

СЧАСТЬЕ ПО НАЙМУ

Как обрести смысл,
не открывая свой бизнес



НОР КАЛЛЕН

Цифровое издание • 2026

Нор Каллен

Счастье по найму

«Автор»

2026

Каллен Н.

Счастье по найму / Н. Каллен — «Автор», 2026

«Счастье по найму» — книга о человеке, который однажды задаётся простым, но непростым вопросом: можно ли стать счастливым, если долго делать то, чего от тебя ждут другие? Мы привыкли искать счастье в деньгах, карьере, отношениях, признании и стабильности. Но что происходит, когда всё это есть — а внутри всё равно остаётся ощущение пустоты? Эта история — о выборе, страхах, надеждах, разочарованиях и попытке понять, чего человек на самом деле хочет от своей жизни. О том, как легко прожить чужой сценарий и как сложно однажды остановиться и спросить себя: «А это действительно моя жизнь?» «Счастье по найму» — не готовая инструкция о том, как стать счастливым. Это книга для тех, кто находится в поиске собственного пути, сомневается в сделанном выборе или чувствует, что способен на большее. Возможно, после этой книги вы не найдёте всех ответов. Но, возможно, впервые зададите себе правильные вопросы.

© Каллен Н., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава	5
Оглавление	6
ВВЕДЕНИЕ	7
Глава 1. Культ предпринимателя	8
Как миф проникает в голову	9
Что не так с самим противопоставлением	10
Глава 2. Survivorship bias — обман выжившего	11
Как это работает с предпринимателями	12
Почему это искажает наше восприятие риска	13
Скрытая цена «историй успеха»	14
Глава 3. Чувство вины наёмного работника	15
Откуда берётся это чувство	16
Почему это чувство вины ложно обосновано	17
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Нор Каллен

Счастье по найму

Глава

СЧАСТЬЕ ПО НАЙМУ

Как обрести смысл, не открывая свой бизнес

Оглавление

Введение

Часть 1. Разоблачение мифа

Глава 1. Культ предпринимателя

Глава 2. Survivorship bias — обман выжившего

Глава 3. Чувство вины наёмного работника

Часть 2. Психология настоящего успеха и счастья

Глава 4. Что наука на самом деле говорит о счастье

Глава 5. Flow — состояние потока в любой профессии

Глава 6. Икигай без своего дела

Часть 3. Истории и примеры

Глава 7. Мастера своего дела

Глава 8. Стабильность как форма свободы

Глава 9. Карьера как путь роста

Часть 4. Жизнь за пределами работы

Глава 10. Магия «после шести»

Глава 11. Хобби, которое не обязано приносить деньги

Глава 12. Отдых как навык

Часть 5. Практика

Глава 13. Найди смысл внутри своей роли

Глава 14. План жизни, а не только карьеры

Заключение

ВВЕДЕНИЕ

Если ты держишь в руках эту книгу, скорее всего, тебе хотя бы раз в жизни доводилось листать ленту соцсетей поздним вечером после работы и чувствовать лёгкий, но неприятный укол: а не трачу ли я свою единственную жизнь не на то? Может, стоило рискнуть и открыть своё дело? Может, именно в этом и есть настоящий успех, а я просто боюсь?

Это чувство знакомо огромному количеству людей — и оно не случайно. Последние полтора-два десятилетия культура методично внушает нам одну и ту же мысль: единственный по-настоящему достойный путь — это путь предпринимателя. Быть наёмным сотрудником стало казаться чем-то временным, недостаточным, почти постыдным — состоянием, из которого нужно как можно скорее выбраться.

Эта книга написана, чтобы оспорить это утверждение — не эмоционально, а опираясь на психологию, исследования человеческого благополучия и реальные истории людей, которые нашли смысл, мастерство и счастье, ни разу не открыв собственный бизнес.

Я не берусь утверждать, что предпринимательство — это плохо. Для многих людей свой бизнес действительно становится источником роста, свободы и глубокого удовлетворения. Но верно и обратное: наёмная работа не является ни второсортным путём, ни временной остановкой на пути к «настоящей» жизни. Это полноценная, самостоятельная дорога к успеху и счастью — со своими законами, своими преимуществами и своими, вполне реальными, возможностями для смысла.

Книга построена в пять частей. Сначала мы разберём, откуда взялся культ предпринимателя и почему сравнение себя с ним нечестно по своей природе. Затем обратимся к тому, что наука на самом деле знает о психологическом благополучии — и увидим, что ни одна серьёзная теория счастья не требует статуса владельца бизнеса. Дальше — живые истории людей, нашедших мастерство и гордость в найме. После этого поговорим о том, что часто остаётся в тени: о жизни за пределами работы, которую наём защищает лучше, чем принято думать. И завершим книгу конкретной практикой — упражнениями, которые можно применить к собственной жизни уже сегодня, не дожидаясь идеальных условий.

Если ты устал чувствовать вину за то, что работаешь на кого-то, а не «на себя», — эта книга для тебя. Давай начнём.

Глава 1. Культ предпринимателя

Открой любую социальную сеть — и через пару минут ты наткнёшься на человека, который «уволился с надоевшей работы» и теперь «зарабатывает шестизначные суммы, лёжа на пляже». Он улыбается на фоне арендованной виллы, за кадром — ноутбук, открытый на вкладке с графиком роста. Подпись под фото гласит что-то вроде: «Работа на дядю — путь неудачника. Создавай своё».

За последние пятнадцать лет мы незаметно для себя впитали простую, но разрушительную идею: единственный настоящий успех — это свой бизнес. Стартап, инфопродукт, личный бренд, что угодно — лишь бы не «наёмный труд». Быть сотрудником стало почти неприлично признавать вслух, будто это временное состояние, от которого нужно как можно скорее избавиться.

Откуда взялся этот культ?

Медиа и алгоритмы соцсетей. Истории успеха собирают просмотры лучше, чем истории стабильности. Никто не снимает вирусный ролик про инженера, который двадцать лет добросовестно работает в проектной компании и по вечерам спокойно ужинает с семьёй. Зато ролик «как я заработал первый миллион в 25 лет» наберёт миллионы просмотров — потому что он обещает чудо, а чудеса продают внимание.

Списки а-ля Forbes 30 under 30. Такие рейтинги выстраивают иерархию, в которой ценность человека измеряется исключительно предпринимательским успехом. Попадание в список становится символом того, что ты «состоялся». А если тебя там нет — подсознательно закрадывается мысль, что ты чего-то не добился.

Культ отдельных персон. Илон Маск, Стив Джобс, основатели единорогов — их истории пересказываются как жития святых: гениальное озарение, работа по восемнадцать часов в сутки, вера в себя вопреки всем. Проблема не в том, что эти истории неправдивы — проблема в том, что их выдают за единственно верный путь к смыслу и успеху, замалчивая всё остальное.

И вот что важно: за этим красивым нарративом стоит очень узкая, статистически ничтожная выборка людей. Об этом — в следующей главе. А пока присмотримся к тому, как этот культ работает изнутри — на психологическом уровне.

Как миф проникает в голову

Култ предпринимателя действует не через прямые угрозы, а через тонкое сравнение. Ты листаешь ленту перед сном — уставший после обычного рабочего дня — и видишь ровесника, который «уже вышел на пассивный доход». В этот момент срабатывает не логика, а эмоция: лёгкий укол стыда. «Может, я делаю что-то не так? Может, мне тоже пора бросить всё и начать своё?»

Это сравнение нечестное по своей природе. Ты сравниваешь свою обычную, будничную реальность — с чужой отредактированной витриной. Никто не публикует пост «сегодня я не смог заплатить аренду за офис» или «инвестор отказал в третий раз за месяц». Ты видишь только вершину, и она кажется единственной формой существования.

Со временем это давление накапливается и превращается в фоновое чувство вины — даже у людей, которые объективно вполне довольны своей работой. Именно об этом чувстве вины пойдёт речь в третьей главе.

Что не так с самим противопоставлением

Проблема культа предпринимательства не в том, что предпринимательство — это плохо. Свой бизнес действительно может быть источником смысла, свободы и роста — для тех, кому это подходит по складу характера, обстоятельствам и целям.

Проблема — в ложной дихотомии, которую этот культ создаёт: либо ты строишь своё дело, либо прозябаешь. Третьего не дано. Но жизнь устроена far богаче любых бинарных схем. Существуют десятки способов прожить наполненную, успешную и счастливую жизнь, не открывая ООО и не запуская стартап.

Эта книга — не манифест против предпринимательства. Это приглашение снять с себя чужую мерку успеха и рассмотреть альтернативу, которую совершенно незаслуженно вычеркнули из общественного разговора: наёмную работу как полноценный, достойный и психологически здоровый путь к счастью.

В следующей главе разберёмся, почему истории успешных предпринимателей, которые мы видим повсюду, — это на самом деле классическая иллюзия выжившего, и что происходит с теми, чьи истории никто не показывает.

Глава 2. Survivorship bias — обман выжившего

Во время Второй мировой войны венгерский математик Абрахам Вальд помогал американским военным решить практическую задачу: куда наносить дополнительную броню на бомбардировщики, чтобы снизить потери. Военные инженеры изучили самолёты, вернувшиеся с боевых вылетов, и увидели, что пробоины чаще всего концентрируются на крыльях, хвосте и фюзеляже. Логичный вывод, казалось бы, — усилить броню именно в этих местах.

Вальд предложил обратное. Он заметил: перед военными — только те самолёты, что вернулись. Пробоины на крыльях не были смертельными — иначе самолёт не долетел бы до базы. А вот те машины, что были подбиты в двигатель или кабину пилота, — просто не вернулись, и их не было в выборке для анализа. Броню нужно было ставить именно туда, где у уцелевших самолётов пробоин не было — потому что попадание в эти места означало гибель.

Это и есть ошибка выжившего — систематическая ловушка мышления, при которой мы делаем выводы, опираясь только на видимых «победителей», полностью игнорируя невидимое большинство тех, кто не выжил, не долетел, не пробился.

Как это работает с предпринимателями

Точно так же устроен и культ успешного бизнесмена. Мы видим Джеффа Безоса, Илона Маска, основателя того самого стартапа, о котором написали в Forbes. Мы не видим:

- 90% стартапов, которые закрываются в течение первых пяти лет (по данным разных исследований рынка — цифра колеблется, но неизменно высока);

- людей, вложивших в свой бизнес не только деньги, но и здоровье, отношения, годы жизни — и оставшихся ни с чем;

- тех, кто после провала так и не смог заговорить об этом публично, потому что стыдно, потому что «не хочу быть нытиком», потому что успех — это единственная приемлемая история для рассказа.

Каждый успешный предприниматель, о котором ты читал в новостной ленте, — это один из тысяч, кто попробовал. Об остальных девятистах девяноста девяти ты просто никогда не услышишь — они не дают интервью, не выступают на конференциях, не ведут блог «как я обанкротился в 27».

Почему это искажает наше восприятие риска

Ошибка выжившего опасна не сама по себе, а тем, к чему она подталкивает: к систематической недооценке риска. Если ты видишь вокруг только истории успеха, кажется, что успех — это норма, а провал — редкое досадное исключение. На деле всё ровно наоборот: провал — статистическая норма предпринимательства, а успех — редкое исключение, которое к тому же нельзя гарантированно повторить, скопировав чужие действия.

Это не значит, что не нужно пробовать и рисковать — для кого-то это осознанный, взвешенный выбор. Проблема в другом: миллионы людей сравнивают свою обычную наёмную жизнь не со статистически вероятным исходом предпринимательства (чаще всего — провал, долги, откат назад), а с витриной единиц, которым повезло, у кого сошлись время, рынок, связи, ресурсы и удача. Это нечестное сравнение — и оно порождает совершенно необоснованное чувство неполноценности.

Скрытая цена «историй успеха»

Есть ещё один слой ошибки выжившего, о котором редко говорят: даже среди тех, кто добился финансового успеха в бизнесе, далеко не все счастливы. Мы слышим о деньгах, офисах, экзитах — и почти никогда о разводах, выгорании, испорченном здоровье и одиночестве, которые нередко идут в комплекте с построением бизнеса на пределе сил.

Иначе говоря, даже прорвавшись через статистическое сито и оказавшись в числе «выживших», человек не автоматически получает счастье — только его призрак на обложке журнала.

В следующей главе мы разберём, как всё это давление превращается в конкретное, повседневное чувство вины у миллионов людей, которые работают в найме — и почему это чувство вины совершенно не обосновано.

Глава 3. Чувство вины наёмного работника

Представь обычный вторник. Ты просыпаешься по будильнику, собираешься, добираться до офиса или открываешь ноутбук дома, проводишь день за задачами, встречами, перепиской с коллегами. Вечером — усталость, ужин, немного времени с семьёй или сериал перед сном. Обычная, спокойная жизнь работающего человека.

И где-то посреди этого дня — короткий, едва уловимый укол: «А что, если я трачу свою единственную жизнь не на то? Может, мне давно пора было уйти и начать своё?»

Это чувство знакомо огромному количеству людей, и у него есть название — вина наёмного работника. Не вина за что-то конкретное, а фоновое, ноющее ощущение, что сам факт работы по найму — это временная, не вполне достойная форма существования, от которой нужно поскорее избавиться.

Откуда берётся это чувство

Сравнение с отредактированной витриной. Как обсуждали в первой главе, соцсети показывают только парадную сторону чужого предпринимательства. Мозг не умеет автоматически делать поправку на то, что перед ним — тщательно срежиссированная картинка, а не репрезентативная выборка. Сравнение происходит мгновенно и эмоционально, раньше, чем включается критическое мышление.

Языковая рамка. Обрати внимание на сами формулировки, которые стали общепринятыми: «работать на дядю», «быть винтиком в системе», «просиживать штаны в офисе». Уже в самом языке заложена уничижительная оценка наёмного труда — как чего-то несамостоятельного, унижительного, недостойного взрослого амбициозного человека. Язык формирует восприятие: то, что мы называем пренебрежительно, начинает восприниматься пренебрежительно.

Путаница между «временно» и «неполноценно». Многие воспринимают найм как ступеньку, которую нужно поскорее пройти по пути к «настоящей» цели — своему делу. Если человек работает в найме десять, пятнадцать, двадцать лет — возникает ощущение, будто он «застрял», не смог пойти дальше, не реализовал какой-то невысказанный потенциал.

Давление ближайшего окружения. Часто это чувство вины подпитывается не абстрактными инфлюенсерами, а вполне конкретными знакомыми, родственниками или бывшими одноклассниками, которые открыто говорят: «Сколько можно работать на кого-то, пора уже быть самому себе хозяином».

Почему это чувство вины ложно обосновано

Здесь важно разделить два разных вопроса: «может ли предпринимательство принести смысл и счастье» — и «обязан ли каждый человек стремиться к предпринимательству, чтобы считаться успешным». Ответ на первый вопрос — да, безусловно, для многих людей это так. Ответ на второй — однозначно нет.

Психологическое благополучие, как разберём в следующей части книги, определяется не формой занятости (найм или свой бизнес), а куда более фундаментальными вещами: ощущением автономии, компетентности, связи с другими людьми, наличием смысла в том, что делаешь изо дня в день. Все эти составляющие вполне достижимы в найме — причём иногда даже проще, чем в предпринимательстве, где давление ответственности, финансовые риски и ненормированный график нередко как раз и разрушают ощущение баланса и благополучия.

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.