

КАК ПЕРЕСТАТЬ ПРОДАВАТЬ
И НАЧАТЬ ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ
ПРИНИМАТЬ ВЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ

УБЕЙ В СЕБЕ ПРОДАВАНА

-  ПРОДАВАТЬ МЕНЬШЕ
-  ПОНИМАТЬ ЛЮДЕЙ БОЛЬШЕ
-  СЛЕДОВАТЬ СВОЕМУ КОМПАСУ
-  СТАТЬ СОВЕТНИКОМ, А НЕ МАНИПУЛЯТОРОМ

СКРИПТЫ

ВОЗРАЖЕНИЯ

КР1

ПЛАН
ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ

ВОРОНКА
ПРОДАЖ

ИСТОРИЯ
ПРОДАВЦА
С 20-ЛЕТНИМ
СТАЖЕМ

ИВАН КУЗНЕЦОВ

КНИГА-ПРОВОКАЦИЯ ДЛЯ ТЕХ,
КТО УСТАЛ ИГРАТЬ В ПРОДАЖИ

Иван Кузнецов

Убей в себе продавана

<https://litres.ru/74245723>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга — для тех, кто устал быть «продаваном»: давить, манипулировать, закрывать чужие планы и терять себя. Для выгоревших, испуганных отказами, уставших от бега в колесе KPI. Иван Кузнецов, управленец с 20-летним стажем, предлагает не уходить из продаж, а вырасти над ними — от бездушного исполнителя до советника, которому доверяют.

Вы найдёте пошаговый алгоритм: от диагноза «профессиональная деформация» до создания личного компаса, смены роли «солдата» на «актора» и перехода через четыре ступени мастерства — от знатока продукта до амбассадора и советника. Научитесь честно говорить «нет», строить систему, где честность выгоднее обмана, и превращать доверие в главную валюту.

Книга наполнена реальными историями, тестами и упражнениями. Никакой абстракции — только инструменты, чтобы сжечь внутреннего продавана, сохранить доход и обрести смысл в профессии. Для продавцов, руководителей и всех, кто хочет продавать по-человечески.

Иван Кузнецов

Убей в себе продавана

Предисловие



Продажи могут превратить человека в бездушного «продавана», который видит в других только сделки.

Разучиться продавать... Зачем это нужно?

Я ненавижу продавцов. Позволю себе такое заявление, ведь я сам двадцать лет проработал в продажах. Более того! Мои родители занимались продажами. Моя жена — в этой сфере. Все мои друзья — продажники. Иногда мне кажется, что весь мир — это одна большая сделка, которая вот-вот должна закрыться.

Мне постоянно что-то продают: идеи, задачи, услуги, а иногда — просто свой взгляд на мир. Я устал. От скриптов, которые не дают услышать человека. От энтузиазма, который не чувствуется сердцем. От взгляда, где ты — не личность, а лот в воронке продаж.

А ещё в моей жизни есть управленцы, которые выросли из продавцов. И знаете что? Они ничуть не лучше. Они просто продают иначе: не через ценности, а через влияние и давление. «Купишь — молодец, не купишь — мы найдём того, кто купит».

Естественно, литературу я поглощаю тоннами, исключи-

тельно про продажи. Это мой профессиональный долг и личное проклятие. И вот, читая очередную книгу, я наткнулся на мысль, которая изменила моё восприятие. Спасибо за это Денису Федоренко. Он всё так просто и понятно разложил по полочкам, что я... задумал кое-что странное.

Я решил разучиться продавать.

Нет, не в смысле обнулиться и стать беспомощным. Нет. Я задумал нечто более радикальное — сжечь в себе своего внутреннего продавца. Того, кто двадцать лет выстраивал стратегии, давил на боли и отрабатывал возражения. Предать его огню и посмотреть, что останется на пепелище.

Но надеюсь на то, что из этого пепла, подобно птице Феникс, он воскреснет. Воспарит в новом качестве. В каком именно — не знаю. Возможно, «вчерашний продаван» станет советником. Или партнёром. Или просто человеком, который помогает другим людям принимать осознанные решения.

Но чтобы это узнать, нужно пройти через огонь. Эта книга — моя попытка поджечь факел. Если вам тоже знакомо чувство усталости от вечной игры в продажи, возможно, вы захотите посмотреть на это пламя вместе со мной.

Чувствуете ли вы усталость от вечной игры в продажи? Если да — признайте это!

Задайте себе вопрос: «Хочу ли я перестать быть “продаваном” и кем я стану после?».

Эта книга — не отказ от продаж, а путь к иному процессу: от давления к помощи.

Часть первая. Диагноз: болезнь «продавана»

Многие люди похожи на колесо: вечно в движении, но никуда не едут.

Генри Форд

Глава 1. Бег в колесе: зачем вы зашли в это болото?



Деньги — честная цель, но без личного «зачем» они превращают карьеру в бег по кругу.

Итак, с чего всё начиналось? С денег. С них начинается 90% историй в продажах. Не верьте тем, кто говорит иное. Время было такое: рынок взлетел, банки закидывали новыми продуктами, на полках множились бренды, у людей в кошельках завелись живые деньги. Куда было податься амбициозному парню с дипломом, который не сулил ни шикарных зарплат, ни головокружительных перспектив? Правильно — в продажи.

Я закинул свой диплом в дальний ящик и побежал туда, где пахло деньгами. Как и тысячи таких же молодых и борзых.

Приманка: золотой телец и бег в колесе

В продажах платили. Платят и сейчас. Деньги — это наша первая и самая честная цель. Они — топливо, которое за-

ставляет нас выдерживать сотни отказов, выслушивать нелепые возражения и делать холодные звонки до хрипоты.

Но вот в чём парадокс: рано или поздно денег становится недостаточно. Они превращаются в гирю на ноге или на шее. Ты бежишь быстрее, чтобы заработать больше, но не становишься счастливее. Ты просто истощаешься.

Вы когда-нибудь задумывались о том, почему самые результативные продавцы выглядят выгоревшими? Каждый из них словно белка в колесе: чем быстрее бегут, тем дальше от финиша, которого, по сути, и нет.

Тупик: когда продажи становятся проклятием

В последнее время я всё чаще ловлю себя на том, что прямо говорю назойливым продавцам: «Перестаньте мне продавать. Я уже всё купил. Дайте мне просто решить свою задачу».

А они не слышат. Они продолжают талдычить заученные скрипты, не понимая, что я уже не клиент, а человек, которого дёргают за ниточки, вот только ниточки давно порвались.

И вот здесь возникает вопрос, который становится ключевым в этой главе: **постоянное прокачивание скилов — это полезный навык или проклятие белки в том самом колесе?**

Мой ответ на этот вопрос — проклятие, если у вас нет цели, выходящей за рамки денег и KPI. Без цели вы просто оптимизируете процесс своего самоуничтожения.

Предостережение: история о том, как «разучивают-

ся учиться»

Однажды мой товарищ, полковник в запасе, замполит, рассказал о том, как в их системе солдат «разучивали учиться». Сначала я не понял. А потом до меня дошло: они ломали внутреннюю мотивацию, чтобы человек выполнял приказы без лишних вопросов.

Разве это не похоже на то, что происходит с нами? Мы так яростно «прокачиваем скилы», чтобы лучше выполнять приказы системы (закрыть план, увеличить средний чек), что забываем спросить: «А ЗАЧЕМ?».

Вспоминается одна печальная история. Моя знакомая, суперэффективный сотрудник, горела на работе так, что искры летели во все стороны. Она буквально сжигала себя ради того, чтобы закрыть чьи-то (не свои!) задачи. В итоге — просто сгорела. Дотла. Её путь закончился в ПНД. Увы, но почти каждого, кто делает точно такой же выбор, ожидает такой исход.

Прорыв: вопрос, который меняет всё

Мой шеф, человек, которого я считаю авторитетом и лидером мнений, как-то спросил меня: «Зачем ты строишь планы на пенсию? Мы на пенсии тоже работать будем».

Это прозвучало как приговор: из этого колеса не выбраться!

Я резонно, с внутренним протестом, возразил: «Чтобы что?».

И вот он, момент истины. **Чтобы что?** Этот вопрос —

единственный спасательный круг в море бессмысленных сделок, КРІ и гонке за деньгами.

Если вы не можете на него честно ответить, вы обречены бежать. Бежать, даже когда устанете. Бежать, даже когда поймёте, что не туда бежите.

Цель — это не цифра в плане продаж. Это ваш личный ответ на вопрос «ЗАЧЕМ?». Именно поиску этого ответа посвящена моя книга. Давайте найдём его вместе, пока не стало слишком поздно.

Остановитесь и честно себе дайте ответ на вопрос: «Ради чего я сегодня иду на работу?».

Если только «заработать деньги» — вы в зоне риска и выгорания.

Ваша цель должна быть шире КРІ: здоровье, семья, хобби, развитие.

Упражнение: каждый вечер записывайте одно действие, которое приблизило вас к личной цели, а не к плану.

Глава 2. Вирус профессиональной деформации

Самый опасный клиент — это ты сам, когда применяешь технику продаж к собственным решениям.

Вот главный парадокс нашего ремесла: чем виртуознее ты владеешь навыком продавливания решений, тем опаснее ты становишься... для самого себя.

Итак, представьте: вы — обладатель штурмовой отмычки для чужих «нет», можете вскрыть любое сопротивление и обойти любую защиту. Но когда стоите перед выбором и не до конца понимаете, нужно ли это и зачем, — что делаете? Правильно — вы продавливаете решение, используете собственный главный навык. И с удивлением обнаруживаете, что, блестяще выиграв сделку, в итоге оказались в проигрыше.

Помните старуху из «Сказки о рыбаке и рыбке»? Она не знала меры, потому что не ставила целей. Она просто хотела «больше». И в итоге осталась у разбитого корыта. Мы, продавцы, часто становимся такими же старухами. Мы так привыкли «брать», что забываем спросить: «А для чего?».

Инстинкт против разума: разрешите наступить на грабли

Эта привычка проникает во все сферы. И опять возникает вопрос: какая у всего этого цель? А никакой! «Вижу цель — не вижу препятствий». Прекрасный девиз, если есть желание влететь в глухой тупик и красиво там разбиться.

Самый опасный побочный эффект — профессиональная деформация в общении. Допустим, на пути встречается излишне настойчивый оппонент. Тогда резко активизируется древний инстинкт. Не желание помочь и объяснить риски. Нет. Желание отступить в сторону и дать ему самому, во всей красе наступить на эти грабли. Пусть всё на своей шкуре почувствует. И вот вы уже не партнёры, вы — оппоненты

в игре, где выигрыш не имеет ценности.

Магия высшего пилотажа: когда «развод» оставляет приятное послевкусие

Но есть и другая сторона медали. Есть настоящие асы, профи от бога. Они не продавливают. Они так мягко и грамотно подводят тебя к принятию решения, что лишь поставив подпись, ты вдруг осознаёшь: тебя только что «развели».

Но вот что удивительно — нет ни капли горечи или злости. Вместо этого — приятное послевкусие. Почему?

А потому что истинный профи продаёт не продукт. Он продаёт исполнение мечты. Он помогает клиенту получить то, о чём тот на самом деле мечтал, даже если сам клиент этого до конца не осознавал. В этот момент сделка перестаёт быть сделкой. Она становится желанным решением.

Любовь как главный кейс

Пишу это, а перед глазами стоит жена. Да-да, любимая, это я про тебя. Мы с тобой — два профи, два закалённых сотнями сделок продавца. Наше общение дома порой напоминает серию переговоров в высшей лиге: ты виртуозно продаёшь мне идею покупки новой квартиры, а я в ответ — жизненную необходимость смены автомобиля. Мы используем все инструменты: и активное слушание, и выявление потребностей, и блестяще отрабатываем возражения. Наши домашние «сделки» — это сложнейшие многоходовки, где есть тонкая игра на опережение.

Но мы давно поняли главное: мы не конкуренты, а парт-

нёры по самому важному совместному проекту. И когда после жарких дебатов мы наконец «закрываем сделку», то всегда оказывается, что мы продали друг другу не свою идею, а наше общее будущее. Пыль от наших «коммерческих баталий» рассеивается, и выигрывает не кто-то из нас. Выигрывает наша семья. Это и есть та самая магия, когда два питча складываются в одну честную и счастливую жизнь.

Так в чём же суть?

Привычка продавать — это мощнейший инструмент. Но, как любой инструмент, он не имеет такой опции как совесть. Поэтому может построить дом, а может и... сломать жизнь.

Сжечь внутреннего продавца — значит избавиться от слепой, животной привычки «продавливать» всегда и везде. Чтобы начать видеть человека, а не лакомый кусок. Чтобы научиться вести к решению, которое будет желанным и для вас, и для условного собеседника. Даже если это решение вы готовили только для себя.

Потому что самая важная сделка, которую мы заключаем, — это сделка с собственной жизнью. И в ней не должно быть проигравших.

Самодиагностика: как распознать вирус

Вирус профессиональной деформации коварен: он маскируется под профессионализм. Вы не замечаете, как привычка продавливать становится вашей второй натурой. Опишу лишь несколько симптомов. Эти описания вы можете использовать для самопроверки как честный чек-лист.

1. Вы не можете просто слушать.

В любом разговоре вы ищете зацепку. Даже когда друг жалуется на жизнь, вы мысленно подбираете решение — и тут же прикидываете, как его «упаковать». Вы давно не слышали, что конкретно вам говорят другие люди, потому что слушаете не для понимания, а для следующего вопроса.

2. Отказ вызывает у вас физический дискомфорт.

Не просто разочарование, а почти боль. Вы начинаете мысленно перебирать, где ошиблись, что не так сказали, почему не дожали. Вы игнорируете право человека на отказ — «нет» вы воспринимаете как личное поражение.

3. Вы оцениваете людей по их платёжеспособности.

Даже вне работы. Новый знакомый автоматически сканируется: «А он вообще клиент? А сколько у него может быть денег?». Вы ловите себя на том, что к людям без «потенциала» интерес быстро гаснет.

4. Вы продаёте там, где не просят.

Родственникам — идею о том, куда поехать в отпуск. Другам — какой телефон купить. Жене — почему именно эта модель посудомойки. Вы всегда знаете, как лучше. И неважно, что совет у вас не спрашивали.

5. Ваша самооценка привязана к цифрам.

Закрыли план — вы король. Не закрыли — ничтожество. Между этими полюсами нет ничего. Ваше настроение скачет вместе с графиком продаж, и вы не помните, когда в последний раз чувствовали себя достойным человеком просто так.

6. Вы «помогаете» людям наступать на грабли.

Когда ваши рекомендации игнорируют и вы видите, как человек совершает заведомо ошибочное действие, то испытываете странное удовлетворение: «Ну, я же говорил». Вы позволяете человеку ошибиться, хотя могли бы помочь. Потому что где-то внутри вам важно оказаться правым, а не полезным.

Если вы узнали себя хотя бы в трёх пунктах — не пугайтесь. Это не приговор. Это просто значит, что вирус уже внутри. Но теперь вы знаете врага в лицо. А с этого начинается исцеление.

Пройдите тест 2 «Симптомы вируса профессиональной деформации» в конце книги.

Проведите самодиагностику по чек-листу из шести пунктов, которые описаны в этой главе.

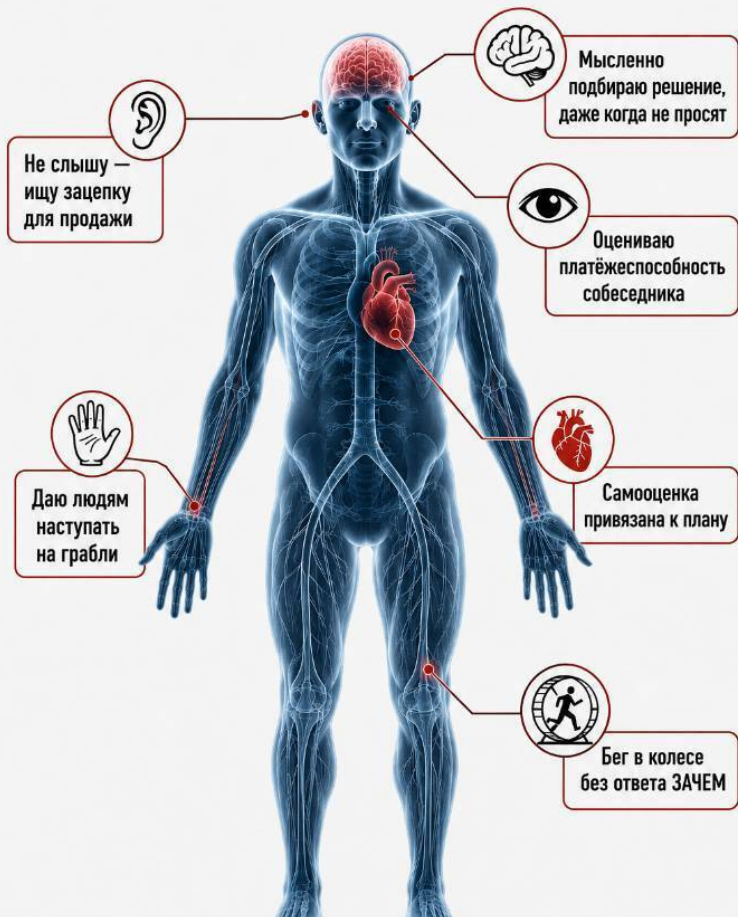
Исключите самый опасный симптом, когда вы позволяете людям наступать на грабли с чётким осознанием, что так докажете свою правоту.

Упражнение: в ближайшее время в разговоре с близким

сделайте только одно действие — просто слушайте, не предлагая решений.

Помните: выигрывает не тот, кто «продал», а тот, кто помог принять осознанное решение.

ДИАГНОЗ: ВИРУС ПРОДАВАНА



Часть вторая. Терапия: поиск точки опоры

Тот, кто знает «зачем», выдержит любое «как»

Фридрих Ницше

Глава 3. Деньги — это просто кроссовки



Деньги — топливо, экипировка, но не маршрут. Без личного компаса вы бежите туда, куда скажут другие.

В первой главе мы договорились: бег по кругу бессмыслен, пока нет ответа на вопрос «Зачем?». Пора найти точку опоры. И для этого придётся честно убрать деньги в сторону.

Деньги — не цель. Это топливо. Инструмент. Экипировка, если хотите. Вы можете купить самые лёгкие кроссовки, но они не скажут, в какую сторону бежать. Можно построить шикарную яхту и замереть посреди океана: красиво, статусно, но вы просто дрейфуете, сжигая горючее без курса.

Главная ловушка профессии в том, что курс нам часто подменяют. Дают готовый — корпоративный. И вот тут начинается самое опасное.

Когда чужая мечта становится твоим наказанием

Я видел немало компаний, где цель напоминает идола, на которого все должны молиться. Эти мотивационные фразы лепят на экраны блокировки, вешают возле лифта, в столовой или в курилке. «Стать номером один в регионе», «вырасти на 30%», «победить конкурента». Всё это подаётся под соусом «корпоративной мечты».

Знаете, в чём беда? Если у человека нет своей, личной мечты, эта навязанная цель становится для него не трамплином, а удавкой. Поначалу он загорается: флаги, плакаты, коллективная эйфория. Но через месяц или два цифры на плакате перестают греть. Потому что они — чужие. Они не отвечают на внутренний запрос «зачем». И тогда бег превращается в насилие над собой. Ты открываешь ноутбук, видишь корпоративный слоган, а чувствуешь только усталость и тихое раздражение.

Я не против амбициозных целей бизнеса. Но я против того, чтобы они заменяли человеку его собственные задачи. Моя знакомая сгорела именно так: она с неистовой энергией достигала чужих KPI, а когда остановилась, оказалось, что внутри — выжженная пустыня. Её собственный марафон так и не начался.

Настоящий прорыв случается, когда вы синхронизируете две траектории: ту, что важна для компании, и ту, что греет лично вас. Но первична — ваша. Потому что если вы не знаете, куда вы бежите, то всегда так и будете бежать туда, куда скажут другие. И в итоге окажетесь у чужого финиша с чувством, что вас обокрали.

Мой рецепт: личный компас и коллаж вместо лозунга

Мой шеф, человек жёсткий, но дальновидный, однажды заставил всю команду сделать «коллаж мечты». Не корпоративные карты, а личные. Каждый вырезал из журналов кар-

тинки и клеил на ватман то, что он действительно хочет: дом, мотоцикл, море, школу или университет для детей. Начальник потребовал поставить этот коллаж на рабочий стол, рядом с квартальным планом.

Поначалу это казалось странной затеей. Но потом я понял: это не эзотерика, это нейробиология. Когда мозг каждое утро видит образ желаемого будущего, то начинает воспринимать его как реальный факт и ищет способы этого добиться. А главное — появляется честный ответ на вопрос «зачем я сегодня пойду на холодные звонки».

Рядом с рабочими цифрами у меня всегда висела личная цель. Потому что одно неразрывно связано с другим. Как говорит руководитель по расчёту премий: «Как потопали, так и полопали». Ваш отпуск, новая квартира, спокойствие в вопросах воспитания и образования детей — это и есть то самое «полопаετε», ради которого вы «топаєте». Не план ради плана. А жизнь. Не деньги ради денег, а эмоции, к которым они приводят.

Правило простое: большую личную цель нужно декомпозировать. Разбейте марафон на километры, год — на кварталы, мечту — на конкретные этапы. Цель должна заставлять вас тянуться вверх, а не вгонять в депрессию своей недостижимостью.

Как я пробежал марафон: универсальный алгоритм

Самый показательный опыт постановки цели в моей жиз-

ни вообще не был связан с деньгами. Я решил пробежать марафон — 42,2 км. До этого я не бегал совсем. Но этот кейс я теперь переношу на любую профессиональную и личную задачу. Работает как часы.

1. Решимость и публичность. Сжечь корабли.

Я поставил срок на реализацию: ровно 365 дней. Вышел на первую пробежку — это были первые полтора километра позора. Но я всё равно в тот же день начал всем рассказывать о своей цели. Так я «сжигал мосты». После этого отступить было уже стыдно. Я создал внешнее давление, которое не давало мне свернуть, когда хотелось бросить.

2. Декомпозиция и экипировка.

Я разбил год на этапы, изучил календарь забегов, купил нормальную обувь и форму. Цель из абстрактной «когда-нибудь» превратилась в конкретный маршрут с датами. Без этого шаг 1 — просто болтовня.

3. Дисциплина, рождённая из цели.

Дисциплина не возникает из силы воли. Она приходит, когда есть чёткий план. Я не заставлял себя героически страдать каждое утро. Я просто следовал графику, как поезд по расписанию. Рельсы для «состава» проложил я сам — и спорить с этим было глупо.

4. Преодоление «долины смерти».

Второй-третий месяцы стали адом. Заболело всё. Случилось воспаление надкостницы — такая боль напоминает зубную, только в данном случае ноет голень. Если бы не поддержка опытных бегунов: «Это норма, скоро пройдёт», — я бы сдался. Они оказались правы. Однажды я проснулся, а боли нет. Кризис миновал. В продажах точно так же: первые отказы и выгорание — это не сигнал к остановке, а та самая надкостница, которая воспалилась. Острую боль нужно перетерпеть при условии, что есть правильная поддержка.

5. Визуализация финиша.

Я не просто бегал по кругу. Я на каждой тренировке представлял, как пересекаю финишную черту Московского марафона. Чувствовал запах, слышал возгласы болельщиков, почти видел медаль на груди. Мозг начинал искать ресурсы, которые сделают эту картинку реальной.

6. Управление кризисами.

Позже были травмы, авралы на работе, дикая нехватка времени. Но у меня имелся план «Б» и недельный запас в графике. Я понимал: сорвусь в этом году — не вернусь к цели никогда. Поэтому двигался черепашьями шагами. Даже когда бег превращался в пешую прогулку — не сворачивал.

Результат: ровно через год я финишировал в запланированное время. Мне не заплатили за этот финиш ни копейки.

Но этот опыт дал мне больше, чем любой квартальный бонус: я понял, что любая, даже самая сумасшедшая цель становится достижимой, если из туманной мечты она превращается в маршрут с дедлайнами, ресурсами и точками контроля.

Ваш путь к большим продажам, к новой должности или к настоящей финансовой свободе — это тот же марафон. Начните его с личной карты, а не со слепого бега по чужим флажкам. И помните: деньги — это просто кроссовки, в которых вы окажетесь на трассе. Качественные, лёгкие, иногда очень дорогие — но всего лишь кроссовки. Куда бежать, решаете только вы.

Даже с самой подробной картой в руках мы остаёмся солдатами, если не научились самостоятельно принимать решения. Можно знать свой маршрут досконально — и всё равно ждать, что кто-то большой и умный скажет: «Старт!». Можно купить лучшие в мире кроссовки — но так и не выйти на пробежку, потому что нет приказа. Цель без права действовать — это всё ещё чужая цель. О том, как забрать себе это право и перестать быть солдатом — следующая глава.

Сделайте «коллаж мечты» и повесьте над рабочим столом. Любую большую цель разбивайте на части: год → квартал → месяц → неделя.

Используйте алгоритм марафона: решимость → декомпозиция → дисциплина → поддержка → визуализация → план Б.

Упражнение. Ежедневно спрашивайте себя: «Что я сего-

дня сделал ради своей, а не чужой цели?». Это ваша калибровка.



Глава 4. Ваш внутренний ребёнок бесконечно ищет взрослого

Если вы не строите свою мечту, кто-то наймёт вас строить чужую.

Тони Гаскинс



Мы привыкли быть «солдатами», которые ждут одобрения начальника, вместо того чтобы действовать как «акторы».

Внутри большого проекта или крупной компании удобно быть «солдатом на подхвате»: ты всегда хороший, всегда стараешься, и вроде бы не виноват, если что-то пошло не так. Есть дяди главнее, она за всё отвечают. Но у этого состояния есть побочный эффект, о котором не пишут в должностных инструкциях. Со временем появляется личный «сток идей» — место, где амбиции и таланты годами лежат без движения только потому, что человек ждёт вердикта «сверху».

Мой сток идей, который чуть не сгнил

Долгое время я искренне верил в одну парадигму: есть «взрослые», которые принимают решения, и есть я, который генерит идеи и приносит их наверх. Шеф умный, опытный, он разберётся, что нужно, а что нет. Моё дело — предложить и ждать вердикта.

Я носил ему всё подряд. Что-то он брал. Что-то откладывал. А что-то просто слушал и забывал.

И постепенно у меня сформировался «сток идей» — внутренний склад того, что не было реализовано. Там лежали десятки проработанных концепций, презентаций, расчётов. Они были хорошие. Я знал это. Но они пылились, потому что «взрослый» сказал «нет» или просто промолчал.

Я не злился, а объяснял себе: значит, недостаточно хорошо проработал. Значит, надо доработать. И продолжал носить. Я был идеальным солдатом, который искренне желает добра своему командиру и компании.

Остановила меня Яна Лейкина — бизнес-ментор и человек, которому я доверяю. Как-то поведал ей о своей горе нереализованного, о том, как стараюсь достучаться до шефа, как хочу, чтобы он рос и развивался, как мне важно, чтобы наши общие проекты взлетали...

Она выслушала и произнесла ровно следующее:

— Иван, а тебе это зачем?

Я открыл рот — и закрыл. Ответа не было. Все мои красивые аргументы про «общее благо» и «развитие компании» вдруг показались мне пустыми. Потому что на самом деле я просто ждал одобрения. Я ждал, что «взрослый» скажет: «Берём в работу». И тогда я буду молодец.

Это был переломный момент. Тогда пришло понимание: я не актер своей жизни. Я — генератор идей, который сдаёт их на проверку и послушно ждёт оценки. Как в школе. Как в армии. Как везде, где меня разучили учиться.

Синдром ребёнка, который всегда находит «взрос-

ЛОГО»

Солдатами движет не тупость и не лень. Солдатами движет синдром ребёнка, который уверен: есть кто-то большой и умный, кто знает, как надо. Папа, мама, учитель, начальник, лидер мнений, государство — не важно. Важно, что этот кто-то принимает решения, а я просто исполняю. Или генерирую идеи для него.

Это очень удобно. С ребёнка и спрос меньше. Если идея провалилась — виноват «взрослый», который не так понял или не дал ресурсов. Если идею не приняли — виноват «взрослый», который не дорос до неё. Ребёнок все

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.