

ЗОЛОТАЯ ЖИЛА

**ПРЕВРАЩАЕМ ЛЮБИМОЕ ДЕЛО
В СВЕРХПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС**



**АНДРЕЙ
ЗМЕЕВ**



Андрей Змеев

Золотая жила

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=38577136

Strelbytsky Multimedia Publishing; Киев; 2018

ISBN 9780359131808

Аннотация

Мы хотим быть счастливыми и богатыми. Многие стремятся только к счастью, либо сосредотачиваются сугубо на финансовом благосостоянии. Оказывается, быть обеспеченным и, одновременно, довольным жизнью — реально. Более того, сделать это очень просто, без поиска равновесия между работой и удовольствиями. Эта книга приводит: научные доказательства, аксиоматические аргументы, данные психологических, социологических и экономических исследований, статистические и аналитические выкладки, религиозные постулаты, философские концепции и примеры из реальной жизни, которые прямо показывают, что стать счастливым и, в то же время, сказочно богатым, абсолютно не напрягаясь на работе, по плечу любому человеку, даже лично Вам. А подтвердят этот, на первый взгляд, невероятный факт великие люди мира сего, — от Конфуция и Аристотеля до Эйнштейна и Форда своими крылатыми фразами. Это — живая книга. Она поговорит с Вами по душам, как настоящий собеседник, узнает ваши истинные, заветные желания и посоветует по-

дружески, как стать богатым, исполняя только их. Зачем искать формулу успеха, если есть аксиома успеха? Эта книга – Ваш друг и персональный финансовый консультант, можно сказать, бизнес-путеводитель. Она поможет вычислить какой вид бизнеса станет самым желаемым и сверхприбыльным лично для Вас, т.е. поможет найти Вашу индивидуальную Золотую Жилу, и перечислит преимущества предлагаемого отношения к жизни.

Содержание

Предисловие	6
Глава 1. НАШЕ ОТНОШЕНИЕ К ИСТОЧНИКУ БОГАТСТВА	16
Глава 2. ИСКОННАЯ СУТЬ ЛЮБИМОГО ДЕЛА	29
Глава 3. КРАТКАЯ ИСТОРИЯ СВОБОДЫ ТРУДА	35
Конец ознакомительного фрагмента.	41

Андрей Змеев

ЗОЛОТАЯ ЖИЛА

**Превращаем любимое дело
в сверхприбыльный бизнес**

**Универсальная теория
успеха и счастья
Доказательства
и преимущества**

Предисловие

«Найди себе дело по душе и тебе больше никогда

не придется работать».
Конфуций

Здравствуйте, уважаемые читатели! Прочитав эту книгу полностью, осознав ее концепции, и, внедрив их в свою жизнь, вы гарантировано станете богаты, успешны и более довольны жизнью. Вы хотите этого? Тогда, приступаем!

Начнем с того, что все книги о бизнесе учат Вас что вы должны делать, чтобы стать богатым. Каждый автор подобной книги, считая себя в праве советовать другим, навязывает свою систему ценностей, заставляет перенять его образ мышления. Обычно, писатели безапелляционно и эгоистично указывают, как нужно себя вести, в каком направлении двигаться, чтобы добиться призрачного успеха. В современном индивидуализированном интерактивном мире такой подход является симптомом излишнего высокомерия. Навязывать свое, не только мнение, а целое мировоззрение — это признак близорукой непозволительной беспардонности.

Какой-нибудь автор книги спросил Вас лично: чего Вы хотите в своей жизни? Чем Вы желаете заниматься? И, вообще, к чему Вы стремитесь?

Закройте глаза, задайте себе эти вопросы и про себя ответьте на них!

Вернитесь мысленно в свои горячие юношеские стремления! Какие у Вас были планы и желания в ранней молодости? Вспомните свою мечту!

И, только после этого продолжайте читать!

Любимое дело приносит удовольствие, но очень редко приносит прибыль. Зачастую, любимые занятия только сосут из наших карманов деньги. Поэтому, мы переводим их в разряд хобби и делаем 2-ым, потом 3-им, со временем 10-ым пунктом наших планов, пока не вытесним из своей повседневной жизни в сферу несбыточных надежд и пустых иллюзий, полагая, что именно так поступает взрослая серьезная личность. В развитых странах человек, влюбленный в свое дело, рано или поздно, обязательно становится успешным и богатым. В нашем малообеспеченном постсоветском обществе любимым делом занимаются только состоятельные люди. Сверхсостоятельные могут вообще ничего не делать. А все остальные настолько разуверились во всем, что, в лучшем случае, не раздумывая, берутся за любой, красиво разрекламированный бизнес, в худшем, – устраиваются на первую попавшуюся сносную работу. На первый взгляд, негожий, недостойно оплачиваемый труд можно перетерпеть. Хуже, когда открываешь личный бизнес, обещающий если не через месяц, то через год золотые горы, а он проваливается сразу же после вложения первичного капитала. Однако, ненавистная работа губительно отражается на характере, менталитете, умственном и духовном здоровье человека. А бизнес, в случае провала, становится мощнейшим импульсом для начала другого, более надежного бизнеса.

«Неудача – это возможность начать заново, но уже

более мудро»

Генри Форд

Нас сызмала убеждали, что невозможно делать все время только то, что нравится, что есть такое слово «надо», что «делу время, а потехе – час». Воспитанные в таком духе с детства, в зрелом возрасте мы оказываемся не в состоянии перебороть свою безынициативность, лень и пораженческое настроение в вопросе финансовой перспективы нашей работы или бизнеса. Максимум на что мы способны, – с напускным воодушевлением и наигранной улыбкой спеть песенку «мои финансы поют романсы...», которая в данном случае грозит стать лебединой.

Как бы это ни было мучительно, мы, по привычке, с догошностью, сначала выполняем полезные, нужные и просто «кровь из носу» неотложные дела, а потом расквашенные от усталости, как выжатый лимон, беремся за хобби и... засыпаем. Люди, конечно, задумываются о том, чтобы совместить «дело и потеху», но без комплексного и конструктивного подхода это не удастся.

Эта книга поможет выбрать бизнес, который будет вам по душе и принесет хороший доход. Заниматься любимым делом и получать, растущую с геометрической прогрессией, прибыль – мечта любого человека. Эта задача выполнима, если решать ее комплексно и планомерно.

Можно долго вести полемику из чего состоит бизнес-успех. Однако, концепции большинства бизнес-коучей

близки к теории «Четырех китов».

Основа успешного бизнеса в любой отрасли зиждется на таких «четыре кита»: мотивация, увлеченность делом, организованность и умение правильно общаться. Прочитав эту книгу, первые два «кита» сами простелются под ноги и будут непрерывно удерживать вас на плаву. А вторая пара «китов» будет подплывать при каждой необходимости и поднимать вас на гребень волны, даже во время житейских и финансовых штормов.

Людам очень нравятся сказки. Все мы помним классику народного творчества: сказки «По щучьему велению» и «Золотая рыбка», где желания главного героя исполнялись без особых усилий с его стороны. Мы с огромным интересом слушаем подобные увлекательные рассказы, поучительные басни, мотаем себе на ус их мораль, берем на вооружение народные мудрости, обещаем следовать строгим правилам для достижения своих грандиозных целей... Но, почему-то наша жизнь не превращается в сказку. Наши мечты не сбываются, наши грандиозные цели далеки от достижения, мало того, даже, тщательно спланированные обыденные дела крайне редко доводятся до конца. Что же говорить о житейских проблемах, которые не убывают, а только накапливаются. В чем кроется причина такой несправедливости? Почему мы стараемся, ночей не досыпаем, жилы себе рвем, «из кожи вон лезем», а до успеха, – как до Луны?

На первый взгляд, дело в независимых от нас обстоятель-

ствах, завышенных требованиях и заниженных приложенных усилиях. Так оно и есть, если, не вникая в суть проблемы, рассматривать отдельно взятые цели или обстоятельства, которые противоречат нашим внутренним желаниям. Однако, взглянув шире и по-внимательнее, становится ясно, что главная причина в нехватке мотивации. Отсутствие сильного и стабильного желания работать в нужном для компании направлении, дефицит мотивировки или же ее несоответствие с целями начальника, отдела, фирмы, компании или же всей отрасли, приправленное ожиданием хорошей зарплаты и весомой, желательно широкопризнанной, похвалы за выполненную работу деморализует и дезорганизовывает сотрудников. Это замедляет деловые процессы, препятствует нормальной работе фирмы, что приводит к упущению бизнес-возможностей, к срывам переговоров и к огромным финансовым потерям, казалось бы, на ровном месте. Причем, эти убытки касаются не только фирмы, но и каждого ее сотрудника. Мотивация действует подсознательно, незаметно, из-за чего создается впечатление, что она не нужна или же вообще не существует. На самом деле, без мотивации не делается ничего. Вопрос в ее разновидности, размере, и «в какой валюте».

В бизнес-сфере сильная и постоянная мотивация приобретает острую необходимость. Для достижения успеха в бизнесе ключевую роль играет не сухая иллюзорная переменчивая целеустремленность, а внутреннее желание человека,

основанное на его внутренней осознанной мотивировке. Самое большое значение мотивация имеет в личном бизнесе, который без нее просто рассыпется.

Однако, даже имея сильное внутреннее желание достичь цель, совпадающую с «бизнес-планом», мы вряд ли сможем ее реализовать, если процесс ее достижения нам неприятен. По сему, на втором месте по значимости, – увлеченность делом. Это – исходный фактор, так как увлеченность процессом достижения цели, в просторечии называется склонностью к какой-то профессии, приводит к выбору этой профессии. И, именно с этого выбора мы начинаем нашу трудовую оплачиваемую деятельность. Если мы увлечены самим процессом работы, он продвигается намного успешнее, а наше чувство рабочей усталости, каким-то чудным образом, превращается в душевный подъем. Мы получаем удовольствие от работы, а это сильнейшее преимущество для достижения бизнес-результатов.

Вооружившись древнеримским советом «Cognosce te ipsum!»(лат. – Познай самого себя!), определите к чему лежит ваша душа?! Каким делом вам приятнее заниматься?! Найдя такое волшебное занятие, которое превращает нашу усталость в бодрость, можно смело крикнуть: «Вот она! Золотая Жила!»

«Много земли перерывают золотоискатели и находят немного золота».

Гераклит Эфесский

Именно любимое дело является личной золотой жилой, найдя которую, человек должен приступить к ее разработке, не отвлекаясь на другие бесполезные или полезные «ископаемые».

И, тут вступает в игру третий фактор успеха, – организованность. Да-да, организация труда: после определения целей нужно выбрать методы, способы, приемы и средства их достижения, тщательно спланировать каждый этап, рассчитать каждую ступеньку лестницы, ведущей к нашему успеху. Прагматичный план – это 70 % всей работы. Если вы составили реалистичный конкретный поэтапный объективный план, учитывая дальнюю и ближнюю перспективу и несколько возможных вариантов развития событий, гарантия успеха вашей работы составляет 95 %. И, это только на этапе подготовки!

Но, каким бы ни был великолепным перспективным и гениальным план, его необходимо представлять другим людям, – кураторам, коллегам, партнерам, начальству, друзьям, родителям и, конечно же, инвестору. И делать это нужно корректно и в наиболее выгодном свете. А для этого нужно уметь общаться.

В современном информационном обществе одно из главных качеств человека, как на работе, так и в бизнесе, – умение грамотно передавать, т. е. представлять информацию. Требованием коммуникабельности у новых сотрудников сейчас пестрят объявления о приеме на работу почти на

любую должность.

В постинформационную эпоху на современном уровне развития человечества, когда оно постепенно эволюционирует в «общество мечты», не информация становится самой большой ценностью, а ее высокое качество, – новизна, оригинальность, актуальность, достоверность, уникальность, своевременность и скорость ее сбора и передачи, полноценность, релевантность, объективность и другие свойства. Вы считаете, это удел компьютеров и коммуникационных систем и сетей – придавать информации эти свойства? – Отнюдь. Это – дело Человека! Именно он, как существо социальное (Homo Socium), должен уметь общаться.

В обществе все передают друг другу информацию, эмоции, знания, демонстрируют и обучают других своим навыкам и умениям, пропагандируют свои ценности и многое другое, т. е. общаются. Последние десятилетия частота, объем, интенсивность и скорость коммуникационных связей между людьми намного возросли. Согласно многим теориям информатики, человек рассматривается, как единица информации и коммуникационный узел, поэтому на него распространяются закономерности, присущие информационным технологиям. Следовательно, чем качественнее, т. е. быстрее, убедительнее, находчивее, более конструктивно, креативно и логично вы умеете общаться, тем эффективнее выполняется ваша работа, тем быстрее вы поднимаетесь по карьерной лестнице, а в бизнесе эта способность человека

приобретает ключевую роль.

В каких же беседах вы чувствуете себя, как рыба в воде? – Конечно, в тех, которые вам интересны. Каким бы скромным и закомплексованным отшельником вы ни были, когда речь заходит о вашем увлечении, вы каким-то чудесным образом, превращаетесь незаметно для самого себя, в Цицерона, – красноречивого остроумного оратора, обладающего животным магнетизмом.

Как видим, успешность любой деятельности находится в прямой зависимости от вашей душевной предрасположенности к ней, от ваших индивидуальных стремлений, амбиций, и реальных желаний, которые находятся как в сознательной, так и в подсознательной сферах.

Цель этой книги, – выяснить ваши личные предпочтения в занятиях, и, с помощью пошаговой инструкции, превратить любимое персонально вами дело в сверхприбыльный комфортный личный бизнес.

В общем, эта книга – универсальная стратегическая бизнес-система, которая подходит каждому. Она из любого человека сможет сделать успешного бизнесмена.

Глава 1. НАШЕ ОТНОШЕНИЕ К ИСТОЧНИКУ БОГАТСТВА

Работа не просто кормит нас. При желании, при правильном отношении к делу, работа становится источником умопомрачительного богатства.

«Труд – источник всякого богатства, утверждают экономисты...»

Фридрих Энгельс

– Вы хотите быть богатым?

Полагаю, что подавляющее большинство людей отвечает утвердительно.

– Вы хотите стать влиятельным, свободным и сверхобеспеченным человеком на постоянной основе?

Предполагаю, Да!

– Вы можете стать богатым?

Этот вопрос вызывает море сомнений, бурные потоки мыслей и, почти ни одного однозначного ответа, который бы не начинался со слова «если». «Если мне не будут мешать...», «Если мое предложение оценит директор...», «Если в мой гениальный бизнес-план вложат инвестиции...», «Если меня перестанут заваливать рутинными или бытовыми проблемами...» и т. д. Сплошные «если» преграждают нам путь к богатству.

Мы, буквально, окружены и забаррикадированы этими «если» со всех сторон.

– Вы будете богаты?

Этот контрольный вопрос, вопрос веры, выбивает почву из-под наших ног. Мы не уверены в завтрашнем дне, курсе доллара, размере субсидий, какой будет зарплата и получим ли мы ее вообще. Мы сомневаемся в существовании Бога, нет никакой веры даже в государственные законы, которые крутят под предлогом реформирования. Условия банковских кредитов-депозитов-переводов постоянно меняются, тарифы скачут, как жеребцы на скачках, цены вообще четку отбивают. Кое-кто в законы физики и даже в законы природы перестал верить. В личной жизни стабильность напроць отсутствует, – никакого спокойствия, ни в семье, ни на работе и т. д.

Мы надеемся, мы ждем, мы хотим, но никакой веры в богатое и счастливое будущее в нашей душе нет.

– А, вы верите в свое дело? Вы уверены, что оно приведет вас к «золотым горам»? Одним словом, Вы довольны своей работой?

Многочисленные разнообразные социологические опросы предоставляют нам крайне противоречивые данные в ответе на этот простой вопрос. Казалось бы, нет ничего сложного в том, чтобы ответить «да», «нет» или «когда как»; еще легче выбрать уровень удовлетворенности по 10-ти балльной шкале. Несмотря на это, «сухая статистика» полна про-

тиворечий. Такие компании, как Gallup и The Blanchard Companies насчитывают довольных работой 10–15 % населения нашей планеты, большинство других, заслуживающих доверия исследовательских организаций – 10–25 %. Компания «Conference Board» считает, что всего 55 % американцев недовольны своей работой, но только 1/3 хочет сменить ее.

Однако, проведенный WVS (World Values Surveys) в 2002 году «Общий социологический опрос» показал, что «очень удовлетворены» или «весьма удовлетворены» своей работой девять из десяти взрослых работающих американцев. В принципе, США занимают лидирующие позиции в мировом рейтинге удовлетворенности нужд и пожеланий рабочих, наряду с такими странами, как: Канада, Швеция, Дания, Ирландия и Германия. Но такого рода идиллически-утопические цифры появляются редко и вызывают лишь ироническую насмешку.

В России служба исследований компании HeadHunter, как в 2016, так и в 2017 годах нашла всего лишь 3 % россиян, довольных своей работой. В то же время, газета «Известия» ежегодно находит довольных около 66 %, а ВЦИОМ насчитал аж 77 % россиян, которые чувствуют себя на седьмом небе от своей любимой работы; несмотря на то, что 47 % опрошенных вообще не работают. Разобравшись в данных этого опроса, видно, что половина из довольных работой не работают. Точно также, и счастливых нашли аж 85 % жителей России. Это было бы смешно, если бы не было так груст-

но.

Причина настолько контрастных статистических выкладок кроется в противоречивых корыстных целях социологических компаний, а именно, в их корпоративной или политической заангажированности. Судя по результатам их деятельности, они тоже ненавидят свою работу. Но, оставим это на их совести.

Хотя, в РФ есть надежные организации, как то, РАН-ХиГС, Высшая Школа Экономики (ВШЭ), «Левада-центр» и многие другие, которые регулярно проводят опросы на тему глобальной удовлетворенности работой, однако, их достоверные данные не публикуются.

Более правдивы серьезные аналитические статьи с такими заголовками: «70 % американцев ненавидят их глупую работу», «В России резко сократилось число довольных своей работой учителей» (с 42 % до 22 %), «87 % жителей Земли ненавидит свою работу».

Наиболее точные и развернутые показатели приводит проверенная временем компания Gallup, специализирующаяся сугубо на социологических исследованиях. Она указывает, что 87 % людей работающих по всему миру негативно относятся к своей работе: 63 % – не любят, 24 % – ненавидят ее. Кроме того, 71 % людей сомневаются, что их работа вообще имеет смысл для человечества. Согласно внутриамериканскому опросу Gallup, всего 30 % американцев говорят, что их работа приносит им удовольствие.

«Я не работал в своей жизни ни одного дня. Все, чем я занимался, было сплошным развлечением».

Томас Эдисон

Так что, взяв в руки эти, наиболее компетентные, данные, пропустив их через фильтр логичности и, взглянув на них через призму понимания психологических особенностей человеческого характера, мы увидим, что довольны своей работой 8-15 %, а по-настоящему любят ее всего лишь 3 % населения нашей планеты. Причем, больше 2/3 этих счастливых работают не на работе, а на себя, – занимаются бизнесом.

Так, каким же чудом мы хотим получить богатство, испытывая ненависть, а, значит, подсознательно отталкивая от себя, ее источник – работу? Это так же нереально, как надеяться на вкусный сытный ужин в дружелюбной и веселой обстановке от жены, которую вы недолюбливаете и постоянно ей доказываете это обидными упреками.

Согласно простейшему закону природы, – закону сохранения энергии, если мы плохо относимся к своей работе, – к источнику богатства, то, и он будет к нам плохо относиться. Если мы наплевательски выполняем свои обязанности, то и зарплата у нас будет плевая. Этот факт подтверждается психологической теорией «зеркальности любых отношений» и многими другими законами физики, биологии, математики, и, конечно, экономики.

По данным этой же статистики, хотят поменять работу на

лучшую 93 % людей, а готовы это сделать уже завтра, если найдется удачный вариант – 51 %. То есть, 93 % нас, – обыкновенных людей, мечтают избавиться от своей нынешней работы. Мы сознательно или подсознательно желаем устроиться от источника нашего богатства. Зачем же мы устраивались на эту противную работу?!

Задумайтесь об этих катастрофических цифрах, за которыми стоят миллионы, миллиарды судеб, исковерканных навязанной ненавистной малооплачиваемой работой. А зарплата за нее настолько низкая, что иногда не покрывает расходы на коммунальные услуги. По статистике 99 % людей хотят, чтобы их зарплата была увеличена, но всего 48 % готовы для этого больше работать. Это означает, что мы хотим больше денег, но не прилагаем к этому особых усилий. Просматривается испокон вечная человеческая мечта, – иметь все, что мне нужно и хочется даром, или почти даром. Однако, мы не в сказке, и скатерти-самобранки, как и сапогов-сорокоходов у нас нет. За все надо платить: и за богато накрытый стол и за бензин для своих «колес-сорокоходов». Осознавая это, многие понурено вздыхают со словами «Вот, именно!», от безнадежности опускают руки, и идут на свою надоевшую работу. Но, отчаиваться рано, нужно дальше и глубже анализировать.

Причины недовольства работой резко отличаются в разных отраслях, а, тем более, в разных профессиях. Конечно, адский труд шахтера сложно сравнивать с проблемами про-

граммистов или футболистов. Однако, к сожалению, общие закономерности, как это ни странно, есть. Главная причина неудовлетворенности работой в большинстве профессий – равнодушные, высокомерные, бескультурные, циничные и, часто безграмотные, начальники. На второе место по важности ставят заработную плату, которая постоянно находится на уровне чуть-чуть ниже плинтуса. На третьем месте – высокая степень бюрократизма и скучной рутинной нагрузки, в том числе излишняя бумажная отчетность, которая сейчас плавно перевоплощается в ее современный тип, – электронную волокиту. Также, нас не устраивают: слабое социальное обеспечение; плохой коллектив; неудобное рабочее время; слабые перспективы карьерного роста; частые смены должностных обязанностей и, даже корпоративных целей; рудиментарные технологии; тяжелые правила и нормы работы; морально устаревшая материально-техническая база, а именно: изношенность и архаичность производственного оборудования, недостаточные компьютеризация, автоматизация и роботизация; устарелость или неэффективность программного обеспечения и многое другое.

Все эти причины, во главе с основной, – враждебными отношениями между подчиненными и начальниками, провоцируют подавленное моральное состояние, делают нас раздраженными, деморализованными и циничными, снижают нашу работоспособность, самооценку и целеустремленность, убивают энтузиазм. А это, в свою очередь, уменьшает

продуктивность, эффективность и, конечно, прибыльность. Отвращение к работе стало нормой и приняло угрожающие для международного сообщества пандемические масштабы, как в медицинской, так и в экономической сфере.

В 2016 году эта неудовлетворенность стоила мировой экономике примерно \$550 млрд. в виде потерянной производительности. В 2017 году, согласно исследованиям компании Gallup, плохое моральное состояние сотрудников обошлось работодателям уже в \$1,5 триллиона глобального экономического ущерба. Только экономика США, из-за недовольства своей работой американцев, в 2017 году потеряла предположительно до \$605 млрд., хотя уровень ненависти к работе в Америке намного ниже, чем в других странах.

Сколько же тогда миллиардов теряют компании и целые государства с более высоким процентом людей, озлобленных на свою работу?!

А сколько теряет один человек, который тратит львиную долю своих физических и моральных сил, времени, переживаний, вообще, большую часть своей жизни на то, во что не верит и чего не желает, – на бессмысленную и ненавистную для него работу?!

«Не тратьте жизнь на нелюбимую работу. От увлеченности больше пользы. Чтобы всецело посвятить себя выбранному делу и преуспеть, надо по-настоящему любить его».

Дональд Трамп

А сколько денег, премий, поощрений проплывает мимо такого человека, который находится не на своем месте?! Сколько шансов и возможностей он упустит, глядя на них сквозь, испачканные антипатией к своей работе, очки?! Он увидит в уникальных шансах – проблемы, в дополнительных возможностях – препятствия, а в сверхнормативных внеурочных заданиях – лишнюю мороку.

«В препятствиях найдите возможности!»

Альберт Эйнштейн

Большинство людей не в восторге от своей работы, но и «рвотного рефлекса» она у них не вызывает. Это стандартная ситуация «без гнева и страсти» (лат. – *Sine ira et studio*), по-народному «ни рыба, ни мясо», когда хочется лучшего, но особого рвения бороться за это «лучшее» не наблюдается. Мы, то и дело, балансируем, как поплавков, – плывем по течению с грузилом из кипы документов и едва держимся на плаву. Но, как только начальник-щука укусит нас за одно место, мы тут же ныряем под воду, прячась от наказаний и ответственности. И, оказываемся уже «ниже воды – тише травы», мол, «моя хата с краю, ничего не знаю», или же «после нас – хоть потоп и трава не расти». А, чаще всего, в поисках гармонии с природой и людьми, которая называется «Золотой серединой», мы настолько усредняем свое отношение к работе, что она превращается в «серединку на половинку», в танцы в пол ноги.

Если же нас клонет акула-директор, мы начинаем бегать

как ошпаренные, демонстрировать активную усердную работу; волосы на себе рвать, уверяя, что никто не справится с такими сложными задачами; с пеной у рта доказывать свою незаменимую пользу для всей компании. Даже термин специальный для этого придумали – ИБД (имитация бурной деятельности).

Бывает, работа нас, в самом деле, заводит, мы крутимся, как динамо-машина и все складывается удачно, даже с похвалой и какой-то пользой. И тут, неожиданно-негаданно, черед неудач, как шторм накатывает на нас новой и новой волной. Мы начинаем захлебываться, барахтаться на одном и том же месте, тонуть в текучке, а новые проблемы заставляют нырять с головой в работу, не успевая набрать воздуха. Мы просим помощи у коллег и друзей, но слышим в ответ: «спасение утопающих – дело рук самих утопающих». Вынужденно сбрасываем балласт, – отбрасываем второстепенные дела, а остальные – перекладываем на чужие плечи, постепенно переводя свою активность в равнодушный режим «тяп-ляп».

«Спокойствие – сильней эмоций. Молчание – громче крика. Равнодушие – страшной войны».

Мартин Лютер

Многие умники советуют: «полюбите свою работу!». Но, при таком уровне флегматичности и внутренней противоречивости, полюбить работу такой, какая она есть, никак не получится.

Зачем же люди, зараженные глубоким безразличием, вообще идут на работу? – Прежде всего, ради зарплаты, на втором месте по важности для нас – статус в обществе, отношения в коллективе, основанное на признании наших достоинств, заслуг и высоких качеств, должность, звание, почет и уважение, а само дело, т. е. рабочий процесс, оказывается, в лучшем случае, на 5-м, а чаще на 10-м месте.

Это еще хорошо, если мы думаем о детях. Ведь, для них тоже нужны деньги, чтобы их сытно и вкусно накормить, стильно одеть, сводить в кино или на «ди-скач»(где скачут по двое), подарить смартфон по-круче и т. д.

Однако, исследования однозначно утверждают, что дети больше радуются, когда их родители бодры, веселы, энергичны, уверены в себе и в своем будущем, жизнерадостны, современны, общительны, обеспечены и довольны жизнью, благодаря любви к своей работе; несмотря на то, что ради этого следует жертвовать временем проведенным вместе. Конечно, сильная увлеченность работой и карьерой сокращает время, выделяемое семье. Но, это делает в разы более живым, душевным, по-родному близким, эмоционально насыщенным и приятным общение в семейном кругу в оставшееся свободное время. Во всех опросах дети определенно отвечают, что не желают, чтобы родители жертвовали своей работой или бизнесом ради них.

Так, может пора поработать и разбогатеть во имя наших детей, – будущих, уверенно ходящих, или уже зарабатываю-

щих...?

Социологические исследования показывают, что страны с самым высоким рейтингом удовлетворенности работой, например, Дания, Канада, США и Ирландия, демонстрируют, одновременно, высокую удовлетворенность семьей, соседями, друзьями, домом, своим городом, политической ситуацией в своем государстве, уровнем обеспеченности, своей внешностью, и даже всей человеческой жизнью. Таким образом, можно сделать вывод, что первопричиной счастья человека является его удовлетворенность трудом, из которой образовывается счастье в личной жизни, а, в итоге, она перерастает в качественную удовлетворенность всеми сферами жизни.

Так, как же стать богатым и довольным жизнью?

В данной ситуации, полюбить работу такой, какая она есть, невозможно.

Нужно искать дело, которое мы уже любим и браться за него, развивать его до уровня бизнеса, превращая в источник богатства, т. е. в личную Золотую жилу!

А вы относитесь к своей работе, как к источнику богатства, или, как к ярму на шее?

Вы не любите и боитесь своего деспотичного начальника, или же, видите в нем пример для подражания и соперника для соревнования, чтобы стать лучше, чем он, и занять его место?

Вы считаете свою зарплату деньгами, которые вам обяза-

ны выплачивать каждый месяц, или, пустячными монетками, чтобы перекантоваться до реализации вашей гениальной идеи, которая принесет вам баснословный неиссякаемый доход?

Глава 2. ИСКОННАЯ СУТЬ ЛЮБИМОГО ДЕЛА

Мы все знаем что означает слово «дело». Мы уверены, что понимаем всю его многогранность и универсальность. Однако, его исконное значение забыто. Это слово потеряло свой первоначальный смысл в тысячелетиях людской суеты. Труд, работа, задача, деятельность – это всего лишь смысловые звездочки в космосе понятия «дело». Вернемся к истокам! Оказывается, глагол «делать», от которого происходит существительное «дело», звучал и изображался в древних текстах, также, как слово, означавшее «дети»: «dēti» – «делать». Утверждения об этом можно найти в этимологических словарях Шанского, Семенова, Цыганенкова, Крылова и других авторитетных филологов.

Логично предположить, что в глубокой древности слово «дело» имело прямое значение «семя, зародыш, ребенок», которое со временем приобрело переносный смысл «порождение, произведение, плод труда, результат работы». Помните, как люди с гордостью восхищаются своим делом, в которое вложили душу: «Это мое детище!».

*«Когда ты вкладываешь всего себя, работаешь
сквозь кровь, пот и слезы над созданием чего-то, – это*

сродни ребенку».

Илон Маск

Наше современное обывательское отношение к науке, философии и религии, основанное на практической реальной выгоде, выхолостило и обесценило понятие «дело» до безумия. Об этом свидетельствует отсутствие даже намека на толкование «дела», как «дитя», в словарях Даля, Ушакова, Брокгауза и Ефрона, Ожегова, в толковых словарях, а тем более, в Большой Советской Энциклопедии.

Мы стали настолько легкомысленными оптимистами, что уверены, – обнаружив бозон Хиггса, презентовав очередное изобретение компании Microsoft или Apple, например Iphone, и запустив в космос Falcon Heavy с собственной Теслой Илона Маска, каждый из нас ухватил Бога за бороду. Однако, этот «квантовый» прыжок в фантастическое будущее, этот рывок в космос, совершили не мы, «трудяги-роботяги», а лично Маск со своей частной (негосударственной) компанией.

А сам Илон Маск, вы считаете, относился к своей работе также как и Вы? В результате, сравните, как мы сейчас безалаберно относимся к своему делу: пословица «работа не волк, в лес не убежит» звучит несколько раз в день из разных уголков нашего «трудолюбивого» коллектива. Кстати, «лабер» происходит от латинского «labого» (лат. – работаю). Стало быть, работать безалаберно, дословно означает «работать, не работая».

Дальше еще интереснее. Профессор Фасмер копнул глубже. Он обнаружил, что слово «дело», проходя праславянское промежуточное звено в виде «dělo», восходит своими корнями к древнему индоевропейскому слову «dhē» с суффиксом «lo», из которого, как считают некоторые исследователи, произошло также китайские «дао» и «дэ», индийская «дхарма», корейское и японское «до». Таким образом, «дело» = «дао». Даже звучание у этих слов похожее, что лишний раз подтверждает их общий источник происхождения. Причем, мистическое необъятное непостижимое «дао» сохранило в себе намного больше первоизданного содержания, чем наше реалистичное конкретное «дело», затиснутое в узкие рамки диалектического коммунистического материализма. Кстати, суть «дао» включает в себя понятие энергии, в то время как «дело» несет сугубо процессный и предметный смысл. Перед нами наглядный пример естественной потери в сознании носителей языка смысловой связи данного слова с производящей основой.

Однако, глубинные историко-компаративистско-семанτικο-этимологические раскопки и аргументации мы проведем в следующий раз. А сейчас, ограничимся общепринятыми конкретными значениями слова «дао»: «первооснова мира», «мировой разум», или, просто, «путь», «природный жизненный путь». Получается, если слова «дело» и «дао» имеют общее происхождение, то и исконный смысл у них тоже одинаковый. Наиболее подходящее для нашего понимания зна-

чение – естественный гармоничный желаемый жизненный путь.

«Среди диссонанса ищите гармонию!»

Альберт Эйнштейн

Причем, понятие жизненного пути «дао» не ограничивается жизнью и деятельностью человека, оно включает в себя жизненный путь окружающих его людей, животных, растений, предметов, объектов, событий, его чувств, его работы или бизнеса, его города и государства, окружающей среды, т. е. природы, всего космоса, и многого другого, как по отдельности, так и охватывает их общий закономерный взаимосвязанный саморазвивающийся путь.

Теперь, сравните, как мы с вами относимся к своей работе, – к своему «любимому» делу? Десятилетия диалектического материализма, столетия, а то и тысячелетия мракобесия и хаотической бестолковости привели к тому, что работой мы занимаемся, будто пишем черновик, – если не понравится, – скомкаем и выбросим. Кое-кому удалось довести принцип халатности до совершенства. После чего, эти эксперты в области «тяп-ляп» искренне удивляются, отчего же их не повышают, не увеличивают зарплату, да еще и угрожают уволить.

«Тяп да ляп – не выйдет корабль».

Народная пословица

В этом плане, показательно контрастирует отношение к

работе в Индии, Китае, Корее и, особенно, в Японии, где статистика увольнений настолько мала, что она ниже, чем количество супружеских разводов у нас. Причина в том, что во всех восточноазиатских странах, особенно в Японии, к работе относятся, как к «дао» – естественному гармоничному желаемому жизненному пути. Поэтому коллеги превращаются в членов одной семьи, а уволиться означает предать и оскорбить весь трудовой коллектив, и, прежде всего, предать самого себя. Там увольнение рассматривают, как предательскую катастрофу личности, означающую, что человек заблудился и сбил с естественного гармоничного желаемого пути. Точнее, что он изначально, на определенном жизненном перекрестке, выбрал ошибочный путь.

«По-моему, глобальная проблема сегодня – дисгармония разных структур, снизу доверху. Мы удивляемся, неужели японцы настолько наивны, – существуют школы икебаны, это искусство исследуют целые институты. Дело не в аранжировке цветов – там учат поиску гармонии и принятию верного решения. А у нас это считалось „детским садом“. Поэтому японцы ездят на „тойотах“, а мы...»

Академик Владимир Козьявкин

Недостаточно просто посоветовать выбирать профессию серьезно, рассудительно, по-взрослому, заранее взвешивая ее достоинства и недостатки. Согласно Традиции Востока профессия выбирается сердцем, причем, еще в детстве или

отрочестве, максимум в юношестве, когда наша душа чиста, как чистый лист бумаги. Это не означает идти на завод с малолетства. Все, что нужно, это – познать себя, определиться, чем хочешь заниматься, какому делу посвятить себя, какой путь (дао) выбрать. И тогда, не придется из кожи вон лезть, чтобы неукоснительно не сворачивая следовать этому пути, преданно и неизменно служить делу всей жизни. В таком случае, путь (дао) «поглощает» нас и сам влечет за собой к молочным рекам, кисельным берегам, как звериная тропа ведет горного оленя самым коротким и удобным маршрутом к безопасному источнику с чистой водой. Точно также, любимое дело приведет нас к неиссякаемому бурлящему денежному источнику.

«Мудрость разумного – знание пути своего».

Библия

А как вы относитесь к слову «дело»? Какую реакцию у вас вызывает просьба что-либо сДЕЛАТЬ? Хочется ли вам вообще что-то делать? Или вы ожидаете денежного дождя, чтобы просто выйти на улицу, подставить ладошки и пропускать монеты сквозь пальцы, а ловить только купюры, да по-крупнее, голыми руками?

Глава 3. КРАТКАЯ ИСТОРИЯ СВОБОДЫ ТРУДА

Если, не вдаваясь в подробности, проследить историю труда человека, и обобщить ее, мы увидим, что отношения работодателя и работника начинаются с бесправного положения подчиненного в процессе коллективного тяжелого подневольного труда в период первобытнообщинного строя. Далее, в рабовладельческую эпоху, усиливается угнетение свободы действий и желаний работника, который назывался просто-напросто рабом, вплоть до состояния абсолютной беспрекословной подчиненности одного человека воле другого. Кстати, вы уже наверняка знаете, что слово «работник» происходит от слова «раб», а «рабочий», соответственно, от – «рабский».

С давних времен люди делились на сословия (касты, классы) – социальные (общественные) группы, выстроенные в иерархическую лестницу, со строго определенными законом, или народными обычаями, правами, обязанностями, привилегиями и нормами поведения. Обычно, общество делилось на: два высшие сословия: дворянство (аристократию) и духовенство; и, несколько непривилегированных сословий: ремесленников, купцов, крестьян, мещан и воинов. Постепенно, с течением веков, касту воинов упраздняли и

расформировывали, ввиду ее могущества и высокой опасности для правящей элиты. При такой сословной системе, строго запрещалось заниматься делом другого сословия. Ремесло (профессия), как и сословие передавалось по наследству. Уклонения от долга заниматься делом своего отца или матери наказывались не только общественным порицанием, но и государственным взысканием. Сравните с сегодняшним днем, когда вы вольны стать, кем вам заблагорассудится, – футболистом или программистом, журналистом или антиглобалистом, сварщиком, или пиарщиком. Все, что вам для этого нужно, – желание и знания. Знания можно получить для любой профессии. Так что, основой, опять-таки, оказываются наши с вами желания.

Позднее, происходит постепенное ослабление рабской зависимости при феодализме, в основе которого межличностные отношения: вассала и сеньора, подданного и сюзерена, крестьянина и крупного земельного собственника, права которых утверждены законодательно.

Восточноевропейский аналог феодального строя называется Крепостным правом, и основывается на праве помещика распоряжаться личностью, трудом и имуществом принадлежащих ему крестьян.

Если в Западной Европе правовые отношения феодала и его вассала закрепились в IX–XIII веках, то в Восточной Европе юридически их оформили в кон. XV–XVII вв.

Противостояние религиозной и светской ветвей власти,

порожденное системой сдерживаний и противовесов, создавало пространство для утверждения личной свободы в Западной Европе. Это постепенно раскачивало сословно-иерархические основы феодализма, благодаря чему буржуазные революции XVI–XVIII веков смогли его полностью разрушить. С того времени, процесс либерализации прав и свобод подчиненного перед начальником стал неумолимо развиваться, что происходит и по сей день, с перерывами на коммунистические этапы стагнации.

В Центральной и Восточной Европе в эти же века распространились суровые формы крепостного права, с которыми безуспешно «сражались» несколько царей и императоров на протяжении нескольких сотен лет.

Решающий удар по крепостной зависимости нанес в 1861 году Александр II Манифестом «О Всемилоштивейшем даровании крепостным людям прав состояния свободных сельских обывателей», который считается стержнем крестьянской реформы. Однако, окончательно крестьян одарили свободой в конце XIX века, а на окраинах временнообязанное состояние (фактическое крепостничество) сохранялось вплоть до 1913 года.

Глоток свободы оказался коротким. Октябрьская революция забрала эту свободу назад путем коллективизации, национализации имущества и обязав отрабатывать трудодни в колхозах и совхозах.

Социалистический строй ликвидировал сословное деле-

ние и уравнивал в правах людей любого сословия декретом ЦИК от 23 ноября 1917 года. И, тут же, опять, поделил всех на классы: рабочий, крестьянский, мещанский, купеческий, дворянский и другие. Более того, он развернул кровопролитную межклассовую борьбу во главе с, «правлящим», рабочим классом, где каждый класс, должен был «воевать» против всех остальных, а, в основном, против интеллигенции и кулачества.

Парадоксально, что диктатура пролетариата, т. е. рабочего класса, не расширила, а ограничила права и уменьшила количество свобод, своего же, рабочего класса. Получается, трудящиеся посовествовались между собой и, единогласно, как настоящие большевики, решили сами себе стать на горло?! Самоуничтожение какое-то?! Корень противоречия кроется в слове диктатура. Любая диктатура – это, прежде всего, диктатура власти. Потому как, всякий авторитаризм, тоталитаризм, а, тем более, диктатура, да, любое усиление власти, происходит за счет ущемления прав и ограничения свобод простых граждан, причем всех классов, в том числе и рабочего.

В 1936 году произошла попытка объединить все противоборствующие классы в два дружественных: рабочие и крестьяне, и прослойку интеллигенции. Однако, это реформирование структуры общества привело к скрытому вычленению, т. е. образованию нового отдельного класса – партийной бюрократии, который фактически взял на себя функцию

кулачества – управлять простыми людьми и угнетать их.

Полномочия и обязанности, как и права и свободы – это, образно говоря, содержимое сосудов. Согласно простому закону физики о сообщающихся сосудах, эти права и свободы, либо находятся в руках директоров, начальников, или чиновников, при тоталитарном режиме; либо делегируются, попросту говоря, перетекают, в руки простых людей при условии либерализации.

Либеральная политическая и экономическая система предоставляет расширенные полномочия подчиненным, в частности, дает возможность жаловаться в профессиональные союзы, ассоциации своей отрасли, в суды и другие инстанции с положительной практикой удовлетворения таких исков. Подобная идиллия возможна только в демократическом обществе в правовом государстве. Причем, либерализм – это не окончательный факт. Это – переменная величина, прямопропорциональная количеству и объему прав и свобод всего общества, включая простых рабочих, которую нужно постоянно поддерживать. Особо сильное влияние степень либеральности государства оказывает на предпринимателей. Чем она выше, тем легче им заниматься бизнесом, и, тем счастливее и богаче становится все общество, и каждый человек по отдельности. Только широкомасштабная либерализация создает благоприятные условия для формирования полноценно обеспеченного среднего класса.

Протестантизм с его новой этикой и системой ценностей

благоприятствовал развитию предпринимательской деятельности капиталистического типа. Именно при капитализме произошло невиданное расширение прав граждан и улучшение условий труда. Причем, процесс этот неукоснительно набирает обороты. В демократических странах, стремящихся к либерализации, в различной очередности отменялась дискриминация: по признаку расовой принадлежности, классовой принадлежности, по цвету кожи, по национальности, по вероисповеданию, по гендерному признаку и т. д.

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.