

Сергей Степанов

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АНТИВИРУС**  
**простые секреты успеха, богатства и счастья**

2010

Данная книга предназначена для широкого круга читателей, кто хочет получить от жизни большего: достичь больших высот в карьере или бизнесе, более высокого материального положения, более широкого признания и, конечно же, счастья. Книга поможет избавиться от неверных психологических установок, которые мешают человеку в полной мере самореализоваться и достичь достойного положения в жизни. Применения на практике предложенные рекомендации вы коренным образом измените свою жизнь, не прилагая при этом каких-либо сверх усилий, а лишь изменив их вектор.

## Об авторе

Степанов Сергей Владимирович получил три высших образования, последнее из которых – это магистр делового администрирования. Он имеет почти двадцатилетний опыт работы в различных организациях, в том числе в таких известных международных компаниях, как АБН АМРО Банк, Бристол-Майерс Сквибб, Королевский Банк Шотландии и Проктер энд Гембл, в которых ему посчастливилось научиться современным подходам менеджмента. Одним из важных навыков, который он привил себе, является привычка анализировать и делать выводы в любых нестандартных и проблемных ситуациях, превращая каждую из них для себя в урок по менеджменту. Регулярное активное аккумулирование жизненного опыта, позволило ему не только подняться по служебной лестнице вплоть до топ-менеджерских позиций, но и накопить достаточное количество идей и рекомендаций для обучения других и написания книг.

## Введение

*Следи за мыслями –  
они становятся словами,  
Следи за словами –  
они становятся делами,  
Следи за делами –  
они становятся привычками,  
Следи за привычками –  
они становятся характером,  
Следи за характером –  
он становится судьбой!*

*(мыслитель Аутло)*

Здравствуйте, уважаемый читатель! Спасибо, что взяли в руки эту книгу. Несмотря на то, что книга небольшая, она читается на «одном дыхании» и содержит чрезвычайно важные мысли о том, в чем же на самом деле заключаются секреты благополучия. В действительности в каждом из нас есть огромный потенциал. У каждого из нас все необходимое для того, чтобы быть преуспеть, разбогатеть и наслаждаться достигнутым. Однако эти способности были надежно заблокированы в ходе нашего воспитания и образования. От наших родителей, бабушек и дедушек, воспитателей и учителей мы получили массу установок, которые по сей день руководят нами из глубин нашего подсознания.

Нашу высшую нервную деятельность можно справедливо сравнить с работой персонального компьютера. Наши органы чувств являются сенсорами, через которые информация поступает в наш головной мозг. Мозг выполняет множество функций: это и оперативная память, в которой полученная информация находит свое временное пристанище, до тех пока не будет переработана частью мозга, являющейся своеобразным биологическим процессором. Для того чтобы процессор мог обрабатывать информацию, ему необходимо программное обеспечение. В компьютере это основная

операционная система, к примеру, Windows, а также программы, которые уже являются надстройкой для операционной системы. Аналогичным образом процессором нашего мозга движут различные программы. Наша операционная система - врожденная. Она обусловлена нашими генами, и мы ее получаем в наследство от наших предков. Дополнительные программы являются приобретенными. Они в ходе нашей жизни надстраиваются к нашей операционной системе и предназначены для адаптации к окружающей среде. Некоторые из них, к сожалению, не приносят нам пользы, а иногда даже наносят вред, и будет правильным отнести их разряду вирусов.

Далее мы рассмотрим основные психологические вирусы, которые мешают нам достичь максимума при минимальных усилиях. Под вирусами я подразумеваю типичные психологические установки, которые при неправильном использовании дают не тот результат, который был изначальной целью. Это все равно, что прием обезболивающего для больного, которому нужна срочная операция. Мы приглушаем боль, но не лечим саму болезнь, все сильнее и сильнее запуская ее.

Многие психологические установки очень распространены и используются с незапамятных времен, и мы их знаем как устойчивые выражения, пословицы и поговорки. Это придает им еще большую силу и влияние на нас. Они очень часто повторяются, как к месту, так и нет. Также они имеют весомый авторитет, поскольку являются обобщением человеческого опыта, накопленного на протяжении многих столетий.

После того, как вы поймете вредоносность таких программ, ваш мозг сам включит свою антивирусную систему и заблокирует их. Такая система в мозге есть, только ее база данных пока еще не умеет распознавать эти вирусы. И это книга поможет вам обновить вашу антивирусную базу данных.

## Вирус 1. Не в деньгах счастье

Прочтите еще раз название этого вируса. Я уверен, что каждый из нас слышал это устойчивое выражение и не раз. Более того, мы без труда можем вспомнить еще массу выражений со схожим смыслом:

Бедность не порок  
Деньги - зло  
Деньги - грязь  
С милым и в шалаше рай  
Денег нет, зато сами золото  
Не имей сто рублей, а имей сто друзей  
В деньгах родства нет  
Без денег сон крепче  
Больше денег – больше хлопот  
Где говорят деньги, там молчит совесть  
Почет дороже денег  
Богатые тоже плачут  
Все богатые - жулики  
и так далее.

Такие выражения, безусловно, появились с благой целью. Они помогали человеку пережить тяжелые с финансовой точки зрения времена. Когда человек действительно оказывается в затруднительном финансовом положении, из которого нет простого выхода, то такие установки являлись своеобразной психотерапией, помогающей преодолеть переживания, связанные с нехваткой денег. И действительно, если нет никакой возможности решить материальные проблемы, то зачем наносить себе еще и психологическую травму. Будет совершенно правильным девальвировать в своем сознании значимость денег, и продолжать радоваться тому, что имеешь. Стоит только сказать себе заветную фразу, как тут же человек чувствует облегчение, и материальные мысли перестают его тревожить.

Те, у кого свежи в памяти советские времена, помнят мощнейшую пропаганду, целью которой было вызвать неприязненное отношение к деньгам и всему материальному.

Анекдот в тему:

Внучка декабриста слышит какой-то шум на улице. Она просит свою служанку сбежать и узнать, в чем дело. Через минуту служанка вбегает обратно в дом с возгласом:

- Барыня, это революция!

- Как здорово! - вскрикивает барыня. Мой дед тоже мечтал о революции! Сбегай, узнай, чего они хотят.

Еще через минуту служанка вновь возвращается домой.

- Барыня, они хотят, чтобы не было богатых!

- Да? А мой дед мечтал, чтобы не было бедных...

Я родился в 1971 году. К этому времени, как известно, богатых в стране советов уже не было. Более того, уже почти не осталось в живых тех, кто застал те времена, когда они были. Тем не менее, политические агитация продолжала бомбардировать умы своих граждан, критикуя все материальное, и устанавливая противоположные ценности, такие как личная скромность, самоотверженный и почти безвозмездный труд, самопожертвование на благо Партии и народа.

И тут я хочу задать вам вопрос: почему власти продолжали делать это? Ведь к тому времени люди уже не знали, что такое быть богатым. К тому моменту частная собственность уже была давно экспроприирована, национализирована и коллективизирована, а их бывшие владельцы уже давно канули в летах. В те года лишь единицы имели возможность заглянуть по ту сторону железного занавеса. У людей не было образца для подражания и стремления. Казалось бы, уже можно было прекратить агитацию, точно также как в 1980 году Всемирная Организация Здравоохранения объявила о полном искоренении оспы и отменила прививки от нее. Но не тут-то было, стоило только хотя бы немного ослабить контроль над умами людей, как ростки любви ко всему

материальному начинали прорастать вновь и вновь. И ответ на это следующий – стремление к материальным благам естественно для человека. Это часть его природы, биологической операционной системы. Поэтому, чтобы сбить систему с толку, нужно было продолжать пускать центральный процессор человека по ложному пути.

Советские времена уже давно прошли. Сейчас уже совсем не стыдно быть богатым, скорее наоборот, стыдно им не быть. Но ежедневно мы продолжаем сталкиваться с вирусами по типу «не в деньгах счастье». Как же они действуют на нас?

В первую очередь они влияют на наши поведенческие реакции, убивая мотивацию предпринимать какие-либо шаги, что улучшить свое материальное положение. Происходит это на подсознательном уровне. Стоит только в голове мелькнуть мысли о том, чтобы, скажем, найти другую, более высокооплачиваемую работу, получить дополнительное образование, чтобы продвинуться по служебной лестнице, и тому подобное, как тут же, без нашего ведома эти вирусы блокируют подобные начинания. Наш мозг принимает решение не предпринимать никаких действий, поскольку они, согласно ложных программ, не имеют смысла, так как «без денег сон крепче».

В настоящее время достаточно много книг и прочих пособий о том, как сделать карьеру, добиться успеха в бизнесе и разбогатеть. Такие книги достаточно популярны. Они очень хорошо покупаются и читаются. Но угадайте, какой процент читателей пытается внедрить идеи книг в свою жизнь? Статистика говорит, что эта цифра меньше единицы. И одна из причин, почему этого не происходит – это те самые вирусы.

Прежде чем продолжить описание вредоносного действия ложных программ на нас, я хочу привести афоризм Франсуа Ларошфуко, французского герцога, жившего в 17 веке:

*«Обычно счастье приходит к счастливому, а несчастье – к несчастливому»*

Если перефразировать это известное высказывание в контексте этой главы, то мы получим новый афоризм:

*«Обычно деньги приходят к богатому, а нищета и страдания – к бедному».*

Я убежден в достаточной верности такого высказывания, так же как высказывания Франсуа Ларошфуко, которому уже почти три века. Одно объяснение, вполне логичное с научной точки зрения, уже приведено выше. Другое объяснение из разряда парапсихологии и мистики. Некоторые известные ученые-психологи считают, что наши мысли могут генерировать наше будущее, то есть материализовываться. Я окончательно убедился в этом, когда произошел случай, который я хочу вам рассказать.

Некоторое время назад мой отец купил своему внуку, моему племяннику, машину. Племянник решил не пользоваться специальной автостоянкой, а оставлял машину под окнами своего дома в любое время суток. Однажды в день рождения племянника в его доме собралась вся семья. Это было днем в воскресенье. Машина стояла возле дома у нас на виду. И, вдруг, во время небольшого застолья мы слышим звук разбивающего стекла и сигнализации машины племянника. Выглянув в окно, мы увидели, как от машины отбегают несколько подростков. Мы выбежали на улицу, но они уже убежали. Это были юные грабители машин. В машине не было каких-либо вещей на видном месте. Они разбили боковое стекло в надежде найти что-нибудь ценное в бардачке.

Когда вся суета прошла, мы вернулись в дом, и отец стал выговаривать внуку:

- Я так и знал, что тебе разобьют стекло. Сколько раз я тебе говорил, что нельзя оставлять машину на ночь под окном. Я тебе сколько раз говорил, что кто-нибудь будет проходить мимо ночью и бросит камнем или бутылкой из хулиганских побуждений, и убежит, никого ты не поймаешь. Но хорошо, что я на прошлой неделе обзвонил магазины, где продаются автомобильные стекла, и уже знаю, где купить дешевле.

Да, мой отец настолько часто и достоверно представлял себе, как разобьют стекло машины, и даже уже заранее выяснил, где купить новое, что этого не могло не произойти. Такой сильный импульс был послан высшим силам, что они даже не стали дожидаться ночи. Хотя во дворе стояло три машины, стекло было разбито именно в той машине, на которую поступил «заказ», несмотря на отсутствие какой-либо приманки в виде оставленной сумочки и других ценных вещей.

Наши мысли – это «заказ» нашего будущего у высших сил. Если мы заказываем богатство, то мы его получаем. Конечно, не все так просто, простых мечтаний не достаточно, требуются также усилия и с нашей стороны. Но если кто-то заказал себе бедность, которая, как известно не порок, а, значит, ничего в ней дурного нет, то ему не стоит в последующем обижаться на судьбу. Что заказал, то и получил.

Вы наверняка слышали такое понятие, как копить деньги на черный день. Есть люди, которые хорошо его себе представляют. К примеру, они могут себе представлять, как однажды лишаться работы и станут жить на свои сбережения. Каждый раз, пополняя свою копилку своих сбережений, они прикидывают, сколько же недель, месяцев или лет они смогут на них прожить без работы. Конечно же, судьба, в конце концов, дает им то, чего они так долго ждали.

Чтобы избавиться от пагубного влияния таких установок, необходимо, прежде всего, как прекратить употреблять такие фразы, так и полностью перестать думать о вероятности того, что вы столкнетесь с какими-либо финансовыми трудностями. Не нужно заказывать самому себе бедность!

Следующим шагом на пути к финансовому благополучию является культивирование в себе обратных мыслей. Вы должны демонстрировать самому себе и высшим силам, что деньги вам нужны, вы их любите и готовы принять в любом количестве.

Забудьте такие выражения, как «Это мне не по карману», «Я не могу себе этого позволить», и тому подобное. Вместо этого пойдите в магазин и приценитесь к тем вещам, которые

вам необходимы либо вам очень хочется иметь. Ничего страшного, что вы не можете купить ту или иную вещь сейчас. Важно начать формировать понимание, сколько вам нужно денег для того, чтобы начать приобретать то, что вам хочется. Вы поймете, какими должны быть ваши доходы, и эти конкретные цифры должны стать вашей целью, к которой вы начнете стремиться, возможно, даже бессознательно и незаметно для самого себя.

Существует различные ритуалы, которые якобы должны привлечь деньги в жизнь человека. К примеру, показывать деньги на растущую луну, подстригать ногти по вторникам, ставить веник ручкой вниз и так далее. Я не думаю, что луна, ногти или веник действительно приносят деньги. Но, тем не менее, я очень рекомендую выполнять некоторые из подобных ритуалов. Почему? Потому что это действует! Противоречиво, не так ли? Да, эти ритуалы не приносят деньги. Но все же деньги становятся к вам более благосклонны, так как, выполняя такие ритуалы, вы даете установку, что деньги для вас желанный гость и вы им всегда рады.

## Вирус 2. Этот кафтан не по нашим плечам

В последние десятилетие было проведено ряд научных исследований, чтобы выяснить секреты успеха различных знаменитостей. Были выявлены десятки факторов успеха. Одним из них является высокая самооценка.

Вы никогда не задумались, почему среди звезд эстрады есть люди, которые на самом деле ничем не превосходят своим эстрадным талантом любого из нас? Можно найти массу куда более талантливых людей, но они никому не известны. Если ваш ответ будет про деньги и продюсеров, то вы будете правы, но только частично. Человеку с высокой самооценкой намного легче убедить продюсера в том, что он подходящий объект для вложения денег. Он не стесняется своего средненького таланта, и тем самым не ограничивает своего будущего. И наоборот, человек, скованный стеснительностью, пусть даже исключительно талантливый, лишает себя массы возможностей. Он не только не сможет убедить продюсера, но, скорее всего, даже не пойдет на кастинг, так как низкая самооценка лишает его веры в себя.

Человек, безусловно, рождается с максимальной самооценкой. В операционной системе нашего мозга она включена по умолчанию. В последующем, в ходе воспитательного процесса, наши родители, воспитатели детского сада и учителя в школе постепенно ее отключают. Наша самооценка безжалостно уничтожается в основном по средствам уничижительной критики. Иногда наши наставники вовсе не стесняются в выражениях, и мы можем услышать от них такие слова, как дурак, дебил, идиот, тупица и тому подобное.

В такой момент в нашем головном мозге происходит конфликт внутренней, врожденной программы, и внешних установок. Что сделает компьютер в такой ситуации? Чтобы избежать поломки он может отключить одну из программ: «Программа совершила недопустимую операцию и будет закрыта». Изначально это может быть и внешняя программа. Но если подобные установки обрушиваются на нас вновь и вновь,

то мозг, в конце концов, отключит врожденную программу, так как информация, получаемая из внешнего мира, постоянно говорит об ее ошибочности. В результате человек вырастает с серьезным комплексом неполноценности. О каком успехе такого человека можно говорить, если его самооценка, как говорится, ниже плинтуса?!

Наш биологический компьютер может выбрать и альтернативный вариант, отключив как внутреннюю программу, так и внешние установки. Это ситуация лучше, чем предыдущая, так как у человека нет выраженного комплекса неполноценности. Но стрелка измерительного прибора самооценки все равно находится где-то в районе нуля.

Люди с выключенной самооценкой ни к чему не стремятся, так как заранее уверены в том, что жизненных высот им не покорить. Они уверены, что участь стать богатым, сделать головокружительную карьеру и быть известной личностью предназначена для кого-то другого. Для того, у кого якобы есть какие-то другие исключительные качества. А на самом деле зачастую единственным исключительным качеством преуспевающих людей является включенная самооценка. А по всем остальным параметрам они могут ничем не выделяться от того, кого можно назвать лузером.

*"Если вы думаете, что сможете, - вы сможете. Если вы думаете, что не сможете, - вы правы".*

*Мери Кей Эш*

Люди с выключенной самооценкой упускают массу возможностей. Я говорю не только о каких-то сверх высотах, а даже элементарных, легко достижимых целей. Напротив, люди, которые не были чрезмерно отягощены воспитанием в детстве, и таким образом сохранили природный уровень уверенности в себе, обычно не упускают возможности воспользоваться тем, до чего лишь стоит протянуть руку.

В лихие 90-е небольшая часть населения достаточно быстро разбогатела. Были такие счастливики и среди моих сверстников, одноклассников и их друзей. Угадайте, как они

учились в школе? Особыми успехами они не отличались, и их родителей это не очень волновало. Они не слишком обременяли детей своими нравами и излишним контролем. Однако у данной педагогической запущенности была и обратная, положительная сторона медали. Их детей, когда они повзрослели, не ограничивали установки послушного ребенка. Они не боялись брать на себя риск и делать что-то такое, что боялись сделать все остальные.

Пора поменять свое представление о том, что для вас возможно, а что нет. На самом деле каждому человеку по силам намного больше, чем ему кажется. И все что его ограничивает, это установки в его подсознании. Сидят они очень глубоко, и они пустили очень крепкие корни, но все же их можно удалить и записать новые.

Первое, что нужно сделать, это начать контролировать свои мысли и слова. Каждый раз, когда возникает мысль, ограничивающая вас, поймите себя на этой мысли и замените ее на противоположную. Вот несколько примеров:

*У меня ничего не получится – Я уверен, у меня все получится*

*У меня нет нужных навыков для этой работы – Я быстро учусь и я справлюсь*

*Это не возможно – Давайте подумаем, что можно сделать*

*Моя презентация провалиться – Я знаю тему презентации лучше присутствующих*

*Меня будут критиковать – Я все делаю правильно*

Если вы злоупотребляете пословицами и поговорками, каждый раз, когда таковая приходит вам в голову, вспомните или придумайте противоположное по смыслу выражение, обесценивающие значимость изначального, и повторите его 3-5 раз. Например:

*Скромность украшает человека – Наглость второе счастье*

*Бедность не порок – Бедность не порок, а сплошное свинство*

*Деньги достаются тяжелым трудом – Работа дураков любит*

Заменяв негативные мысли на позитивные и избавившись от влияния устойчивых выражений, вы увидите, как начнут изменяться и ваши поведенческие реакции. Вместо того чтобы сдаться, даже не попытавшись вступить в борьбу, вы уже начнете предпринимать какие-то действия, чтобы достичь желаемых результатов.

Однако это работа на уровне сознания. А вредоносные установки находятся глубже, в подсознании. Для того чтобы их искоренить, необходимо «записать» в подсознании новые программы, противоположные тем, которые нам мешают жить. Сделать это можно различными способами. Самыми профессиональными способами являются гипноз и аутогенная тренировка, своеобразная форма самогипноза. На фоне гипнотического транса или релаксации при аутогенной тренировке, состояний измененного сознания, установки проникают напрямую в подсознание. Таким же свойством проникать напрямую в подсознание обладает технология 25-го кадра. Можно добиться того же самого и без изменения сознания, если установки повторять множество раз. Сколько будет пятью – пять? Мы, не задумываясь, даем правильный ответ, поскольку это записано в нашем подсознании. На этом же принципе многократного повторения основана реклама и предвыборная агитация. Вы замечали, как к нам «цепляются» песни-шлягеры, даже если они нам не нравятся? Мы начинаем их напевать самопроизвольно про себя или даже вслух:

Ксюша, Ксюша, Ксюша,  
Юбочка из плюша...

Такси, такси,  
Вези, вези ...

Синий туман, похож на обман,  
похож на обман, синий туман, синий туман.

Если мы будем часто повторять себе нужные установки, они запишутся в нашем подсознании и станут программами, обуславливающими наше поведение. Теперь наша задача определить, какие программы мы хотим записать, составив фразы для повторения. Каждому конкретному человеку подойдут различные фразы, в зависимости от того, какие установки прошлого мы хотим искоренить. В общем, фразы должны давать нам уверенность себе и отодвигать мнимые барьеры, ограничивающие нас, как можно дальше, тем самым расширяя подконтрольную нам зону.

Главные принципы составления фраз следующие:

1. Рекомендуется начинать фразы с местоимения «Я», когда это возможно. Например, «Я люблю себя».
2. Фразу должны быть в настоящем времени. К примеру, «я отличный специалист», а не «я буду отличным специалистом».
3. Фразы должны быть положительными. Неправильный пример – «я не боюсь выступления». Такие фразы могут вызвать обратный эффект, так как мозг начнет обращаться к глаголу «боюсь» без отрицательной частицы «не». Правильный пример – «Я отличный оратор».
4. Фразы должны быть простыми и умеренной длины, желательно не больше трех слов. «Я счастливый», «Я энергичный», «Я уверен в себе», «Я умный», «Я талантливый».

Составьте от трех до десяти таких фраз. Повторять необходимо вслух или про себя на протяжении месяца как можно чаще. Чтобы не забыть, можно привязывать повторение к какому-нибудь действию, которое мы делаем часто в течение дня. Например, я чаще всего подписываю бумаги. Перед тем как начать подписывать, я могу про себя произнести несколько фраз. Кто часто говорит по телефону, тот может делать это сразу

по окончанию разговора. Можно записать фразы на диктофон сотового телефона или mp3 плеера, затем прослушивать в наушниках или автомобиле в режиме повтора по 3-5 минут несколько раз в день.

В результате такого самопрограммирования нами начнут управляться новые программы. Они значительно расширят границы наших возможностей, и останется лишь дело за малым – реализовать эти возможности.

### **Вирус 3. Лучше быть первым парнем на деревне**

Такое выражение, безусловно, не лишено смысла. В каких-то ситуациях оно бесспорно верно. К примеру, директор маленькой фирмы со штатом десять человек может чувствовать себя намного комфортней, чем, скажем, начальник цеха крупного завода или работник среднего звена в министерстве, пусть даже у последних выше оклад и они специалисты более высокой квалификации. У директора меньше начальников, если таковые вообще есть, меньшее количество проблем и масштаб их меньше, и более привлекательная на первый взгляд визитка. При желании директор может назвать себя и Генеральным директором и даже Президентом. Круто, не правда ли!

Но теперь давайте представим себе, что в 1730 году Михайло Ломоносов не отправился бы с рыбным обозом в Москву, а остался бы жить в глухой деревне в Архангельской области. Если бы этого не произошло, то на страницах этой книги его имя не появилось бы, так как оно было бы нам неизвестно. Знали ли мы певца и композитора Игоря Николаева, если бы он в возрасте 15-ти лет не уехал с Сахалина для того, чтобы продолжить свое музыкальное образование в Московском музыкальном училище?

Много лет назад по телевизору я смотрел интервью выдающегося актера Олега Янковского, к сожалению ныне покойного. Я почти не помню, о чем он говорил, но одна фраза мне запомнилась на всю жизнь. Рассказывая о своем творческом пути, он сказал: «Если бы я ждал, когда меня заметят и пригласят в Москву, я бы до сих пор играл в Саратовском театре». Конечно, по тем временам, когда слово карьерист было ругательным, такое высказывание было, по меньшей мере, не скромным. Но, похоже, Янковский не шел на поводу у небесспорной установки «скромность украшает человека».

И, честно говоря, и я не знаю, кем бы я был сейчас, если бы мой отец не уехал в свое время из своей деревни в большой город, где стал известным ученым, профессором в области микробиологии и руководителем Научно-исследовательского института всесоюзного значения.

Таким образом, последние четыре примера ставят под большое сомнение верность выражения «Лучше быть первым парнем на деревне», причем в буквальном смысле. Все перечисленные лица действительно стали теми, кем они есть, благодаря тому, что перебрались в город. В городе есть те возможности, которых нет в деревне. Пусть человек будет и сверх талантливый и гениальным, но в деревне у него просто нет возможности себя реализовать.

Скажите, машина какой марки вам нравится больше всего? Мне, к примеру, нравятся кроссоверы, джипы среднего размера. Кому-то нравятся современные седаны, другим кабриолеты, третьим мощные внедорожники. Вкусы разные. Но мне почему-то кажется, что вряд ли вы представили себе весьма подержанную, неприглядную машину. Скорее всего, вы подумали о новеньком автомобиле, в салоне которого еще пахнет заводской краской. Теперь давайте мы проведем мысленное соревнование между машиной вашей мечты, и старой, изрядно изношенной машиной. Какая из них победит в гонке? Я знаю ответ. Конечно же, ваша. Но это только в том случае, что они находятся в равных условиях. Но давайте вернемся к теме этого раздела. И поместим новую, мощную машину на разбитую дорогу сельской глубинки, да еще в ненастную погоду. А старенький автомобиль на шоссе, с нормальным асфальтовым покрытием. Обозначим для каждой машине дистанцию в 10 километров. Итак, НА СТАРТ, ВНИМАНИЕ, МАРШ! Кто придет первым? Я думаю та машина, которая поедет по шоссе. Даже если проходимый внедорожник и попытается сделать невозможное, и доказать нам обратное, то после такой поездки ему будет необходим капитальный ремонт.

Точно также у человека, пусть даже без семи пядей во лбу, но который находится на дороге, где возможны более высокие скорости профессионального и карьерного роста, добьется большего за более короткий срок, нежели тот, который ограничен условиями, окружающими его.

Когда в далеком 1996 году я понял насущную необходимость изучать английский язык, я первым делом записался на языковые курсы. Вначале я начал посещать

вечерние курсы, на которые люди приходили после работы. Каждый из них осознавал необходимость изучения английского языка, но у них, людей сильно загруженных на работе, уже не оставалась сил ни на активное участие в занятиях, ни на выполнение домашних заданий. Группа была очень слабая, и преподаватель давал материал маленькими порциями, так как большего та группа просто не усвоила бы. Группа продвигалась к заветной цели очень медленно, буксуя практически на одном месте.

Вскоре, уже не помню по какой причине, я перевелся в другую группу, которая занималась днем в обеденное время, мой рабочий график позволял мне посещать такие занятия. Моими согруппниками на это раз были студенты и домохозяйки, чьи умы не были чрезмерно перегружены различными проблемами, и у кого было достаточно времени на выполнение заданий. Занятия в такой группе коренным образом отличались от таковых в предыдущей группе. Все слушатели были очень активными на занятиях и выполняли все, что нужно, дома. От того занятия были намного более живыми и интересными, в результате чего материал усваивался намного быстрее. Я почувствовал разницу. Мои знания стали расти как на дрожжах. И причиной всему этому были сильные ученики, которые меня окружали. Мы гармонично дополняли друг друга, учась также друг у друга.

Такое же явление происходит и в организациях. Если вас окружают ни к чему не стремящиеся бездари, конечно, на их фоне можно выглядеть гением. Однако они ограничивают вас в вашем развитии. Чтобы продолжить свой рост, необходимо сменить компанию на более продвинутую. В ней вы преуспеете не только потому, что там есть различные карьерные возможности, должности, которые вы можете занять. Мне приходилось слышать выражение, что в университете и стены учат. Так вот, если хотите, в продвинутых организациях и стены способствуют росту и развитию. Я уже не говорю про программы развития персонала, которые являются нормальной практикой в таких организациях.

Для кого важны деньги? Я думаю в наше время для многих. И знаете, какой мой совет? Надо ловить рыбу там, где она водится. Я имею в виду стремиться попасть в те компании, где хорошо платят. Последним моим местом работы был коммерческий банк. Я не был там «первым парнем», но, несмотря на это, моя зарплата была не ниже, а порой даже выше, чем у генеральных директоров многих местных компаний. Это же банк, все-таки!

Задумайтесь, почему однокомнатная квартира в центре Москвы стоит дороже, чем большой добротный дом в сельской глубинке? Их цену обуславливает не столько формальные характеристики объекта недвижимости, такие как количество комнат, квадратных метров и материал, из которых он сделаны, а месторасположение.

Я полагаю, поговорку «Лучше быть первым парнем на деревне» придумали именно те люди, которые в свое время упустили хорошие возможности что-то изменить в своей жизни радикальным образом. Это некая психологическая пилюля, которая помогает побороть сожаление о прошлой ошибке.

Также она частый спутник того, кто ни как не может решиться на такие перемены. Ведь в любых переменах есть доля риска: «А вдруг не получится?». И этот страх заставляет людей сидеть на одной и той же должности годами. Работать в организациях, где нет никаких перспектив. Человек боится выйти за рамки обыденного. Но у него есть оправдание своего страха в виде психологического вируса: «Лучше быть первым парнем на деревне...».

«А вдруг не получится?» - это тоже вирус, с которым нужно бороться. Часто специалист перерастает свою должность. Его квалификация становится выше его нынешней позиции. Конечно, с текущей работой он справляется очень легко, он ее знает в малейших деталях и отлично выполняет, за что числится на хорошем счету. Ему бы попытаться подняться на ступень выше, перейдя на другую должность и сменив место работы. Но не тут-то было. «Уж лучше продолжать делать то, что я умею делать. Так надежнее», - думает он, застревая на одном месте на долгие годы. Такой сотрудник не только не развивается, но и

начинает все больше и больше отставать от жизни, которая не стоит на месте. А в определенный момент уже становится поздно, этот человек упустил возможности, которые он мог бы использовать.

Все из нас в той или иной степени слышали про кризис среднего возраста. Мне стало интересно, как описывает это явление свободная энциклопедия Википедия, и вот ее определение:

***Кризис среднего возраста*** — долговременное эмоциональное состояние, связанное с переоценкой своего опыта в среднем возрасте (30-40 лет), когда многие из возможностей, о которых индивидуум мечтал в детстве и юности, уже безвозвратно упущены (или кажутся упущенными), а наступление собственной смерти оценивается как событие с вполне реальным сроком (а не «когда-нибудь в будущем»).

... многие возможности безвозвратно упущены! Сразу вспоминаются слова из известной песни поэта, композитора и певца Юрия Лозы:

*Мне уже многое поздно  
Мне уже многим не стать  
И к удивительным звездам  
Мне никогда не слетать  
Мне уже многое сложно  
Многого не испытать  
Годы вернуть невозможно  
Но я умею мечтать...*

Я думаю, вы без труда поняли, к чему я веду. Такой кризис возникает, когда человек вдруг понимает, что он прожил уже половину жизни, но не достиг того положения на работе, в обществе, семье, которого хотелось бы. Особенно подливают масло в огонь успехи других людей. К примеру, наш родственник, хотя и намного младше нас, но имеет два-три дорогих автомобиля, и недавно купил большой дом. А наш

однокурсник, который не блистал высокой успеваемостью в институте, стал министром. А мы, несмотря на наш красный диплом, и того факта, что практически живем на работе, имеем скромную квартиру и занимаем должность начальника небольшого отдела. Мы можем сколько угодно считать, что дело в нашем невезении или несправедливости, но причина здесь совсем другом. Она заключается в том, что каждый получил то, к чему стремился. Тот, кто стремился к материальным ценностям их и получил, а карьерист, чья цель – карьера любой ценой, сделал головокружительную карьеру. А тот, кто решил остаться первым парнем на деревне, им и остался.

Что бы начать избавляться от этой мысли, давайте пофантазируем, чего бы такого яркого, великолепного, восхитительного вам бы хотелось, но что вряд ли вы когда-нибудь получите. Мне сразу пришло в голову кругосветное путешествие на огромном морском лайнере, лазурное побережье тропического острова с белым, как снег, песком и огромный современный особняк с зелеными лужайками и цветниками. Кто-то из вас мог себе представить себе другие материальные блага. Иной представил себя знаменитостью: певцом, телеведущим или политиком. Так вот, этого не произойдет до тех пор, пока мы не научимся использовать каждую возможность для того, что менять свою жизнь к лучшему.

- А вдруг не получится?

Вы опять за свое? Да, если вы продолжите думать в таком ключе у вас действительно ничего не выйдет. Этим самым вы убиваете в себе свой потенциал, у вас действительно ничего не выйдет, так как, скорее всего, вы даже не попытаетесь чего-либо предпринять. Зато получится у других, свято место пусто не бывает. Задумайтесь, почему у вас нет того, что есть у кого-то другого? Потому что они думают по-другому. Они задают себе другие вопросы: «А что если получится?», «Если существует морской лайнер, почему бы мне не отправиться на нем в круиз?», «Если есть лазурный берег с белоснежным песком, как в рекламе Баунти, почему бы мне не нежиться на

нем под лучами ласковых солнечных лучей?», «Если в наши дни шикарных особняков вокруг как грибов, почему бы одному из них не быть моим?». И еще один, самый главный вопрос, который задают себе успешные люди: «Что я должен сделать, чтобы этого достичь?».

Вот в чем фокус. Все дело в том, как мы думаем! Наше настоящее – это наши вчерашние мысли. И чтобы наше завтра стало лучше, мы должны изменить наши мысли уже сегодня!

#### **Вирус 4. Всё что ни делается - всё к лучшему**

Это тоже хорошая поговорка, если она правильно используется. Когда в жизни человека случаются неприятные события, на которые он не может никак повлиять, то с ними необходимо смириться. Не стоит плакать над сбежавшим молоком, этим мы не изменим случившиеся. Если говорить о поговорке в буквальном смысле, то все что нужно делать, это очистить плиту и довольствоваться тем количеством молока, которое осталось, если, конечно, что-то вообще осталось. Также необходимо сделать выводы на будущее, как не допустить подобного в будущем. И на этом необходимо поставить точку, прекратить свои переживания по поводу случившегося.

Некоторые жизненные ситуации действительно к лучшему. К примеру, в далеком 1999 году меня сократили на работе. Хотя, если разобраться в ситуации более детально, то по сути дела меня уволили. В компании шла реорганизация, в ходе которой одна компания полностью ликвидировалась, и открывалась другая компания, под именем которой должна быть продолжена та же самая деятельность. Сотрудников увольняли из одной компании и принимали на работу в другую. В новую компанию взяли почти всех, за исключением нескольких не вполне лояльных по отношению к начальству сотрудников. Для начальства это была очень удобная возможность, чтобы избавиться от неудобного персонала. Можете себе представить, как я себя чувствовал? Ситуация еще усугублялась тем, что в то время я жил от зарплаты до зарплаты. И не смотря на то, что свою работу я ненавидел, я очень нуждался в средствах, чтобы обеспечивать свою семью. В тот момент я, охваченный страхом перед неизвестностью, пережил серьезный стресс. Но как говорится, все, что не делается, все к лучшему. Уже через две недели после увольнения меня взяли на работу в очень приличную компанию. По окончании испытательного срока моя зарплата была в два раза больше, чем на предыдущей работе, а сама работа, которую я выполнял, мне чрезвычайно нравилось.

Но в жизни бывают и такие события, которые по своей сути не могут быть к лучшему. Ну, как могут быть к лучшему войны, катастрофы и стихийные бедствия в которых гибнут люди. Я не думаю, что близкие тех, кто безвременно ушел из жизни, согласятся в верности этой поговорки.

Это значит, что лишь часть событий в жизни человека ведет к лучшему, а другая часть к худшему. Если злоупотреблять этой поговоркой и принять ее в неподходящих ситуациях, то последствия могут быть самыми неблагоприятными.

Руководствуясь таким подходом многие люди просто плывут по течению жизни, надеясь, что она их выведет сама туда куда нужно. И самое печальное, что многим даже в голову не приходит задуматься, куда же они движутся и над тем, куда же они хотят попасть. Сразу возникает ассоциация со сказкой «Алиса в стране чудес». Алиса как-то встречает чеширского кота, и между ними завязывается такая беседа:

- Куда мне отсюда идти? – спрашивает Алиса.
- А куда ты хочешь попасть? – отвечает кот.
- А мне все равно, только бы попасть куда-нибудь.
- Тогда все равно куда идти. Куда-нибудь ты обязательно попадешь.

Люди, плывущие по течению, подобны плоту в центре бушующего океана, гонимому волнами то к одному, то к другому берегу. В конце концов, его может прибить к прекрасному лазурному берегу, также как и разбить в щепки о скалистый утес. А последнее, согласитесь, совсем не к лучшему.

Используя такую поговорку, как руководство к действию, люди надеются на авось. Они не планируют должным образом ни краткосрочные дела, не свою жизнь в целом. Из этого редко выходит что-либо путное. Даже если судьба будет и очень благосклонна к человеку, он, привыкший к тому, что его жизнью руководят внешние факторы, может даже не догадаться открыть ей дверь. Марк Твен однажды сказал: «Один раз в жизни счастье стучит в дверь каждого, но часто этот каждый сидит в соседнем кабачке и не слышит стука».

Когда же человек, наконец, осознает, что оказался не там, где бы ему хотелось быть, иногда он тешит себя мыслью о том, что это он получил от жизни «лучшее». Часть людей, причем меньшая, осознает свою ошибку. Большинство же начинают винить во всех своих бедах окружающих. Виноватым может быть плохой начальник, который не оценил по достоинству высокий профессионализм и трудолюбие работника, не повысив его в должности и не подняв зарплаты. Винить можно власти, принимающие «несправедливые» законы, олигархов, «разворовавших» страну, своих предков, за то, что передали нам вместо наследства в сто миллионов долларов «дурной» характер. Найти виноватых не сложно, в крайнем случае, можно сослаться на вспышки на солнце, магнитные бури, карму, сглаз и родовое проклятие.

Чтобы в определенный момент у нас не возникло глубокого разочарования по поводу того, что мы потратили половину жизни или всю жизнь, плывя по течению, и, в конце концов, оказались не там, где нам хотелось бы быть, необходимо, как можно раньше определиться с пунктом назначения. Эта та цель, в случае достижения которой, нам не будет стыдно за самого себя и не будет нужды винить кого-либо в своих бедах.

Как поставить правильную цель? С одной стороны, цель должна быть реалистична. Если у меня нет голоса, слуха и сексапильной внешности, которая часто заменяет первые два качества, я вряд ли заинтересую какого-либо продюсера и стану знаменитым певцом. Вероятность этого минимальная. Однако если вы мне скажете, что хотите стать президентом страны, несмотря на всю фантастичность такого желания, я вам посоветую стремиться к такой цели. В амбициозности цели ничего плохого нет. Если есть такая должность, то почему бы ее ни занять именно вам? Мы уже договорились о том, что любой кафтан по нашим плечам, лишь бы он нам нравился. Но если у вас все же не получится, вы можете стать министром, губернатором, мэром города, послом в одной из европейских стран, что, согласитесь, тоже неплохо. И вообще, чем цель более

яркая, более привлекательная, тем сильнее она мотивирует человека на ее достижение.

После того, как мы определились с пунктом назначения, необходимо понять, как туда добраться. Когда я бываю в других крупных городах, в которых есть метро, я первым делом стремлюсь раздобыть карту метрополитена. Часто я скачиваю ее с Интернета еще до отъезда, особенно если собираюсь на метро добраться до гостиницы. Далее я нахожу на карте две точки, ближайшие станции метро к пункту отправки и пункту назначения. Затем, я разрабатываю маршрут, а именно в какую сторону начать движение, на какой станции необходимо сделать пересадку, и где нужно сойти.

В самых общих чертах составление плана достижения личной цели схоже с составлением плана поездки на метро. Нужно понять, где именно вы находитесь по отношению к вашей цели, пункту назначения; в какую сторону начинать движение, получая соответствующие знания и навыки; где пересечь, сменив должности, переходя из одной организации в другую; и где та станция, доехав до которой мы можем сказать, что достигли своей цели.

Конечно, такой план можно и нужно детализировать до мельчайших подробностей, чтобы не забыть купить билет, и не стоять в пустом вагоне, из-за того, что вы не запланировали такое действия, как сесть в случае имеющихся свободных мест.

Теперь давайте представим себе поездку в метро, если мы будем руководствоваться правилом, что все что не делается, все к лучшему. Это должно быть забавно, не правда ли? Допустим, что наш образный герой в метро все-таки как-то попал и уже стоит на платформе. Я специально делаю такое допущение, поскольку иначе он может в метро попросту не попасть, и наше упражнение закончится, так толком и не начавшись. Что будет происходить дальше? Возможна масса вариантов.

Вариант первый – он никуда не поедет. И, наверное, правильно сделает. Ему некуда ехать, он еще даже и не думал о своем пункте назначения, так зачем же толкаться в душном вагоне, чтобы ехать неизвестно куда.

Вариант второй – он сядет в поезд, который идет в другую сторону. А почему бы и нет? Ведь он будет не один. В этот поезд проследует половина перрона, значит, в этом есть какой-то смысл. Как в сказке про Алису, куда-нибудь он все-таки попадет.

Вариант третий – он чудом сел в нужный поезд. Но где ему пересесть? Где сойти? Возможных вариантов развития событий много, вероятность достижения цели ничтожна мала.

Такая аналогия пришла мне в голову, когда я возвращался в гостиницу из мюзикла “Wicked” в Лондоне. Было уже около полуночи. Поезд метро не довез до меня до моей станции всего одну остановку, высадив пассажиров и отправившись в депо. Имея негативный опыт того, что в такое позднее время следующего поезда можно и не дожидаться, первая мысль, которая посетила меня, была подняться наверх и пойти пешком. В центре города расстояние между станциями не должно быть большим, минут 10-15 ходьбы. Но у меня не было карты, и возможно дорога могла быть сложной и извилистой, чтобы ее мог с легкостью объяснить первый встречный. Идти наугад я не решился и стал дожидаться следующего поезда.

Но многие люди идут по жизни куда глаза глядят, даже не пытаясь хоть изредка останавливаться и спрашивать себя: «Куда я иду?». Пора прекратить пускать свою жизнь на самотек, из этого ничего хорошего не выйдет. Пора остановиться и задать себе два вопроса: «Какой мой пункт назначения?» и «Как туда добраться?».

## Вирус 5. Деньги достаются тяжелым трудом

Как и в ситуации с предыдущими вирусами, «Все есть лекарство, и все есть яд – все дело в дозе», как сказал Гиппократ. Этому высказыванию более двух тысяч лет, и с точки зрения современной медицины мы можем смело расшить это высказывание, дополнив его такими понятиями как показания, противопоказания, побочные эффекты, схема приема, взаимодействие с другими лекарствами и тому подобное. Чтобы получить желаемый эффект, необходимо соблюсти ряд важных правил, и если этого не сделать, эффект может быть прямо противоположен ожидаемому.

Изначальный смысл высказывания о том, что материальные блага достаются тяжелым трудом, имеет благие намерения. Так же как и другие известные пословицы и поговорки, как «без труда не вытянешь и рыбку из пруда», «под лежачий камень вода не бежит», «хлеб за пузом не ходит», оно констатирует очевидную истину – труд необходим для достижения определенных целей. Я не буду с этим спорить, поскольку я не ставлю это под сомнение. Но я делаю вызов бездумному применению в жизни таких убеждений, когда труд, причем продолжительный и изматывающий, имеет место, но он не приносит того результата, ради чего он был затеян.

Давайте для начала вспомним про сизифов труд. Сизиф, древнегреческий персонаж, разгневал богов и был наказан. Наказание заключалось в том, чтобы закатывать на гору тяжёлый камень, который, как долго достигал вершины горы, каждый раз сразу же скатывался вниз. Это тяжелый, бесконечный и бесполезный труд. Труд то был, причем очень тяжелый и мучительный, но результата-то не было.

*Ежели людей по работе ценить, тогда лошадь лучше всякого человека.*

*Максим Горький*

Для того чтобы относительно честно получать деньги, пусть даже большие, не всегда необходимо много и тяжело

работать. Приведу пример из жизни. Первый пример не из бизнеса, хотя для какого это тоже своеобразный бизнес. Это пример про браки по расчету. Сколько девушек в один день превратились из золушек в совсем других людей, став женами аллегархов, кинозвезд, политиков, и прочих преуспевающих людей. Я не буду называть имен, я думаю, у каждого из вас найдутся свои примеры. Пусть даже вскоре такой брак развалится, мужья обычно платят щедрые отступные, на которые можно долго жить безбедно. Да, к тому же, экс жена миллионера, несмотря на то, что она бывшая, уже далеко не вчерашняя золушкой. Она попала на другой уровень, в другое измерение, в общество, где масса других финансовых возможностей.

Теперь другой пример из своего рабочего опыта. Работая в одной крупной организации, я обратил внимание на нескольких очень высокопоставленных сотрудников. Они ездили на дорогих машинах компании, которые были полностью в их распоряжении 24 часа, 7 дней в неделю. Им оплачивали счета за сотовый телефон на несколько тысяч долларов. И я уверен, что мне лучше не знать величин их зарплат, чтобы не потерять покой и сон. Они стали таковыми ни из-за своей высочайшей квалификации, и ни каких других профессиональных достоинств. В этом их превосходили многие рядовые сотрудники. Тем более, их положение не имело никакого отношения к тяжелому труду. Они приходили на работу и уходили с нее, когда считали нужным. Так в чем же причина? Ларчик открывается просто. Они были родственниками руководства наших крупнейших клиентов. Им платили за то, чтобы эти клиенты оставался таковыми, и продолжать приносить нам львиную долю нашего дохода. Им платили за доход, который получала наша компания, а все остальное не имело никакого значения.

Многие могут возразить, что это не их случай. Что у них нет таких покровителей, также как нет перспектив получить огромное наследство от какого-нибудь богатого родственника, и других способов получить легкие деньги. По этой причине им приходится вкалывать, много и тяжело. Это убеждение очень

глубоко сидит в подсознании и одним из типичных ее проявлением на сегодняшний день является такое явление, как переработки. Давайте разберемся, способствует ли ненормированный рабочий день увеличению дохода и карьерному росту.

Скажите, а вам платят за переработки? Скорее всего, нет. Значит вне зависимости от того, сколько часов мы проводим в офисе, мы ничего дополнительно не получаем. За свой опыт я видел много людей, которые пытались найти справедливость и добиться того, чтобы переработки оплачивались. Для некоторых людей исход был как в афоризме: «Вначале ищешь справедливость, а потом новую работу». Мало у кого это получалось, да и только у тех профессий, где существует такое понятие, как сдельная работа или сверхурочные часы. К примеру, если водителя попросили встретить кого-либо ночью в аэропорту, это то, что невозможно сделать в рабочие часы. Когда нам дают какое-нибудь задание, никто не говорит, что его нужно делать ночью. Его нужно сделать к определенному времени, а если мы не успели, то это наши проблемы.

Также ошибочно думать, что переработки способствуют скорейшему повышению зарплаты. Давайте думать логически. Если вся организация перерабатывает, все работают до 20.00, есть ли у нас шанс получить прибавку к зарплате скорее и больше, чем другие. Нет, это не так. Исходя из этой логики, чтобы это произошло, нужно работать до 21-22 часов. Однако наши коллеги скоро заметят такую закономерность, и тоже начнут работать на час-два больше, и мы опять потеряем свое конкурентное преимущество. Мы, конечно, можем совершенно добровольно увеличить свой рабочий еще на несколько часов. Но, что, если все опять сделают то же самое? Это закончится тем, что время окончания рабочего дня соединиться с моментом его начала, и он станет круглосуточным. В тоже время, мы замечаем, что зарплату повышают не тем, кто работал больше нас, а тем, кто работал столько же, или даже меньше вас. Такая «несправедливость» происходит именно потому, что количество проведенных часов в офисе не является основным критерием величины зарплаты. Ее платят за другое, а именно, за какой-то

конкретный измеримый результат. К примеру, если я менеджер по продажам, мне платят за объемы продаж. Если я телефонный оператор, то критериями моей работы является время с момента звонка до поднятия мною трубки, а также вежливость, с которой я отвечаю на звонок. А добиться отличных результатов можно в рамках рабочего дня, без переработок.

Может быть, долгий тяжелый труд способствует карьерному росту? Для него действует такое же правило, что и для зарплаты. Я не видел ни одного случая, когда сотрудника повышали бы в должности за количество проведенных в офисе часов. Никогда! Хотя должен признаться, что факт переработки, как признак особых усилий, может быть дополнительным плюсом, при оценке достижения сотрудника начальством. Но не всегда это так. Человек, умеющий рекламировать свои достижения, всегда найдет хорошие доводы для получения благосклонности начальства.

Даже если у вас нет привилегированного положения на работе, все равно можно от нее получать по максимуму то, ради чего вы на нее ходите, без чрезмерных усилий. Совсем без усилий, конечно же, не обойтись, так не бывает. Но чрезвычайно важен вектор их приложения. Классик теории менеджмента Гаррингтон Эмерсон говорил:

*«Работать напряженно - значит прилагать к делу максимальные усилия; работать продуктивно – значит прилагать к делу усилия минимальные».*

Я иногда смотрю детективы и боевики по телевизору. Если вы порой делаете тоже самое, то, наверное, замечали две закономерности. Когда герой, чаще положительный, уходит от погони, вслед ему летят сотни пуль, которые разносят вдребезги все вокруг него, но при этом в самого героя обычно не попадает ни одна. Много шума, суеты, разрушений и случайных жертв, но все выстрелы мимо цели. Но вот и другая сцена, снайпер засел на чердаке, выжидая свою жертву. Когда объект покушения появляется, он прицеливается в оптический прицел,

и, затаив дыхание, нажимает на курок. Один выстрел и дело сделано. Жертва, как подкошенная, рухнула на землю.

Хотя этот пример и из области художественного вымысла, это все-таки очень удачная модель для двух противоположных подходов к работе, напряженному и производительному. В первом случае достижение результата основано на количестве, в надежде на то, что усилия в какой-то момент перейдут в качество. Для этого подхода характерны огромные ресурсозатраты, но коэффициент полезного действия минимальный. Производительный подход – это совсем другая история. Она подразумевает четкое представление о цели, на которую нужно нацелиться. Это позволяет ограничиться при достижении цели лишь теми ресурсами, которые действительно нужно задействовать.

Тот, кто дает себе установку работать много и тяжело, скорее всего, именно это и получает от жизни, а именно много тяжелого труда. При этом жизнь часто забывает дать человеку достаточно материальных благ, ради которых весь этот труд и был затеян. Ведь он не обозначил такое желание четко и ясно. Когда же человек понимает, что ему лично его тяжелый труд принес меньше, чем кому-то другому, то можно пойти либо по пути критики, называя его выскочкой, карьеристом, или даже жуликом, либо изменить своего отношение к труду. Я, пожалуй, впервые услышал публичную альтернативную точку зрения из уст певца Юрия Шевчука в конце 80-х годов:

*Эфемерное счастье, заполнило медом эфир.*

*Славим радость большого труда,*

*Непонятного смыслом своим.*

Да, действительно, самоотверженный и бескорыстный труд, это то, что очень ценила советская власть. Но кроме этого он часто был малопродуктивным и бессмысленным. И в эпоху горбачевской гласности можно было взять на себя смелость и высказать мнение о том, что труд не должен быть чем-то героическим. Слова «труд» и «подвиг» не являются синонимами. Оказалось, что можно было обойтись без

некоторых великих строек коммунизма, от БАМа, например. И какое счастье, что советская власть не успела повернуть сибирские реки вспять.

Эти времена уже давно прошли, но многие люди продолжают использовать неверные установки. Люди продолжают думать, что тяжелый, продолжительный труд является самоцелью. Люди редко думают о кратчайшем пути к цели, а часто вовсе имеют о ней смутное представление. Это касается и их целей, как работников, так и личных, зарплатных и карьерных ожиданий. В надежде на переход количества в качества, что цель будет достигнута «не мытьем, так катаньем», они на самом деле очень редко достигают чего-либо значимого. Они лишь теряют время и навсегда упускают открывавшиеся перед ними возможности.

Представьте, что у вас есть выбор, либо работать на износ, но за ваш труд вы не будете получать должное вознаграждение, либо вы будете работать не слишком много, но вознаграждение будет щедрым. Что вы выберете? Второе? Я угадал? Отлично! Так вот, у вас такой выбор есть! Это не фантастика. Я понимаю, что на данный момент это выглядит как мечта, но сделать эту сказку былью легче, чем вам сейчас кажется. Главное, отказаться от ложных установок, которые, как компьютерные вирусы, блокируют центр управления вашего полета к вершинам благополучия!

**Сергей Степанов проводит авторские  
тренинги с выездом в любой город  
России и стран ближнего зарубежья  
по следующим тематикам:**

1. Маленькие секреты большого успеха
2. Как успевать больше, работая меньше
3. Менеджмент служебных конфликтов
4. Стресс менеджмент

*Для организации тренинга в вашей  
организации подайте заявку по  
электронной почте:*

**dr-stepanov@yandex.ru**