

<http://kopchenkov.com/2009/04/03/bocharsky>

Константин Бочарский

Эта встреча состоялась в последний день теплой осени. Беседа сразу превратилась в удовольствие. Мы говорили с [Константином Бочарским](#).

Из точки А в точку Ы

Давай начнем с того, что для тебя личная эффективность.

Не уверен, что это вопрос по адресу. Мне кажется, что вопрос эффективности подразумевает наличие цели. Когда видишь точку к которой идешь, можно решить, быстро приближаешься к ней, или медленно. Найти ориентиры для подобных сравнений труда не составит. Проблема в том, что у меня нет такой точки. И это, мне кажется характерно сегодня не только для меня одного. Сегодня для огромного количества людей существуют десятки, если ты тысячи точек, достичь которых они могут прямо отсюда. Это похоже на выбор, который всегда был у людей творческих профессий. Творчество ищет выход, и ты даешь ему — то есть себе — возможность идти у него на поводу. Сейчас этот выбор добрался и до клерков.

И в чем он проявляется?

Вот парочка известных историй. В компании 3М 15% времени выделяется сотрудникам для реализации собственных проектов. То же самое в Google. Gmail появился на свет, как проект, который сотрудники компании разрабатывали в свободное время. Зачем они это делали? Черт его знает. Наверное, просто не могли не делать. Мы знаем про 3М и Google, потому что надо из чего-то составлять учебники. Но не знаем, что в огромном количестве компаний, этот принцип хоть и не описан де-юре, но является моделью развития компании де-факто. Многие клерки уже давно мыслят себя эдакой мини-корпорацией, и их представление о «создании продукта» простирается далеко за границы служебных обязанностей.

Это называется самодеятельностью?

Я называю это «создание ценности». Люди всегда сопоставляют предписанный им список служебных обязанностей с реализацией своего внутреннего плана. Есть такой старый принцип: «согласование интересов». Грубо говоря, стремления клерков и корпорации должны совпадать. Если, скажем, интерес корпорации заключается в повышении прибыли, а интересы клерка – в том, чтобы пораньше уйти с работы, то КПД этой системы невысок. Согласование ценностей – это вроде как следующий виток этого же процесса. И формулируется это примерно так: «создавая ценность для компании, ты также должен создавать ценность и для себя». Справедливо и обратное: создавая ценность для себя, я также должен создавать ценность и для компании. Я уже давно живу по этому принципу, и по личному опыту знаю, что мыслить категориями «ценностей» гораздо круче, чем категориями «оценки эффективности». Потому что первое описывает отношение к продукту, а второе – к процессу.

Ну и почему ты не знаешь, эффективен или нет?

Знаешь, я давно сформулировал для себя эдакий буддистский принцип: «путь – тоже цель». Потому что очень часто, выйдя из точки А в точку Б ты оказываешься в какой-нибудь точке Ы и уже там понимаешь, что именно так и должен выглядеть правильный результат. Ведь увидеть его из точки «А» чаще всего невозможно. А уж если с целью постоянно происходят такие встряски, то, как тогда оценивать верность пути к этой самой цели? У меня в принципе много претензий к прогнозированию. А также попыткам нагадать будущее по картам, которые у тебя сегодня на руках. Это что же получается, завтра сдадут новые, и на тебе – перепридумывай будущее? А как быть с тем, что оно вроде, как цель? Ведь мы вроде как договорились по ней мерить свой успех... Анализ всегда отлично справляется с объяснением прошлого. Набор фактов, которые его описывают конечен, а вот факты с помощью которых мы рисуем будущего всегда представляют собой открытое множество. Еще одна

история, которая заставляет меня злиться, когда я пытаюсь поставить себе четкие цели, это история, которую я вычитал в старинном учебнике по экономике. Называется она «альтернативные издержки». Правда, она довольно длинная. Рассказывать?

Давай

Хорошо. Это история про альтернативные издержки. Представим, что наши ресурсы ограничены, и можем производить из них только два вида продуктов – пушки и масло. Масла, мы можем произвести десять единиц, а пушек – две. Но масло мы продаем за одну условную единицу, а пушки за шесть. Итого, за масло мы выручим 10 условных единиц, а за пушки – 12. Если бы мы взяли все-таки производить масло, то недополученный доход составил бы две условные единицы. Это и есть – альтернативные издержки. Упущенная возможная прибыль. А вот теперь на более близком примере. Представим, что ты владеешь пиццерией и за десять лет превратил ее в успешное предприятие с доходом в 100 тыс. в год. Хорошо?

Наверное.

А теперь вопрос, если бы ты направила всю свою энергию и талант, скажем, на построение карьеры в крупной корпорации, не достиг бы ты более впечатляющих успехов? Возможно, тогда твой годовой доход запросто составил бы и 500 тыс. в год. Как быть с этой упущенной прибылью?

Ну и как?

Здесь только один выход – забыть про эту чертову эффективность, перестать мыслить категорией цели, а знать только одно – «мы вышли из точки А». Вот и все. Ну и конечно, великое правило Сета Година «занимайтесь бизнесом в сфере своих интересов», которое можно перефразировать так: «делайте то, что нравится». И тогда вы придете в единственно правильную в вашем случае точку «Ы». По своему личному опыту скажу, что попытка решить, какие три идеи, проекта, интереса отбросить, чтобы быстрее прийти к четвертой, как правило, ни к чему не приводит. Да, возможно, я приду к решению этой задачи быстрее, но кто знает, что я потеряю, отбросив те три? Страх альтернативных издержек – великий двигатель личного развития. В конце концов, над нами никто не стоит с секундомером и это не олимпийские игры, чтобы оценить эффективность по скорости достижения финиша.

По моему сегодня мало людей могут похвастаться четкими количественными ориентирами в сфере личных целей.

Мне кажется, вопрос личной эффективности является больше качественным, чем количественным. И, как говорят классики марксизма, «дан нам в ощущении». Другими словами, ты эффективен ровно настолько, насколько сам это чувствуешь. Еще можно сказать, что оценкой эффективности становится удовлетворенность. Попытка понять, эффективен ли ты, на самом деле является поиском ответа на вопрос «доволен ли ты» собой, своим путем, тем что, и как ты делаешь. Если да — значит, ты все делаешь правильно. Если нет – нет. Размышляя об этом последние несколько лет, я прихожу к выводу, что лично я своей стратегией доволен.

Эмоции – материальный ресурс

Если вернуться на пару минут назад, а чем тебя старая теория согласования интересов не устраивает? Зачем придумать эту новую – про ценности?

Может и незачем. Но мы всегда придумывает себе свои собственные метафоры для объяснения вечных проблем. Иногда это лучше, чем возиться со старой. Освежает видение. Вообще у метафоры есть магическая сила помогать находить новый взгляд на старую проблему. А проблема теории согласования интересов, на мой взгляд, в том, что для решения этой задачи, люди придумали методы мотивации.

А с ними в чем по твоему проблема?

Мне вообще история с мотивацией не очень нравится. Она мне кажется какой-то рабовладельческой. Сидят умные парни в совете директоров и решают, какую морковку отправить по пневмопочте на нижние этажи, чтобы те повелись. Похоже на мелкое жульничество. А когда мной манипулируют, я злюсь.

И часто?

Если честно, то да. Мне не нравится, когда мной манипулируют маркетинг и реклама, когда мной манипулирует начальство, правительство. Мне хочется во всем видеть смысл и, до определенной степени, честность.

Это – критерий?

Да.

Неоперабельный?

Угу

Давай тогда попробуем описать более осязаемые конструкции. Например, ценности компании, глядя на которые ты сможешь сказать: «Да, здесь я буду работать».

Осязаемые не получится. В нашем мире вообще осязаемого мало чего осталось. Мы давно уже существуем в мире понятий, а не предметов, метафор, а не определений. Ну да ладно.

...

У Ролфа Йенсена а в «Обществе мечты» есть такой футурологический персонаж – «Директор по вдохновению». Вот вдохновение – это, правда, фантастический актив. Присутствие этого ресурса формирует среду, работа в которой на порядок эффективней чем та, где вдохновение отсутствует. Фишка в том, что вдохновение материализуется. И с очень неплохой прибылью. Чем еще ценно вдохновение...

Чем?

Наличие вдохновения всегда видно. Каждый из нас легко считывает ДНК компании, определяя, есть там этот ресурс или нет. Еще важный ресурс — заряженность людей на работу с идеями, способность к генерации, творческому обсуждению, транслированию, способность к приобретению и передаче вдохновения, эмоциональных оценок. Мне кажется, что все это — очень ценные ресурсы, и их зря относят к нематериальным активам, если вообще считают таковыми. Это самый что ни на есть материальный ресурс. Эмоции, вдохновение, идеи, эмоциональное возбуждение – если в среде это присутствует, то эта среда очень скоро начнет создавать продукты. И очень хорошие продукты. Если этих ресурсов нет, то созидательный потенциал среды и качество созидания здесь конечны. У всего рационального есть предел. И при отсутствии в системе вдохновения, она очень быстро достигает насыщения. Эмоциональная среда, напротив, за счет своей иррациональности имеет гэп, который позволит создать ценность там, где ее никто не ждет, образовать поле возможностей, плацдарм для прыжка вперед... Все это — мощный стимул для людей внутри системы.

«В конце-концов, я не мистер Розовый из «Бешенных псов», чтобы не верить в чаевые»

Стимул? Вдохновение и мотивация это не одно и то же?

Я давным-давно услышал от одного человека, что существует определенный процент людей, не мотивируемых деньгами. С одной стороны, такие люди — сущее наказание на отдела HR. С другой стороны, есть люди, которые выберут скорее вдохновляющую идею, чем компенсационный пакет.

Да, ты говорил, что не веришь в систему мотивации.

Нет, я конечно верю в деньги. В конце-концов, я не мистер Розовый из «Бешенных псов», чтобы не верить в чаевые. Деньги – это круто. Факт. Я не верю в систему мотивации как в комплексную и механистичную теорию, так, как она описана за последние десятилетие.

Так, так, и в чем же там проблема?

Когда мы говорим обо всех этих технологиях по мотивации персонала, мы понимаем, что они годятся для среды, где доминируют процессы. Конечно, в мире много таких систем... поэтому самое простое, что мы можем сделать, чтобы долго не ломать над этим голову – попросту игнорировать эту часть вселенной. Лично я так и делаю. Она мне просто не интересна. Мир слишком разнообразен, и нас с

вами точно не хватит, чтобы примерить на себя все проявления мироздания. Наша задача выбрать ту часть этого мира, где нам комфортно. Поэтому достаточно очертить в нем свою крохотную вселенную и сказать «Вот здесь». И перестать уже ломать голову над тем, почему тебе не комфортно в других вселенных или, Боже упаси, не пытаться их изменить. Есть огромное количество людей, которым удобно в процессных компаниях. Окей, пусть они работают там. Есть люди, которым комфортнее в компаниях другого типа. Например, в тех, где вдохновение является ресурсом. Например, мне.

Стратегическая фигня

Константин Бочарский - успешный человек. Давай поговорим о достижении успеха.

Огромное спасибо за такой аванс. Теперь я точно поверю в это. Я уже произносил одну из моих любимых мантр: «Создавайте бизнес в сфере своих интересов». Другими словами, вы всегда будете успешны, занимаясь тем, что вам нравится. И мы уже говорили, как глупо что-либо планировать в жизни. Нужно просто делать то, что тебе хочется – вот и все. И отдаваться этому на полную катушку. И еще обязательно заниматься всякой фигней.

Фигней?

Да, нужно обязательно заниматься всякой фигней. Потому что, если начнешь заниматься тем, чем вроде бы должен, то обязательно окажешься в плену рационального, которое, в свою очередь, обязательно заведет тебя в очередной тупик. Однажды ты сядешь перед листком бумаги и, разлиновав его на колонки «за» и «против», начнешь думать: «Может быть я управленец?», или «Ой, а может, мне надо заниматься не журналистикой, а рекламой?», или «А может, мне надо поступить в бизнес-школу?» Аргументировать можно любую идею. Как говорил Гомер Симпсон: «Факты абсолютно бессмысленны. Имея факты, можно доказать любую небылицу!». Так и здесь. Вы совершенно точно найдете аргументы для любой идеи, которая, скорее всего, заведет вас совершенно не туда. Нужно просто придушить рациональное и почаще позволять себе делать то, что хочется, а не то, что нужно. Надо давать тому, что живет внутри прорываться наружу. Вот это самое важное. Тогда обязательно прорвется и то, чем ты на самом деле являешься.

Но результат может и огорчить...

Может. А никто и не обещал, что будет легко.

И как быть?

Главная проблема заключается в том, что тебе все время будет казаться, будто то, что тебе на самом деле хочется делать – полная фигня. Хочется путешествовать? Фигня. Писать – фигня. Увлечение палеонтологией – чушь. Страсть ко всему, что имеет отношение к мамонтам – еще хуже. Любовь к небу, умение договариваться, красивый голос, семейные архивы, скульптуры изо льда и полученный в юности патент – если не мешать себе заниматься фигней, то уже через 5 лет ты увидишь, как эта страсть, которая, казалась бы, уведила тебя от создания собственного бизнеса, карьеры и зарабатывания денег, приведет тебя туда, где ты создашь бизнес, выстроишь карьеру и заработаешь деньги. Возможно, это будет не совсем обычная карьера, и не совсем обычный бизнес. Но это даже скорее хорошо. Тем меньше сумасшедших решатся составить вам конкуренцию. Кажется, это и называется индивидуальность?

Идиот, в смысле наивный мечтатель

«Индивидуальная фигня»?

Точно. И это очень круто. Не так давно, я с удивлением сделал для себя следующее открытие. За свою жизнь я работал на куче работ, параллельно учился в двух институтах, стажировался за границей, учил языки, очень волновался насчет карьеры и изо всех сил старался чего-то добиться. И только сегодня я понял, что как раз эти усилия и не принесли мне особо никакой пользы. Скорее только заводили в тупик. А дивиденды я сегодня собираю именно с тех проявлений своей личности, которые... ну, не то чтобы я считал «фигней»... просто я искренне не понимал, как можно на этом заработать. ...а если честно, то даже и не думал об этом. Вряд ли учась в институте, я думал о том, что надо учиться рассказывать истории и стимулировать брожение идей в голове. Если бы мне кто-то

сказал, что именно этим я должен заниматься, чтобы чего-то добиться в жизни, я подумал бы, что этот человек идиот. В смысле, наивный мечтатель.

Звучит обнадеживающе

Я больше скажу. Вот, например, полная глупость – ЖЖ. Как вам такой совет для достижения успешности: «писать в ЖЖ побольше». Абсурд? Однако в моем случае это работает. Мне нравится писать там всякие глупости. Что же касается пользы, как минимум прочищает чакры, а кроме того, многие посты в ЖЖ – это собственно эксперименты со словом. Я тренируюсь там формулировать вещи, которые мне просто негде больше сформулировать. Ведь формат любого издания подразумевает ряд требований, а писать в стол по определению глупо.

Почему?

У любой созидательной деятельности есть такой занятный феномен: факт «публикации» кардинально преобразует продукт. То есть ты с ним ничего не делал, просто открыл к нему доступ общественности, сделал публичным, и вдруг начинаешь смотреть на него совершенно другими глазами. Он преобразуется, ты преобразуешься, твое представление о мире и о себе радикально меняется. И все потому, что какой-то текст ты просто взял... и вывесил на сайт. Или отдал верстальщику заметку, и в понедельник она вышла на журнальных страницах. Или выпустил таки пилотную версию продукт и положил его на прилавок. Потом заходишь в магазин, смотришь на этот прилавок, покупаешь журнал со своей же статьей и просто с ума сходишь от того, сколько тебе в этот миг открывается.

Надо всем завести ЖЖ?

ЖЖ – это фигня. В хорошем смысле этого слова. Для меня он создает ценность. У кого-то есть какая-то другая фигня. Мораль в том, что ей нужно обязательно заниматься. Потому что только так можно понять, кто ты на самом деле.

А кто ты?

Как мне кажется, я умею придумывать и рассказывать истории. Это очень ценно для журналиста, потому что каждый кейс, каждая заметка – это история. Еще для меня очень важна такая штука, как хорошо писать. Может быть, я и не достиг вершин, но я стараюсь. Я понимаю, что это очень важно. Чтобы правильно заниматься этой «фигней» надо мыслить категорией писателя. И я пишу рассказы, какие-то эксперименты литературные. Очень много читаю... Это тоже сильный источник познания, как надо писать и как не надо. Кстати про последнее Стивен Кинг говорил, что это тоже очень сильный помощник. Чувство стыда за других... Поэтому сидишь себе в кафе, пишешь в блокнотике какую-то фигню, потом расшифровываешь смотришь... радуешься, если хорошо получается. Вроде бы ерунда, а на самом деле – раз – и начинаешь по другому чувствовать текст.

Все?

Нет, еще идеи, вдохновение. Пожалуй 70% моей востребованности сегодня – благодаря этому. Глупо конечно сидеть тут перед тобой и хвастаться: «я умею находить идеи, я умею развивать идеи, я умею обнаруживать возможности и придумывать, как создавать на их базе ценность»... но ты бы знала, в скольких интереснейших проектах за последние время я принял участие, именно вот по этой линии.

В скольких?

Все-таки хвастаться?

Почему нет?

Окей, это несколько Интернет старт-апов, собственный проект над которым я сейчас работаю, который позволит людям объединяться для взаимного обогащения идеями, развития их и в конечном итоге превращения в продукт. Еще передачу на телевидении мы готовим на похожую тему. Ну и работа в «Секрете Фирмы», конечно. Это вообще для меня как первая любовь. Да! А еще скоро я с единомышленниками проведем первую в России конференцию по капитализации идей. Как-то так.

Времени-то хоть на все это хватает?

Нет

А как же тогда справляешься?

Не знаю.

Понятно.

На самом деле, это тоже очень интересная история. Мозг тоже можно и нужно тренировать, он как мышца. А мышечная масса наращивается только при предельных нагрузках, вернее запредельных. Вот это мне как раз лучше всего удается себе создавать. Вот говорят, что мы задействуем мозг всего на 5%. А то и вовсе на два. Жизнь в режиме многозадачности, в постоянном тестировании и отбраковке идей здорово тренирует мозг. Через некоторое время ты превращаешься в какой-то плавильный стан, постоянно нуждающийся в сырье, чтобы печи не встали. Ты должен постоянно подбрасывать мозгу работу, иначе начинаешь чувствовать себя некомфортно. Информация — это наркотик. Вдохновение — это наркотик. И задачи, решения которых ты можешь искать — тоже наркотик. Это на самом деле зависимость. Но это и хорошо. Через некоторое время начинаешь лучше понимать свои производственные мощности и возникает что-то вроде ощущения техпроцесса. А еще ты перестаешь думать о том, что тебе нужно думать. Все это начинается происходит в голове само по себе. И это тоже здорово. Можно схалюпать на принуждении себя к этому — голова сама все сделает. Когда нужно и что нужно.

И что, осечек не бывает?

Все нужные мысли приходят точно вовремя. В какой бы заднице ты не оказался, правильное решение всегда будет найдено до дед-лайна.

Есть ли у тебя какие-то базовые конструкции, на которых держится твоя личная система ценностей?

Не знаю, является ли это ценностями или чем-то еще, но мне очень интересны смыслы. Я жутко бешусь, когда сталкиваюсь с бессмыслицей. С процессами, лишенными смысла, продуктами, лишенными смысла, с заявлениями, лишенными смысла, людьми, лишенными смысла. Так что смысл — это наверное первая базовая ценность. Далее, понимая, что львиная доля условно-виртуального продукта в сфере моей жизнедеятельности — коммуникация, очень важны коммуникации исключительно с хорошими людьми. У Harvard Business Review была подборка, кажется, «10 главных идей десятилетия» или что-то в этом роде. Один из принципов гласил: «Нет засранцам!» В развернутом виде его идея такова: «Человек может обладать сколь угодно ценными компетенциями, но если он говнюк, у вас с ним все равно ничего не выйдет. Вреда окажется все равно больше, чем пользы». Топ-менеджер одной крупной корпорации как-то сказал: «У эффективного менеджера нет времени на неприятные коммуникации». Я распечатал эту фразу и повесил на стенку. Это про тоже самое: не общайся с козлами. Вот пожалуй и все. Если я руководствуюсь двумя этими принципами: быть там, где есть смысл и делать дело только с теми, с кем тебе приятно работать — у меня все получается. Когда я нарушаю эти правила, обязательно случается какая-нибудь лажа.

У тебя либо щелкнуло в голове, либо нет. Вот и все.

Раскрой понятие этих твоих «смыслов»?

У каждого редактора, есть любимый вопрос, который он задает автору: «В чем смысл этой заметки?» Если автор не может сформулировать идею статьи, она не пишется. Понятно, что этот смысловый стержень — важная штука. Но есть тут одна интересная вещь. Вот написана заметка, у нее есть идея, в ней есть смысл. Но прочитав ее, внутри у тебя ничего не щелкает. То есть, это не «твой» смысл. Любая идея ценна лишь в контексте потока задач, который проходит сквозь наши головы. Мы каждую крупицу информации, каждую мысль, факт, идею неосознанно примеряем к этим задачам, и если нас штырит — значит для чего-то она полезна. Если нет — нет. В общем, не все йогурты одинаково полезны и не все смыслы одинаково осмысленны. Это правда очень простой критерий: у тебя либо щелкнуло в голове, либо нет. Вот и все.

То есть, важен смысл, который заставляет щелкать?

Да. Это особенно по совещаниям хорошо видно. Кто-то озвучил некую тему, один говорит – нет, ерунда. Другой говорит: «Нет, подождите. А вот помните...». Один кирпичик добавили к первому и пошло, поехало. Все начинают достраивать здание. И все потому, что начало «щелкать». Как-то я сформулировал для себя три этапа развития контента: первый — информация, второй — смыслы и последний – способность вдохновлять. Вот этот последний тип для меня сейчас наиболее важен. Наверное, для многих других людей тоже. Я просто вижу по обратной связи, которую мы получаем в «Секрете фирмы» на заметки в блоке «Идеи». Меня раньше часто любили спрашивать всякие умные специалисты от медиа: «кто потенциальная аудитория твоего блока, для кого ты пишешь». Разговор про описание аудитории кстати тоже дико интересный. «Кто читает»... хм... ну понятно, что не марсиане и не рыбы. Мужчины, женщины, какого-то возраста, с каким-то образованием, с каким-то доходом... эта задача не решается стандартными способами. Просто я уверен, что есть определенный тип людей, у которых есть потребность во вдохновении. Осознанная, неосознанная. У них эндорфины вырабатываются, когда в голове начинают «тумблеры щелкать». Это вроде как потребность в просмотре фильмов ужасов. Зачем их смотрят? Черт его знает, ну просто клево... это потом психологи начинают объяснять зачем людям нужен консьюмеризированный страх, упакованный адреналин и сильные эмоции в виде продуктов масс-маркета. Наверное, потом они объяснят, почему у людей есть потребность в «вау!». Это не моя работа. Я просто верю, что эта потребность давняя и древняя. Базовая. Вроде как та же потребность в адреналине. И себя я вижу в том, чтобы создавать то, что поможет каждому сгенерить у себя в голове свое собственное вау. Ну а уж что это будет – заметка, Интернет-сервис, товары для вдохновения или отличное общение – это не важно. Мне все это интересно. А самое главное, что у меня есть доказательства правильности своей гипотезы – на Западе уже сформировался целый сегмент «инспиралогических» медиа, как я это называю (от слова inspire – вдохновлять). Они поняли что и как надо писать. Нашли формат, темы, стиль, подачу. Кому и как это надо презентовать. Мой блок Идеи – треть журнала «Секрет Фирмы», это пожалуй первый шаг в России на эту территорию. И могу сказать, что за ту пару лет, которые мы этим занимаемся, я точно вижу увеличение аудитории у этого явления. Просто люди не знали, что стимулировать возникновение в голове идей, это очень круто. Вроде того, как раньше они не знали, что это очень круто – пугаться.

У тебя есть сейчас мечта?

Конечно. Проблема только в том, что эти мечты у меня меняются каждые два-три года. Благо, я это уже разобрался с этой чехардой и теперь к появлению каждой новой отношусь довольно спокойно. Все равно они никогда не сбываются.

Почему?

Вообще, мечта чаще всего является следствием переосмысления своего жизненного пути. Помнишь эту историю про путь из пункта А в Б. Вот пункт Б – это чаще всего и есть мечта. Но как мы выяснили, окажешься ты скорее всего в пункте «Ы!». Это совсем не плохо. Там тоже скорее всего окажется очень здорово. Просто это будет довольно далеко от того, что ты себе напридумывал. Ну и еще, конечно, блеск мечты здорово гасят усилия по ее воплощению. И с этим, увы, ничего не поделаешь. Вообще, если честно, мне не очень верится в наличие великой и всепоглощающей мечты. Это же так глупо. Представьте: вы записываете мечту на бумажке, ламинируете ее, а потом и через десять и через сорок лет достаете этот засаленный кусочек пластика и сверяетесь «о, я все еще иду к своей мечте». Или «О, я немного сбился с курса, надо подкорректировать...».

Ну и какая же сейчас твоя «краткосрочная» мечта?

Выйти на плато и осмотреться.

И что это за «плато»?

Черт его знает. Иногда мне кажется, что это что-то вроде «пара миллионов долларов, берег Атлантики в Португалии, отключить связь на пару месяцев и просто хорошенько подумать». Но потом я задаю себе вопрос, что мне мешает это сделать прямо сейчас, и не знаю что себе ответить. Возможно, это просто еще один стереотип, в плену которых мы постоянно находимся. И возможно, я просто не готов «отрезать хвосты», опасаясь того, что этот образ и ложный... но даже если это и так, он все равно ведет меня вперед. ...В этом наверное и есть великая сила мечты – не в том чтобы воплотиться, а вести вперед. Повторюсь: я не верю в Великую Мечту и Сверхидею. Я верю в то, что каждый день приносит много открытий и это постоянно провоцирует стремления что-то сделать, что-то

попробовать, к чему-то прикоснуться. И, на самом деле, самый большой кайф – это как раз и двигаться в этом потоке: прикосаться, добиваться, делать. То есть это я опять говорю про путь, который часто оказывается важнее цели. Ну а если говорить об эффективности, с которой мы начали разговор, то наверное, эффективно – это минимизировать время, которое у тебя уходит на создание инструментария для того, чтобы реализовать, прикоснуться, попробовать сделать. Надо минимизировать время на добывание ресурсов и максимизировать время созидания. Время, которое остается для самореализации, воплощения этих маленьких мечт, которые движут твоим миром. Я хотел бы жить так, чтобы каждый день расставлял мне десятки новые точки на карте будущего и в то же время, я мог с чистым сердцем, на этой карте закрашивать хотя бы пару.