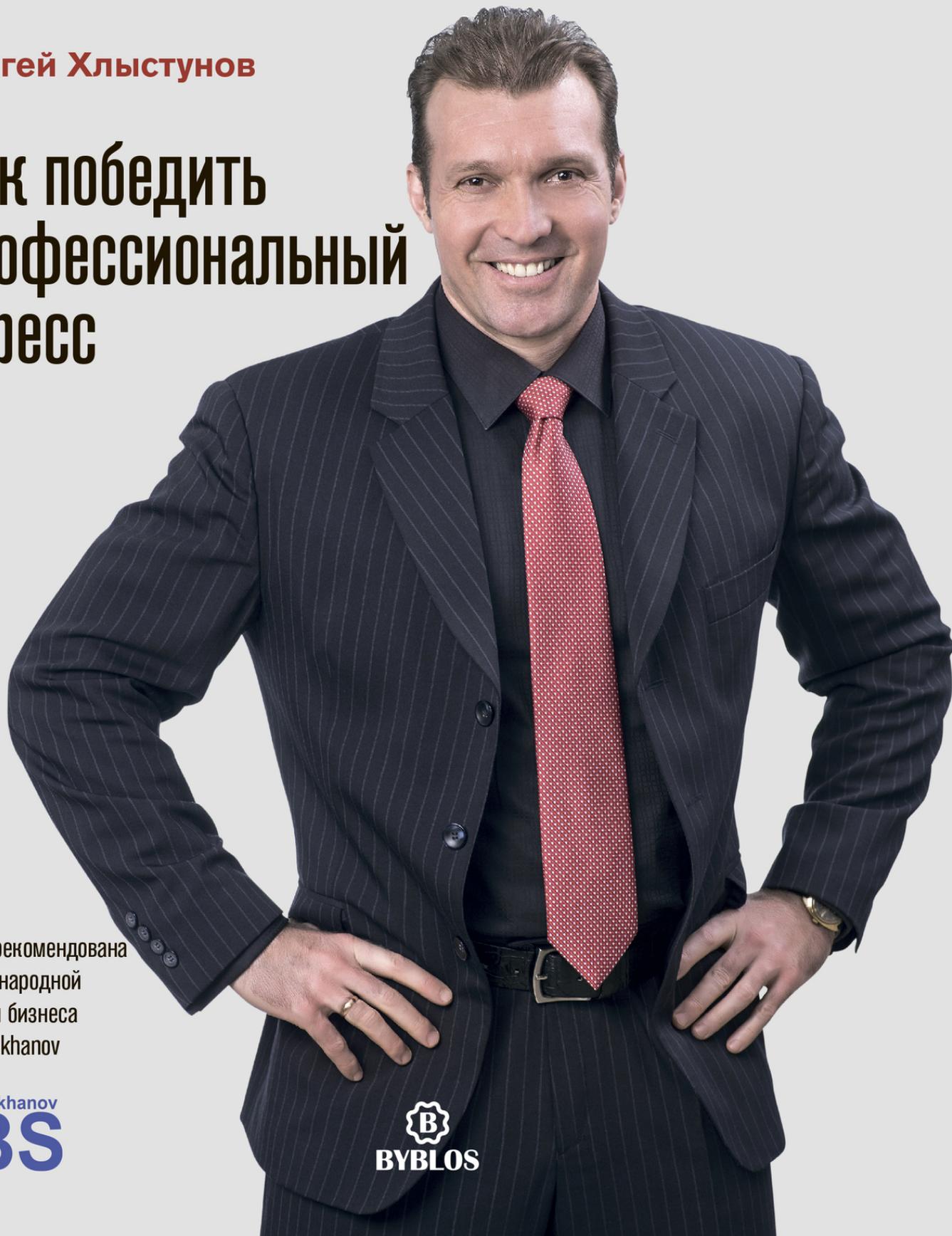


Рассуждения Сергея Хлыстунова о бизнесе и бизнес-сообществе резко контрастируют с многочисленными «историями успеха», в которых читателю, для того чтобы стать успешным, предлагается просто повторять действия героев этих историй, а если не получается – нужно искать другую «историю успеха» и действовать сообразно ей. Эта книга показывает путь к внутренней мотивации, а не к поиску внешних стимулов. Я не рекомендую эту книгу поборникам «лайфхаков», «серебряных пуль», «волшебных таблеток», ее можно посоветовать для аудита своих привычных взглядов и вдумчивого осмысления.

Александр Фридман

Сергей Хлыстунов

Как победить профессиональный стресс



Книга рекомендована
Международной
школой бизнеса
IBS-Plekhanov



Сергей Хлыстунов

**Как победить
профессиональный стресс**

«Библос»

2018

УДК 77
ББК 85.16

Хлыстунов С. Ю.

Как победить профессиональный стресс / С. Ю. Хлыстунов —
«Библос», 2018

ISBN 978-5-905641-53-4

«Все есть яд и все есть лекарство. И только доза делает лекарство ядом, а яд – лекарством» – справедливо утверждали древние. Это гениальное прозрение идеально подходит к определению профессионального стресса – вечного спутника современного делового человека. С одной стороны, профессиональный стресс – важнейший фактор, под влиянием которого формируется профессионализм в любой сфере деятельности, с другой – это фактор, разрушающий здоровье, карьеру и личную жизнь. Все дело именно в дозе самого стресса: в его силе и продолжительности. Для значительного числа деловых людей эта доза становится в буквальном смысле смертельной. Эта книга для тех, для кого доза профессионального стресса уже стала ядом, отравляющим жизнь, как это было когда-то с автором. В ней описаны те простые и надежные шаги-действия, которые автор много лет нащупывал методом проб и ошибок и которые, в случае их реализации, быстро приблизят вас к победе над профессиональным стрессом.

УДК 77
ББК 85.16

ISBN 978-5-905641-53-4

© Хлыстунов С. Ю., 2018
© Библос, 2018

Содержание

Об авторе	6
Предисловие	7
Шаг 1	10
Химера № 1. «Гуру бизнеса»	11
Химера № 2. «Честные истории успеха»	13
Химера № 3	16
Шаг 2	18
Мотивация – это энергия, и ею можно управлять	21
Ваша настоящая ценность та, за которую вы готовы умереть	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Сергей Хлыстунов

Как победить профессиональный стресс

© Сергей Хлыстунов, 2018.

© ООО «Библос», 2019.

* * *

Об авторе

Сергей Хлыстунов – эксперт по стрессоустойчивости, сертифицированный бизнес-тренер и консультант, доктор политических наук, предприниматель. В профессии с 2000 года.

Год рождения: 1975.

Управленческий опыт: 15 лет.

Предпринимательский опыт: 18 лет.

Экспертная квалификация и практика:

- Бизнес-тренер: повышение стрессоустойчивости и продуктивности профессионалов, занятых интеллектуальным трудом.
- Консультант по управлению: глубокое управленческое консультирование малого и среднего бизнеса.

Авторская программа:

- Программа «Корпоративные атлеты» (Система управления профессиональным стрессом).

Публикации:

- Автор книги «Как стать корпоративным атлетом. Система управления работоспособностью и качеством жизни». М.: Библос, 2017.
- Автор статей на портале E-executive.ru

В числе клиентов:

«Роснефть», «Роберт Бош», Пробизнесбанк, Экспресс-Волга банк, Совкомбанк, правительство Саратовской области, ТНТ, Высшая школа недвижимости, «Рефлектор», Бизнес-инкубатор Саратовской области, Саратовский молочный комбинат, «Сеул», «Доктор Селлер», «Полипластик», «Добрые цены», «Малиновый родник», «НИТА-Фарма», «Эконом-Лизинг» и др.

Контакты:

Тел.: 8 (961) 648 44 88

E-mail: sh@max-result.ru

Сайт: max-result.ru

Предисловие

*Господь не слышит испуганных всхлипов,
Он слышит вопли ярости людей, идущих к своей Победе!*
Андрей Кочергин

«Все есть яд и все есть лекарство. И только доза делает лекарство ядом, а яд – лекарством» – справедливо утверждали древние. Это гениальное прозрение идеально подходит к определению профессионального стресса – вечного спутника современного делового человека.

С одной стороны, профессиональный стресс – важнейший фактор, под влиянием которого формируется профессионализм в любой сфере деятельности, с другой – это фактор, разрушающий здоровье, карьеру и личную жизнь. Все дело именно в дозе самого стресса: в его силе и продолжительности. Для значительного числа деловых людей эта доза становится в буквальном смысле смертельной.

Эта книга для тех, для кого доза профессионального стресса уже стала ядом, отравляющим жизнь, как это было когда-то со мной. В ней я описал те простые и надежные шаги-действия, которые я много лет нащупывал методом проб и ошибок и которые, в случае их реализации, быстро приблизят вас к победе над профессиональным стрессом.

Что такое в моем понимании профессиональный стресс? Это совокупность стрессовых реакций биологического и психологического характера на стимулы-стрессоры, присущие деловой жизни как специфическому типу социальных отношений. Деловая жизнь это не только бизнес, это любая деятельность, где люди «делают Дело», где у каждого есть свои клиенты, партнеры и конкуренты, которые в своих взаимоотношениях руководствуются принципами эффективности и рентабельности.

Профессиональный стресс – это стресс, который испытывает человек, занимаясь своей профессиональной деятельностью, особенно в сфере интеллектуального труда. Мало кто задумывается о том, что корпоративная жизнь – сильнейший биологический стрессор, а офисная жизнь антифизиологична по своей сути. Сидячий образ жизни и тесная деловая одежда вызывают застой кровообращения, а шум, искусственный свет, недостаток кислорода, воды и солнца, нерегулярное и некачественное питание приводят к энергетическому истощению.

Однако львиная доля стрессоров носит чисто психологический характер. Перечислю лишь некоторые из них: цейтнот и информационная перегрузка, конфликты, манипуляции и психологическое давление, сложная система виртуальных коммуникаций, различные форс-мажоры технического характера, угроза потери репутации, должности, денег, самоуважения. Добавьте сюда высокий темп труда, нестабильность и непредсказуемость деловой среды, и вы осознаете, сколько агрессивных стимулов-стрессоров воздействует на нас каждый рабочий день.

Совокупность всех наших реакций на перечисленные стимулы-стрессоры я называю профессиональным стрессом. Каждый рабочий день мы получаем свою долю профессионального стресса, свою долю яда, который рано или поздно начинает отравлять нашу деловую и личную жизнь. Избежать этого на своем профессиональном Пути можно только одним способом – превратить яд в лекарство, научившись дозировать совокупный профессиональный стресс. Нужно уменьшить ежедневные «дозы» этого яда до такого уровня, чтобы он стал для нас средством закалки, выработки стресс-иммунитета и позволил идти по своему Пути долгие годы, «наслаждаясь плодами трудов своих».

Всё изложенное в книге на 100 % мой реальный жизненный опыт. Я совершил практически все ошибки в управлении профессиональным стрессом, которые только можно было

совершить. И лично перепробовав практически все инструменты и методы, о которых смог узнать, взял на вооружение только те, которые реально работают.

Мой интерес к управлению профессиональным стрессом не случаен. В моей жизни было несколько ситуаций, когда профессиональный стресс чуть не сломал мне карьеру и жизнь. Поэтому я убежден, что стрессоустойчивость – важнейший навык делового человека, занятого интеллектуальным трудом. Только стрессоустойчивый человек может сегодня добиться высокой производительности труда, стать успешным профессионалом своего дела и обеспечить себе высокое качество жизни. Только стрессоустойчивый человек способен быть продуктивным и психологически адекватным в условиях цейтнота, интеллектуальной перегрузки, офисной войны, нестабильности, непредсказуемости и различных форс-мажоров.

В этой книге нет подробного изложения разных «сверхэффективных» методик, и автор не использует модные англоязычные термины. Но не потому, что о них не знает. Хорошо знает, более того, знает и то, что вся эта «бутафория» по большей части малоэффективна в реальной корпоративной жизни и скрывает от нас истинную картину мира и происходящих в нем процессов. Эта картина лучше всего просматривается, когда описывается и осознается простыми, ясными и конкретными словами на родном языке.

Есть два главных условия, при которых читать эту книгу имеет смысл: духовная свобода и психологическая адекватность. Они позволяют нам действовать в реальном мире как автономная единица, как государство из одного человека, как хозяин самого себя. Эта книга не подходит тем, кто зависим в выборе стратегии и тактики своей жизни. Тем, кто кому-то служит: своей семье, своему клану, своей группировке, своему «хозяину», как бы он ни назывался. Тем, кто уже сделал свой выбор и отказался от личной духовной и интеллектуальной свободы в обмен на защиту, деньги, власть или иное благо.

Я часто замечал, что после чтения деловой литературы человек погружается в глубокие размышления и, даже зная, что делать, не находит в себе достаточно энергии, чтобы начать активно и методично действовать. Поэтому книга написана в «эмоциональном» стиле, с использованием подчас нелицеприятных выражений при оценке персон или явлений. И не потому, что автор не умеет излагать свои мысли сухо, логично и академично, умеет. Но цель книги иная – вызвать в читателе всплеск эмоциональной, интеллектуальной и духовной энергии и подтолкнуть к решительным действиям, а не «пережевыванию» чужих мыслей и историй. Она для тех, кто живет по принципу «Читай, думай, действуй!»

Я отдаю себе отчет, что, обращаясь к эмоциям читателей, потеряю часть из них. Потому что эмоции бывают или положительными, или отрицательными, а значит, эта книга понравится одним и не понравится другим. А там, где много эмоций, конструктивная критика часто отходит на второй план. Но именно к этому я и стремлюсь. Хочу, чтобы те, кому она «ляжет на душу», получили мощный заряд энергии и потратили его на конкретные действия, а не на бесплодные размышления.

Все, что написано в этой книге, живой и осмысленный личный опыт, добытый в стрессогенной среде. И даже тогда, когда я цитирую других авторов (писателей, философов, ученых, исторических личностей), я делаю это лишь потому, что они смогли выразить конкретную мысль лучше меня: более четко, ярко, глубоко и поэтично. Но это не означает, что я позаимствовал из их книг идеи, не проверив их на своем опыте. У многих я позаимствовал многое, но всегда считал своим долгом указать истинного автора, а не выдавать то, что уже было сказано другими на протяжении десятков и сотен лет, за свое. И тем более не означает, что я стремился использовать их авторитет как доказательство истинности своих мыслей. Их книги, к сожалению, я часто начинал читать уже тогда, когда набивал достаточно шишек, двигаясь традиционным «Путем дурака».

Я прочел в своей жизни много книг, но лишь немногие из них я назвал бы честными. Подавляющее большинство авторов стремятся обеспечить максимальную продаваем-

мость книги, поэтому сглаживают углы, не занимают категоричную позицию, что-то стыдливо умалчивают. Одним словом, боятся писать правду, писать то, что действительно думают. Книга, которая сейчас перед вами, – честная книга. Если вы на практике реализуете изложенные в ней рекомендации, вы реально приблизитесь к победе над профессиональным стрессом.

Я убежден, что когда стресс врывается в нашу профессиональную жизнь и становится настолько сильным фактором, что от него уже нельзя отмахнуться, нам остается только одно: или потерпеть от него поражение, или одержать победу над ним. Именно победу, потому что победа это то, что приходит «после беды». Сначала совокупный жизненный стресс поражает нас, затем мы оправляемся от удара и побеждаем его. Других вариантов нет – он всегда бьет первым. Причем «большая победа приходит не после серии маленьких побед, она приходит после большого поражения»¹.

В книге четко и ясно отражена реальная авторская позиция по отношению к конкретным вещам и ситуациям нашей деловой российской жизни. Я не претендую на абсолютную истинность своих идей, инструментов и методов, но могу с уверенностью сказать, что они помогли мне выжить в чудовищно сложных условиях, серьезно продвинуться в личном и профессиональном развитии вопреки окружающим обстоятельствам и добиться запланированного успеха в различных областях своей жизни.

Если у кого-то из читателей возникнет желание поделиться своими мыслями по поводу содержания книги и поднятых в ней проблем, я буду вам крайне признателен. И, разумеется, всегда готов помочь словом и делом как эксперт и тренер. Самым быстрым вариантом связаться со мной будет ваше письмо по электронной почте, направленное по адресу: sh@max-result.ru

¹ Зиновьев А.А. Фактор понимания. М.: Алгоритм, 2006. 528 с.

Шаг 1

Не обольщайтесь химерами

*Филипп Македонский: Если я вступлю в Пелопоннес,
Спарта будет полностью уничтожена.
Если я захвачу ваши города, я убью всех жителей.
Если я разобью ваше войско, я казню всех пленных.
Ответ спартацев: Если!*

История Древнего мира. История Спарты

Когда мы начинаем заниматься бизнесом, мы попадаем в реальность, которая разительно отличается от всех остальных сфер нашей жизни. И успех в ней возможен только в том случае, когда мы в состоянии адекватно оценить эту реальность и осознать важную мысль, которую тысячелетия назад выразил гордый спартаец, отвечая македонскому царю только одним словом. Смысл его гениально прост – не нужно верить в то, чего нет, не нужно верить в химеры, созданные словами других людей. Верить нужно, прежде всего, в себя и в здравый смысл.

К сожалению, эта истина остается непонятой значительным числом деловых людей, которые ориентированы на профессиональный успех и одновременно верят в те химеры, которые расплодились в корпоративном мире. Современные деловые люди в своей гордыне часто считают своих далеких предков невежественными, необразованными, а иногда и глупыми. Им кажется, что они настоящий «венец творения», потому что у них есть компьютеры, гаджеты, автомобили, силиконовые груди, кредитные карты, самолеты, инъекции гормона роста, лекарства от венерических болезней и прочие достижения научно-технического прогресса.

И это убеждение играет с ними злую шутку. Ослепнув от своей гордыни, они не видят, что с позиции здравого смысла они откатились на 2,5 тысячи лет назад, на уровень тех алчных и беснующихся перед «золотым тельцом» людей, которым пророк Моисей принес новую заповедь, данную ему Богом, – «Не сотвори себе кумира».

Сегодня сознание многих деловых людей поработщено опасными химерами, которые полностью блокируют возможность добиваться реального успеха и усиливают профессиональный стресс. Я сам когда-то по наивности «поклонялся» этим химерам, пока не научился смотреть правде в глаза.

Химера № 1. «Гуру бизнеса»

Не сотвори себе кумира, он, как и все, бывает слаб.

Всю жизнь среди чужого пира ты будешь добровольный раб.

Елена Павлова

Самой абсурдной химерой, которая владеет разумом огромного числа деловых людей, является химера «Гуру бизнеса». Тысячелетия славили Сварога, Перуна и Хорса. Затем молились Отцу, Сыну и Святому Духу. Затем верили в коммунизм и его «пророков»: Маркса, Энгельса и Ленина.

Сегодня в российском бизнес-сообществе процветает массовое поклонение заморским «гуру бизнеса»: Гейтсу, Джобсу, Бренсону, Баффету, Кийосаки, Цукербергу и прочим, включая доморощенных Ходорковского, Абрамовича и Чичваркина. При этом сам по себе бизнес, как сфера деятельности, считается абсолютной ценностью, а люди, добившиеся успеха в какой-либо сфере бизнеса, считаются гуру, то есть теми, кто знает, как делать успешный бизнес, и может научить всех остальных.

Разумеется, «поклонение» – это образное выражение, точнее сказать, это вера в то, что об этих людях написано, и в то, что они сами о себе говорят в своих интервью. Как говорится, им верят на слово и стремятся применить в своем бизнесе их «стратегии», «лучшие практики» и «истории успеха».

Вы верите, что пишут о себе или позволяют писать своим «сидящим на абонентской плате» карманным борзописцам все эти гейтсы, цукерберги, джобсы, бренсоны, баффеты, кийосаки и ходорковские? Если да, то это очень легкомысленно с вашей стороны. Я глубоко убежден, что вся открытая информация об этих гуру бизнеса – просто химера. Мифы Древней Греции гораздо ближе к реальности, чем легендарные истории их жизни и успеха.

У меня нет сомнений, что перечисленные мной персонажи выдающиеся дельцы. Однако я уверен, что никто из них никогда не раскрывал и не раскроет секреты своего успеха, это «тайна за семью печатями». То, что говорится и пишется на публику, это, как правило, либо откровенная дезинформация, либо наглый пиар.

Приведу лишь один пример. Удивительно, но некоторые деловые люди, вопреки здравому смыслу, верят Ричарду Бренсону², который написал, что управлял своим бизнесом с собственного острова по телефону, тратя на это 15 минут в день. На моих глазах некоторые продвинутые молодые отечественные бизнесмены пробовали повторять этот «легендарный» прием. Естественно, с прямо противоположными результатами. Возможно, Бренсон и управлял своим бизнесом с острова, делая один звонок по телефону в день продолжительностью 15 минут. Но, вероятно, забыл написать, что он делал еще.

Такие звонки могли иметь положительный эффект лишь в том случае, если у него на местах сидели профессиональные управленцы высокого класса, была внедрена система жесткого регулярного менеджмента, и задачи выполняли годами отобранные команды высокооплачиваемых профессионалов. О чем Бренсон, разумеется, ничего не написал. Если эти звонки и были, то с их помощью Бренсон мог выполнять лишь чисто формальную лидерскую функцию, находясь, как говорит Владимир Тарасов, «сбоку своей пирамиды». Не более того. Здравый смысл подсказывает, что невозможно быть глубоко в теме, уделяя ей внимание по 15 минут в день.

² Бренсон Р. К черту все, берись и делай! М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 240 с.; Бренсон Р. Теряя невинность. Как я построил бизнес, делая все по-своему и получая удовольствие от жизни. М.: Альпина Паблишер, 2016. 640 с.

Кроме того, вряд ли это получится у нас в России, если среднестатистический бизнесмен попытается управлять своим бизнесом по телефону по 15 минут в день, находясь на двухнедельной рыбалке на острове посреди Волги. Потому что в 99 % случаев у него нет на местах профессиональных управленцев высокого класса, не выстроена система жесткого регулярного менеджмента и нет годами отобранной команды высокооплачиваемых профессионалов. Поэтому, пока он ловит рыбу, в его компании полный бардак. А его дистанционный метод управления предоставляет его подчиненным массу возможностей для шуток и анекдотов.

Химера № 2. «Честные истории успеха»

Никто не любит говорить о том, что за каждой победой, хоть в спорте, хоть в бизнесе, стоят десятилетия кропотливой и упорной работы.

Ежедневной и ежечасной работы.

Успех – это кровь, пот и нервы вперемишку с риском потерять все в один момент.

Никаких сентиментальностей, только жесткая работа, только режим, только цель и только победа. Любой ценой.

Денис Соколов

Серьезный успех каждого человека – это уникальное стечение различных обстоятельств и факторов. Каких обстоятельств и факторов? Это всегда тайна, которую он публично никогда не раскроет. Потому что часто сам не понимает, как у него это получилось. В любом случае правду вам публично не расскажет никто и никогда! Расскажут только ту часть правды, вернее, ее отдельные, вырванные из контекста куски, которые будут облагораживать человека и выставлять его в лучшем свете.

Он будет говорить или писать: «Я всегда адски работал, по 15 или 20 часов в сутки, 7 дней в неделю. Не спал ночами на протяжении многих лет. Применял лучший опыт великих гуру бизнеса. Никто за мной не стоял, не поддерживал и не помогал! До всего дошел своим умом! Никому взятки не давал! Никаким блатом не пользовался! Никакими спецслужбами не завербован! Ни в какую властную группировку не вхожу! Ничью чужую волю не исполняю и ничьим вассалом не являюсь! Никогда через постель никаких вопросов не решал». В общем, будет «вешать» стандартную «лапшу», которую можно слышать сплошь и рядом, причем во всех сферах жизни.

Работал я с такими «гениальными» бизнесменами. И все прекрасно видел – врут и не моргают, иногда так, что граф Калиостро отдыхает. Спят они очень даже хорошо, работают умеренно, но считают себя «на работе» все время, пока бодрствуют. Авральная работа случается, но редко, в случае форс-мажора, запуска или окончания проекта.

Да, они умны, трудоспособны, целеустремленны. Все имеют мощную поддержку и «крышу» от родственников и соплеменников (личные связи, деньги, информация), служат какой-либо властной группировке, вступают в сговоры с различными «структурами» и часто вербуются ими. В результате такой поддержки борзуют от безнаказанности и чувствуют себя сверхчеловеками. Но у самих, как говорится, «рыльце в пушку», по полной программе.

Это человеческая натура, что с ней поделать. Редко кто может говорить правду, причем публично. Когда Германа Стерлигова, одного из первых постсоветских миллиардеров, спросили, как он заработал свой первый миллион долларов в 90-х годах, он честно ответил: «Я его украл. Потому что невозможно заработать с нуля миллион долларов. Нигде и никак. Его можно только украсть»³.

Разумеется, «украл» в данном случае образное выражение, отражающее суть современного бизнеса. «Работать, работать и еще раз работать» – этого мало. «Применять лучшие стратегии и практики» – тоже. Нужно еще понимать закрытую сторону успеха человека или компании: кто в них вкладывался, у кого были «позаимствованы» революционные идеи, кто их сейчас контролирует или курирует, в каких реальных условиях (уникальная конъюнктура рынка) они «выстрелили». И как выглядит реальная, а не показушная система их бизнеса.

³ URL: <http://www.sterligoff.ru>

Что происходит с теми, кто начинает использовать «лучшие стратегии и практики» всяких гуру бизнеса? Ничего хорошего! Когда саратовский или пензенский предприниматель начинает использовать «лучшие практики» Бренсона, с его личным рекламным слоганом «К черту все, берись и делай», то его, однозначно, ждет полный «абзац».

Бренсон, который по происхождению принадлежит к британской элите, может послать «к черту всё», потому что это «всё» у него есть от рождения и никуда не денется. С таким стартом и поддержкой нужно быть дебилом, чтобы у тебя что-то не получилось. А какой старт у саратовского или пензенского предпринимателя? Съёмная квартира, деньги, занятые под залог автомобиля, и картошка с яйцами, которые привозят родители из деревни Ивanteeвки, страшная экономическая депрессия всего региона и «перлы» Бренсона в голове.

И такой расклад характерен не только для бизнеса. В профессиональном спорте та же самая картина. Чемпион с удовольствием вам расскажет, как тяжело он тренировался, какие упражнения он делал, какие тренировочные методики он использовал, какой у него прекрасный тренер и какие у него талант и генетика.

Если вы начнете перенимать у него «лучшие стратегии и практики» и идти тем же путем, то, кроме травм и разочарований, не получите ничего. Потому что он не раскрыл вам вторую, тайную половину своего успеха. Какие фармакологические препараты (часто запрещенные) он принимал и по каким схемам он это делал? Кто его финансировал и в каких размерах? Какие реальные тренировочные методики и упражнения он использовал? Какова была стратегия конкретного соревновательного сезона? Каков был состав участников, которых он победил? Какие связи он использовал и для чего, и на каких этапах подготовки? Такой ценной и важной информацией никто и никогда не делится. Как бывший спортсмен и сын спортивного тренера, я знаю это не понаслышке.

Еще раз подчеркну, я не сторонник умалять достоинства тех людей, которые добились большого успеха. Нужно всегда воздавать им должное. В то же время важно грамотно анализировать их опыт с позиции здравого смысла и логики, отличать бизнес-мифологию от реальных инструментов и методов, которые могут принести успех, с учетом наших реальных возможностей, нашего опыта и внешней конъюнктуры в конкретный момент времени.

Особенно критически стоит относиться к перениманию опыта тех, кто позиционирует себя, или позволяет это делать другим, в качестве гуру какого-то дела, в нашем случае – бизнеса. «Гуру» в переводе с санскрита «тот, кто просветляет», то есть духовный наставник, учитель. Что в сфере бизнеса можно «просветлять в духовном плане»? Да ничего! Вообще ничего! Здесь другие законы и правила игры. Здесь правит «золотой телец», который благоволит тем, кто усердно ему поклоняется. Более того, многие не понимают, что использование самого термина «гуру» в русском языке попахивает идиотизмом.

Если мы хотим добиться реального успеха, лучше избавиться от химер бизнес-мифологии. Как говорит народная мудрость, «изучайте матчасть!» Почитайте или послушайте, например, Владимира Тарасова⁴ и Александра Фридмана⁵, и вы поймете, как сильно отличается реальный менеджмент от того, что говорят и пишут легендарно-мифологические гуру бизнеса типа Бренсона и Джобса.

Гораздо умнее смотреть на ситуацию с позиции здравого смысла, опираться на логику, а не на вырванные из контекста изречения классиков мирового бизнеса, которые, по своей сути, ничем не отличаются от изречений классиков марксизма-ленинизма. У меня есть сильное подозрение, что многие стратегии и технологии, которыми нас охотно снабжают западные «партнеры», являются специально сконструированной дезинформацией.

⁴ Тарасов В.К. Искусство управленческой борьбы. Технологии перехвата и удержания управления. М.: Добрая книга, 2008. 480 с.

⁵ Фридман А. Вы или вас: профессиональная эксплуатация подчиненных. М.: Добрая книга, 2015. 496 с.

При этом сами они используют совсем другие системы, методы и инструменты. Запад никогда и никому не раскрывает по-настоящему эффективные стратегии и технологии, а уж нам тем более. Ничего личного, просто никому не нужна лишняя конкуренция. Запад всегда пользуется двойными стандартами, у него всегда есть что-то «для себя» и что-то «для всех остальных».

Очень точно на сей счет выразился писатель Денис Соколов: «Они выпускают сотни книг, проводят тренинги, в которых даются лишь осколочные знания, замешанные на массе дезинформации. Эти знания в принципе не могут и не должны вывести на положительный результат. Но мы покупаем эти «знания» и впихиваем в себя тоннами, как генно-модифицированный суррогат из полуфабрикатов, вместо здоровой пищи»⁶.

⁶ Соколов Д. Черные буйволы бизнеса. Как на самом деле работают западные корпорации? М.: Концептуал, 2014. С. 108.

Химера № 3 «Чужой успех можно повторить»

Нужно всегда помнить, что на долю всех успешных людей всегда выпадали уникальные возможности.

Нужное время и нужное место – это самое главное.

В одиночку не добьешься успеха, нужны еще подходящие культурные условия.

Удачливые люди получают помощь со стороны, сказывается их происхождение, они являются продуктом определенного времени, места и окружения.

Малкольм Гладуэлл

Идея повторить чужой успех обернулась для меня в свое время сильнейшим дистрессом (дистресс – стресс, разрушающий организм), от которого я очень долго восстанавливался. Я очень дорого заплатил за то, чтобы понять простую истину – невозможно повторить чужой успех. И количество усилий здесь второстепенный фактор. Главная тайна успеха существует, но те, кто добивается успеха, не любят об этом рассказывать. И я тоже не являюсь исключением. Сегодня я убежден, что при прочих равных условиях (талант, работоспособность и количество затраченного труда) добиваются выдающегося успеха только те, кому повезло.

Как справедливо заметил Малкольм Гладуэлл: «Достигнутые нами успехи есть результат не только наших усилий, но и определенных преимуществ, сформировавшихся задолго до нашего рождения, а также незаслуженных нами возможностей»⁷. Я не утверждаю, что талант, работоспособность и количество затраченного труда не имеют значения, конечно, имеют. Просто легендарные истории успешных людей утаивают очень многое.

Здравый смысл подсказывает, что, стремясь к успеху, целесообразно не пытаться повторить легендарные методы и стратегии других успешных людей, а, изучив их опыт и выведя из него наиболее ценное именно для себя, взять на вооружение знаменитую фразу вождя мирового пролетариата: «Мы пойдем другим путем!» А путь к настоящему жизненному успеху у каждого может быть только свой!

Сегодня в массовом сознании деловых людей бизнес как сфера деятельности оброс мощной религиозной мифологией, со своими пророками, догматами и ритуалами. Я глубоко убежден, что в случае с бизнесом лучше быть не верующим, а думающим и критически мыслящим. К сожалению, сегодня я вижу, что какой-нибудь хозяин «торговой точки» имеет более адекватное представление о бизнесе, чем молодой сотрудник корпорации или начинающий предприниматель. Первый не читает Бренсона и Баффета, он просто ежедневно «медитирует» на таблицу Excel с доходами и расходами и полагается на здравый смысл. И верит только тому, что видит своими глазами и понимает своим умом. Что очень рекомендую и вам.

Как только вы избавитесь от этих трех химер, вы однозначно станете более стрессоустойчивым в реальном мире, потому что они перестанут создавать внутреннее психологическое напряжение, усиливать фрустрацию, снижать вашу самооценку и замутнять картину мира. Нет никаких гуру бизнеса, которые могут вас «просветлить» в плане бизнеса. Не существует честных историй о бизнесе, все эти байки – личный или корпоративный пиар. Невозможно повторить чужой успех, потому что он есть уникальное стечение обстоятельств.

Есть только один способ добиться успеха – долго и упорно изучать «матчасть» своей профессии или бизнеса, годами методично трудиться изо дня в день, принимать решения, опира-

⁷ Гладуэлл М. Гении и аутсайдеры. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. С. 83.

ясь на здравый смысл, использовать все свои ресурсы и каждую новую возможность сделать шаг вперед на пути к своей цели. И если вдруг повезет, вскочить на коня удачи и скакать во весь опор, пока он не споткнется, и вы не упадете с него на грешную землю. И если Бог даст вам долгую профессиональную жизнь, вы сможете повторить этот цикл несколько раз.

Шаг 2

Мотивируйте себя сами

*Король Филипп: Ты давно знаешь Иоанна?
Сэр Годфри: Мы молочные братья, мы сосали одну грудь.
Король Филипп: Хорошо! Понимаешь, Англия при Иоанне – это
страна без боевого духа, без стержня.
Я могу взять Лондон с армией кондитеров. Но Ричард идет домой!
А под Ричардом Англия, это совсем другая страна.
Убей Львиное Сердце! И награда будет велика!*
Робин Гуд. Фильм Ридли Скотта

Мотивация и профессиональный стресс – феномены, тесно связанные между собой. Высокомотивированный деловой человек практически не испытывает сильных дистрессов, даже выполняя большой объем работы продолжительное время. Без мотивации любой из нас – профессиональный банкрот. Чтобы эффективно управлять профессиональным стрессом, нужно научиться мотивировать себя самостоятельно и не ждать, когда кто-то сделает это со стороны.

Существуют два источника мотивации: внешний и внутренний. Внешним источником мотивации является окружающий мир, который порождает события, стимулирующие нас на ответную реакцию. Это вынужденная мотивация, где мы являемся объектом воздействия стимулов внешней среды. В результате начинают работать иерархический и половой инстинкты, и мы действуем под их мощным влиянием. Но меняются условия жизни и ее обстоятельства, и такая мотивация исчезает.

Внутренний источник мотивации находится внутри нас. Он рождается в нашем сознании и становится реальностью благодаря нашим мыслям. Рациональная мысль позволяет осознавать окружающий нас мир, упорядочивать внутренний хаос эмоций и страстей, осмысливать реальные мотивы, идущие изнутри, и формулировать ясные и четкие цели.

Эти цели принципиально отличаются от целей, которые возникают под влиянием внешних источников мотивации. Отличаются тем, что они «родные», созревшие внутри нас естественно, без сильного внешнего влияния, на основе наших собственных ценностей, и придающие смысл именно нашей жизни. Способность формулировать такие цели, мобилизовать в себе энергию для их достижения я называю самомотивацией.

Самомотивация – актуальнейшая тема для участников современной корпоративной жизни. Это тип мотивации, источником которой является каждый из нас, причем сам и только сам. Только мы сами можем мотивировать себя так, как нужно нам, и столько времени, сколько нужно для достижения именно наших целей. Все внешние мотиваторы не способны на это. Если вы хотите оценить собственные перспективы на успех в каком-либо деле, личном или профессиональном, начинайте с мотивации.

Низкий уровень мотивации для любого делового человека означает хронический профессиональный стресс, низкую продуктивность и низкое качество жизни. Низкий уровень мотивации приводит к тому, что мы становимся рабами обстоятельств нашей жизни и желаний окружающих нас людей. Низкий уровень мотивации не позволяет нам влиять на окружающий мир в своих интересах. Низкий уровень мотивации может деморализовать окружающих нас людей, которых мы могли бы вдохновлять на «трудовые подвиги».

Хотя мотивация – это производная духовной энергии, она обусловлена биологическими процессами. Я много лет барахтался в океане информации и экспериментировал с различными инструментами и методами самомотивации, пока не убедился в гениальной простоте и точно-

сти типологии мотивации, сформулированной экспертом по эволюции мозга Сергеем Савельевым⁸. По сравнению с пирамидой Маслоу, устаревшей в момент своего рождения, это «автомат Калашникова». Она более практична, эффективна и проста в использовании.

Сергей Савельев выделил всего три общих мотиватора социального поведения человека: еда, секс и доминирование. И что бы мы ни мнили о себе, нашу социальность практически полностью контролирует наша биологическая сущность. Я много лет вел внутреннюю интеллектуальную борьбу с этой типологией, слишком уж сильно этот факт уязвлял мою гордость. Я долго искал что-то «высшее» в самых лучших проявлениях человечности: в любви, самопожертвовании, сострадании и не нашел ничего, кроме биологически обусловленной доминантности.

Эта простая типология объясняет все, что связано с самомотивацией. Согласно исследованиям Сергея Савельева, наш мозг во время сложной интеллектуальной работы потребляет до 25 % всей энергии организма, полученной из всего, что мы съели, выпили и вдохнули. Это чудовищные затраты ресурсов организма. При этом до 90 % всей энергии мозга забирает социальная жизнь. Поэтому наш мозг всегда по максимуму экономит нашу энергию и избегает ее растрат, насколько это в его силах. В результате мозг почти невозможно заставить что-то сделать, его можно только обмануть.

Ученый предложил два эффективных приема такого «обмана» в стрессовых ситуациях, которые я многократно проверял на себе и убедился в их убойной простоте и практичности. Удивительно, но они работают даже в ситуации, когда мы осознаем, что сами целенаправленно обманываем свои же инстинкты.

Прием первый – «Отсроченная доминантность». Мы убеждаем себя в том, что если выполнить конкретную работу, то позже это принесет новые возможности для реализации нашей доминантности в окружающем мире. Ведь всё, что мы называем словом «понты», по сути, и есть проявления нашей доминантности, в самом примитивном смысле. Именно поэтому «понты дороже денег», ведь деньги это средство для реализации доминантности, а понты – формы ее конкретного проявления.

Прием второй – «Смещенная активность». Этот метод приводит к возникновению энтузиазма, вдохновению или озарению, уводящих в сторону от проблемы и мобилизующих нас на активные действия в нужном направлении. Главное – поймать эту волну энергии и использовать ее силу. Когда собака сидит под столом, видит то, что на столе, хочет это схватить, но наблюдает строгий взгляд хозяина, который может и ударить за это, она начинает интенсивно чесать себя за ухом. Мы поступаем точно так же. Когда что-то «очень хочется», но «нельзя», мы вдруг с энтузиазмом начинаем делать что-то в другом направлении, где можно, хотя особо и не хочется. Это тот случай, когда мужчина испытывает сильное влечение к какой-то женщине, но она недоступна, и он вдруг начинает с энтузиазмом писать стихи.

Есть еще и третий прием, о котором Савельев не распространяется – «Фармакологическая стимуляция». С ним я познакомился еще в юности, в бытность свою спортсменом. Он груб, прост, но предельно эффективен, и в то же время разрушителен при частом применении. Перед выполнением какой-либо работы вы принимаете «нектар богов»: кофеиносодержащий напиток, ноотропное вещество или что-то еще более серьезное «бодряще-веселящее», типа экстракта герани, и некоторое время находитеесь, как выражается молодежь, «на бодряке», чувствуя себя, как главный герой фильма «Области тьмы», который принимает «волшебные таблетки», чтобы добиться успеха в своей неудачно складывающейся жизни.

В долгосрочной перспективе профессиональная карьера с минимумом дистрессов возможна, только если мы научились использовать для самомотивации все три мотиватора: и еду, и секс, и доминантность. И главный из них, разумеется, доминантность.

⁸ Савельев С. Церебральный сортинг. М.: Веди, 2016. 232 с.

Я смог сделать себя высокомотивированным человеком следующим образом. Я сформулировал для себя простую и «родную» профессиональную цель, движение к которой наполняет мою жизнь смыслом. Это для меня «Большая цель», потому что находится за пределами моей жизни. Ее я смогу достичь либо будучи глубоким стариком, либо после своей смерти. Это самое важное.

На эту идею меня натолкнул социальный технолог Владимир Тарасов, который утверждает: «Чтобы понять смысл деятельности, нужно выйти за ее пределы. Смысл всякой жизни – вне ее пределов. Внутри самой жизни мы его никак не обнаружим. Мы сможем понять только смысл отдельных дел и житейских событий»⁹. Я попробовал, и у меня получилось.

Как только у меня появилась Большая цель, я начал видеть свой Путь. И воспринимать всю свою жизнь именно как Путь. Я убедил себя, что мой Путь принесет мне новые, очень желаемые возможности в плане доминантности, еды и секса. И проблема с самомотивацией исчезла раз и навсегда. Я замотивирован все то время, пока «иду по своему Пути». И в то же время, как только я отступаю от него в сторону, моя мотивация резко падает, а профессиональный стресс резко усиливается.

⁹ Тарасов В.К. Технология жизни: книга для героев. М.: Добрая книга, 2006. 224 с.

Мотивация – это энергия, и ею можно управлять

*Бегство из ада мотивирует сильнее, чем прыжок на небеса.
Неизвестный автор*

Мотивация – это всплеск энергии, который возникает в процессе возбуждения центральной нервной системы (ЦНС). Наряду с силой воли, верой, духовной стойкостью и энтузиазмом она является производной духовной энергии. Только мощный всплеск духовной энергии рождает мотивацию и позволяет действовать на протяжении долгого времени на пике своих возможностей. Обладающий ею может поделиться с другими, не имеющий – получить со стороны. Обладать ею – счастье, потерять или не иметь – трагедия.

Анализируя все возможные проявления мотивации как энергетического феномена в реальном мире, я заметил только два ее типа. Первый тип мотивации – самый простой, понятный и очень сильный. Это мотивация для «решения проблемы». Это тип мобилизации энергии через страх и боль. Когда человек попадает в экстремальные для жизни условия и встает вопрос личного выживания, у него включается инстинкт самосохранения, который мобилизует его на бурную деятельность.

В данном случае действия человека редко бывают осознанными и адекватными, чаще всего – рефлекторными и инстинктивными. Естественно, те, у кого этот инстинкт слаб или атрофирован, гибнут быстро и бессмысленно, практически не сопротивляясь. Если уровень страха и боли очень низкий, то очень низкой является и мотивация на их избегание.

Второй тип мотивации – более сложный по структуре, который крайне редко бывает очень сильным, а если и бывает, то только у очень ограниченного числа деловых людей. На мой взгляд, не более чем у 10 % общей массы трудоспособного населения. Именно эти люди готовы двигаться вперед к успеху тогда, когда «все хорошо». Остальные 90 % начинают шевелиться только тогда, когда жизнь становится хуже.

Это тип мобилизации энергии через страсть и удовольствие. Он основывается на осознанном и адекватном восприятии себя и окружающего мира. Энергия, в данном случае, рождается из страстной мечты, из понимания смысла и предназначения, из масштабного видения и воображения себя в будущем, из амбиций, рождающих различные «хочу». Это мотивация на достижение успеха.

Безусловно, в одном и том же человеке могут сосуществовать оба типа мотивации, иногда сменяя друг друга на протяжении всей жизни. Первый тип мотивации, как я уже сказал, прост и понятен по своей структуре, потому что зависит от стимулов внешней среды. Он задается извне, другими людьми и созданными ими ситуациями, особенно голодом и безработицей.

Второй – крайне сложен, так как проявляется по принципу «изнутри наружу». Он рождается в нас самих и выражается в нашем проактивном (свободном) выборе своих реакций на окружающий мир. Это и есть самомотивация в чистом виде. Хотите знать, как внутри нас возникает эффект самомотивации?

Первым источником самомотивации является пассионарность – фактор, который был сформулирован и подробно исследован историком Львом Гумилевым¹⁰. Пассионарность – это генетически обусловленная способность испытывать страсть. У всех людей она различается как по интенсивности, так и по продолжительности. Пассионарные люди – это люди, способные к сильному проявлению страстей, как со знаком плюс, так и со знаком минус. Страстные желания – это желания, которые мобилизуют в человеке максимум духовной и эмоциональной энергии и дают мощнейшую внутреннюю мотивацию на реализацию таких желаний.

¹⁰ Гумилев Л.Н. Этносфера. История людей и история природы. М.: Кристалл, 2002. 395 с.

К сожалению, этот фактор не поддается корректировке. Уровень пассионарности задается генетически, и если он низкий, то принципиально изменить его нельзя. Можно лишь частично компенсировать за счет второго источника самомотивации.

Второй источник – это воображение. Сильная внутренняя мотивация возникает только у людей, имеющих хорошо развитое воображение, научившихся мечтать и рисовать картины своего будущего в своем сознании. Механизм мотивации на основе воображения исчерпывающе описал основатель системы развития человеческих способностей Александр Эверетт.

«Ваша жизнь – результат того, какие картины своего будущего вы рисовали в своем воображении. Все, что вы создаете в своем воображении, неминуемо должно произойти в жизни, хотя многие люди этого не понимают. Не понимают, что мы мыслим образами, а не словами, и каждый раз, создавая новый образ, мы тем самым закладываем основу для его реализации».

«Дело в том, что каждый такой образ, создаваемый воображением, производит определенные электрохимические изменения в мозгу человека, после чего тот начинает работу над новой моделью. Если вы раз за разом представляете в воображении то, что хотите получить, то ваш мозг начинает все активнее работать в этом направлении, и в результате плод вашего воображения находит реализацию в жизни».

«Все, что от вас требуется, – это как можно чаще и как можно четче представлять в воображении все, что вы хотите получить. Образ должен быть четким и ясным. Второе, что требуется, – представить себе этот образ в мельчайших подробностях. Неясный, расплывчатый образ может дать только неясные, расплывчатые результаты, ну а если вы создадите его во всех подробностях, то обязательно получите то, о чем думаете»¹¹.

К сожалению, у тех, у кого воображение развито слабо и при этом низкий уровень пассионарности, сильной и устойчивой внутренней мотивации быть не может. Именно поэтому так важно еще в детстве научиться мечтать и воображать картины своего идеального будущего. Безусловно, мечты не создают реальность, пока остаются только мечтами, нужны действия. Однако именно мечта раскрепощает и рождает в нас духовную энергию огромной мощности и провоцирует на реальные действия.

Вот как описывает важность мечты эксперт по психологии высших достижений Джон Элиот: «Мечта – состояние души и такая сила, которая ведет по жизни. В погоне за мечтой мы идем от одной цели к другой. Цель – это шаг навстречу мечте, сиюминутная награда. Не ставьте цель выше мечты. Цель – инструмент краткосрочного плана. Она заставляет мыслить аналитически и детерминировано. Мы приходим ровно к своей конкретной цели и больше никуда».

«Мечта способна вести за собой всю жизнь, она организует жизнь, придает ей смысл, наполняет радостью и счастьем. Ничто не сдерживает ее полет, кроме нашего воображения. Мечта, в отличие от цели, не обрекает на один конкретный маршрут, а открывает перед вами все дороги. Жить своей мечтой означает идти широкой дорогой навстречу приключениям, торить пути сквозь неведомое, открывать новые двери, полагаться на себя и свои способности, не зная, какие из них могут понадобиться в следующий миг. Если мы находим свою мечту и начинаем двигаться к ней, каждый день мы будем встречать с радостью и предвкушением занятия своим любимым делом»¹².

Когда в одном человеке соединяются оба фактора: высокий уровень пассионарности и развитое воображение, позволяющее реалистично мечтать, то возникает сильнейшая внутренняя мотивация, или самомотивация, которая не снижается до конца жизни. Если вы читаете эти строки и понимаете, что уровень пассионарности у вас низкий, то бессмысленно об этом сожалеть. Пассионарность, повторюсь, это генетическая данность, и тут ничего не поделаешь.

¹¹ URL: <http://www.geniusmaster.name/2008/08/18/dengi-vnutri-nas>

¹² Элиот Д. Сверхдостижения: работая меньше, добивайся большего. М.: Альпина Паблишер, 2011. С. 217.

Но воображение можно и нужно развивать. Это не так сложно, после того как сделаете главное – сформулируете и ясно осознаете свои глубинные жизненные ценности.

Ваша настоящая ценность та, за которую вы готовы умереть

*Нам некуда деться, хотим мы или не хотим – должны сражаться.
Так не посрадим земли Русской, но ляжем здесь костями, ибо
мертвые сраму не имут. Если же побежим, позор нам будет.
Так не побежим же, но станем крепко, а я пойду впереди вас: если
моя голова ляжет, то о своих сами позаботьтесь.
Князь Святослав*

Ценности есть у всех, и все, так или иначе, живут в соответствии с ними. Однако многие не имеют ясного осознания своих ценностей или живут по чужим. Я убежден, что прояснение собственных ценностей до состояния кристальной ясности и их глубокое осознание – это второе рождение человека. Если первый раз мы рождаемся как биологическое существо, то во второй раз – как духовное. Лучшим вариантом осознания главных жизненных ценностей из всех мне известных является четкая формулировка их на бумаге. Причем одного перечня ценностей мало, нужно расставить их в порядке приоритета. Главные ценности – это то, что мы ценим превыше всего, настолько, что готовы умереть, защищая свои ценности.

Сформулированная ценность – это словесное выражение своего видения и мечты в конкретной сфере жизни, где хочешь сыграть свою роль. Например, человек хочет реализовать себя как профессионал, потому что мечтает стать лучшим экспертом в конкретной сфере. У него есть четкое видение себя в конце этого пути, он понимает, каким он желает стать. Значит, его истинной ценностью в рамках этой роли будет горизонтальная карьера.

Осознание этой ценности позволит ему ставить перед собой корректные цели и удерживать на них фокус на протяжении всего профессионального пути. Он уже не будет отвлекаться на то, что уводит его в сторону, например, на вертикальную карьеру, если она будет мешать горизонтальной. Все его цели будут так или иначе направлены на профессиональный рост, а не на что-либо иное.

Настоящей ценностью я называю ту, за которую я готов умереть. Что означает готовность умереть за свою профессиональную ценность? Это значит, что человек, проработав определенное время в организации и осознав, что сложившиеся в ней условия стали препятствовать реализации его истинной ценности – горизонтальной карьеры, готов пойти на «карьерную смерть», то есть уволиться, чтобы создать новые условия для продолжения горизонтальной карьеры.

Если человек не готов уйти с «хорошей» должности ради продолжения горизонтальной карьеры, которую он якобы считает приоритетной ценностью, объясняя себе и другим, что не может этого сделать, потому что не желает терять статус, деньги и рабочее место, в этом нет ничего плохого. Это всего лишь означает, что горизонтальная карьера не является его главной профессиональной ценностью, она у него другая.

Ясное понимание своих реальных фундаментальных ценностей, ради которых мы готовы идти на жертвы, дает нам два важных преимущества: позволяет ставить правильные цели и принимать правильные решения. Правильные – значит определенные нашей совестью, соответствующие «родным» ценностям и нацеленные на реализацию мечты и видения жизни в целом. Только цели, логически вытекающие из наших ценностей, сохраняют в себе ту мотивационную энергию, которую мобилизуют в нас воображение и страсть.

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.