нас есть интерес к какому-то действию, то мы устаем гораздо позже, чем в случае, если занимаемся тем, что не нравится. Да и само чувство усталости совсем разное. Так вот, когда я делаю то, что наполняет меня энергией, то я понимаю, что я на пути к предназначению. Когда энергия уходит, то это сигнал, что не туда я иду. Если на пути приходится выламывать двери, то я изучаю свои чувства.

Если мне нравится их выламывать, если процесс бодрит, то продолжаю с удвоенной энергией. Если нет и мне становится грустно, то биться не буду. Потому как чувствую, если уже тоскливо, то что будет потом. Борьба тупо забирает время. Победа не в своей игре удовольствия не приносит. Именно поэтому я не люблю все эти мотивационные кричалки про «Давай, давай! Ты сможешь!» и лечение «выгорания», с попытками вернуть туда, откуда «Вселенная» уже прямым текстом говорит, что надо валить. И удивляется она наверняка страшно. Мол, чего спрашиваешь, если все равно не слушаешь?

Когда я пишу эту книгу, за окном 2021 год. Октябрь. Мы еще не разобрались до конца, что там с Ковидом. Полмира второй год как на локдауне. Непонятно, что в итоге будет с экономиками, с работой, бизнесом, офисной жизнью (да многим уже и неохота в офис). Сплошной онлайн, ZOOM, искусственный интеллект и поголовное чипирование через прививки. Про чипирование это, конечно, из области конспирологической паранойи у особо впечатлительных граждан, но прививки все делают неохотно. И кто его знает, может, эту писанину прочтут тогда, когда реально у всех будет вшит процессор. И мы будем уже знать, что осмеиваемые параноики были реалистами. Да, я знаю, подобная фраза может быть расценена как призыв прививки не делать. Я в курсе, что юмор нынче не в чести. Поэтому помечаем — это юмор. Прививки рулят! Всем прививаться! Я привит. Ок?

Так норм?

Когда откроют границы и откроют ли их вообще, уже думать и ждать надоело. Может, никогда. Да и вообще, ждать, когда это все закончится, — надоело. А там, глядишь и что-то новенькое жизнь подкинет. Природа или неугомонные политики. Учимся жить в полной неопределенности.

Пишу я эту небольшую лирическую часть лишь потому, что мир меняется с бешеной скоростью. Ковид раскрутил маховик эволюции. Что-то может устареть уже завтра: технологии, условия жизни, законы. И сейчас, когда я сижу в своем кабинете перед компом, играет легкий джаз, я, попивая Блек Лейбл, пишу, как мне кажется, актуальные для любых времен вещи, в итоге пойму, что даже незыблемое зыбко. Что опыт доковидных времен наивен. Может быть. Очень может быть. Но есть и то, что ничто не изменит. Физика и химия работы нашего сознания. Никуда не денутся наши нейроны. Также будут устанавливаться и разрушаться нейронные связи. Гормоны также будут бушевать в нашем теле. И все это, так или иначе будет происходить на основании нашего опыта. Того, что мы знаем, видели, трогали, слышали, пробовали. Даже того, что было, но не помним, или того, что было до нас и передалось с генами. Все то, что сформировало уникальную систему мышления каждого из нас. Процесс того, как он происходит, останется прежним. И если его понять, то забыть будет уже невозможно. Если понять, что ключевую роль в мыслительном процессе играют чувства.

Если осознать, что нет другого способа взаимодействия нейронов мозга, кроме ощущений. Если перестать блокировать важнейший информационный блок нашей системы сознания волевыми усилиями и научиться его рационально использовать, то в любых внешних условиях можно найти максимально комфортное лично для себя место, где вы одновременно сможете принести максимально ощутимую пользу этому миру. Уникальную пользу. Потому что вы один такой / такая. Нет больше в мире такой нервной системы. Нет больше такой системы нейронных связей. Нет больше таким образом работающего мозга и на основании единственной в мире базы данных. Только у вас. Что, в свою очередь, дает уже тот строительный материал, из которого и создаются настоящие бренды.

Но, чтобы все это понять рационально, а не принять на веру или преждевременно отвергнуть из-за страха разрушить понятную и привычную систему, я все же обращусь к доковидным временам. Как я сказал выше, наше сознание так или иначе работает на основании опыта. И этот опыт можно и нужно слегка проанализировать. Вспомнить ощущения и испытать новые. Притормозить и посмотреть на привычные убеждения с разных сторон, а не дальше следовать им на автомате. Да, может, кого-то слегка заденет то, что я не отношусь с уважением ни к теории 10.000 часов, ни к безусловной важности постановки целей, ни к тому, что результат важнее процесса. Даже не считаю «выгорание» страшной бе-

дой, которую нужно «лечить». И, что уж совсем страшно, подвергну обструкции слово «надо» и волю. В общем все то, что породил довикторианский этап развития человечества по объективным причинам и талантливо адаптировал под свои цели прошлый век. Речь о символе успешности в образе эффективного менеджера крупной компании со стабильной зарплатой и с перспективой затеять свой бизнес в бесконечном будущем. Ну или, как вариант, высокопоставленного госслужащего. Вот путь к финансовой стабильности и желанной свободе. Хорошая работа. Будешь хорошим работником — будет у тебя все хорошо.

По моему непопулярному (пока не популярному) мнению, все это инструменты повышения эффективности заточены на то, чтобы быть эффективным сотрудником компании, а не счастливым реализовавшимся человеком. Да, наверное, тут имеет смысл сразу ликвидировать домыслы. Нет, я не коммунист, прости господи, и даже не социалист. Более того, я не скажу ни одного слова против работы «на дядю». Не в этом дело. Очень важно понять, с чего все началось, чтобы оценить масштаб заблуждений. Пора осознать ряд очевидных и объективных вещей. Времена-то изменились («Москва похорошела» (с)). Мест в компаниях будет все меньше и меньше. А возможностей самореализоваться чисто технически и для любого человека — все больше и больше. А значит, и персональная конкуренция вырастет тотально. И самое обидное — в борьбе за место под солнцем

будет потратить время и силы и понять через годы, что шел не к себе, а от себя. И реализовал не то, в чем ты мог быть лучшим, а то, что подвернулось под руку или, по всем расчетам, должно было принести деньги. А ты, может, в чем-то и хорош, но не так хорош, как фанат того же дела. А в том, что тебе нравилось всю жизнь, но ты не видел в этом перспектив, спустя десятилетия один за одним реализуются другие. И что фарш уже не прокрутить назад. Но все по порядку.

Глава третья

Неэффективная эффективность или самодереализация

«Ищем человека, нацеленного на результат». Кто бы спорил. Всем нужен результат. Особенно, если ты собственник и хочешь получить его от другого человека, но за свои деньги или деньги своей компании. Любой бизнес, так или иначе, это про деньги. Деньги в бизнесе – это выручка минус затраты. Это всем понятно. Потенциал роста бизнеса — это одновременное увеличение выручки и минимизация затрат. Если затраты растут, то выручка должна расти сильнее. Иначе какой смысл. Бизнес по определению заточен платить меньше, а получать больше. Не важно, в материальном или нематериальном разрезе. Экономическая система прошлого века породила образ успешного человека среднего класса. Это эффективный и высокооплачиваемый сотрудник компании с иллюзиями о перспективах создания собственного дела в бесконечном будущем. Потому что бизнесы нуждаются в таких. Основная характеристика — как можно быстрее и дешевле выдавать результат с заданными критериями качества. Бизнес интересуется только экономический результат. Время – это затраты и потенциал их снижения. Инструмент экономии расходов на эффективного сотрудника. Ес-

ли не можем снизить зарплату, то увеличиваем список задач в единицу времени. Иногда даже за счет сокращения целых штатных единиц и перекладывания их должностных обязанностей на эффективных сотрудников. Разумеется, непропорционально повышению их дохода. Иначе в чем экономическая выгода? Это путь неизбежный и вполне оправданный сутью бизнеса. Тут, с моей точки зрения, нет ничего удивительного и аморального. Все добровольно. Бизнес ищет баланс затрат и результата. От тебя зависит, в какой точке этот баланс будет найден. Но бизнес точно будет давить вниз по затратам до минимума и загружать до максимума. Закон такой.

В результате сформировавшегося образа успешности стали появляться и развиваться методики и методисты, которые, по сути, учили людей быть эффективными сотрудниками компаний. То есть теми, которые и нужны бизнесу. И бизнес готов поддерживать и развивать индустрию подобных инструментов: тайм-менеджмент, целеполагание, эффективное планирование, эффективное управление персоналом и т. д. В общем все про повышение эффективности. Или по-другому — сокращение времени на получение результата от каждого сотрудника. HR-службы придумали как вычислять и делить людей на «нацеленных на процесс» или «на результат». Тоже ради повышения эффективности компании. Так что же в этом плохого? Да ничего, конечно. Кроме одного. Никакого отношения к ценностям, талантам и

чувствам, условно будущему делу жизни самого сотрудника, это не имеет. Ну кроме денег, конечно. Денег здесь и сейчас. А сотрудник до поры до времени особо о другом и не думает. Методики делают свое пропагандистское дело — стать эффективным сотрудником и учись тому, что нужно бизнесу. Как бы тебе. Но нет, не тебе. Другим. Но в какой-то момент деньги перестают удовлетворять. Люди повышали и повышали свою эффективность для чужого бизнеса, а бизнес все оптимизировал и оптимизировал расходы (использовал повышение эффективности), пока сотрудники не доходили до физического и морального истощения на фоне страха потерять все наработанное. Звонящая пустота начинает задавать вопросы: а тем ли я занимаюсь? а что я на самом деле достиг? а где моя семья? где друзья? что будет дальше? так будет всегда? Ты вдруг понимаешь, что в этой гонке за доходом и эффективностью тебе некогда было об этом подумать. Твои навыки тайм-менеджмента учитывали только чужие задачи. Твои уходили в задачи несрочные. По секрету скажу, забегая вперед, что для собственных задач тайм-менеджмент не пригодится особо. Независимо от объема этих задач.

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.