



ДЕНЬГИ ДЕНЬГИ ДЕНЬГИ

ДОХОД • РАСХОД • ЭНЕРГИЯ ДЕНЕГ

ВИКТОРИЯ МИХАЙЛЮК

Виктория Юрьевна Михайлюк
Деньги. Деньги. Деньги.
Доход. Расход. Энергия денег

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73871569

ISBN 9785006978188

Аннотация

Деньги. Деньги. Деньги. Эта книга – реальный шанс узнать без иллюзий что такое деньги. Узнайте из книги: Зачем вам деньги на самом деле. К чему вы предрасположены и как мотивировать себя. Ваш тип отношений с деньгами. Деньги в контексте вашей жизни, вашей мотивации, вашего места в этом мире.

Содержание

Деньги «зло и тяжело» или средство обмена?	5
Глава 1	9
Три вершины треугольника	11
Почему мы выбираем фантазии (смыслы) о деньгах	16
Три типа восприятия денег	24
Почему я до сих пор не зарабатываю?	28
Мотивация, Профессия и Тип Мира	
Теория мотивации Герчикова: Что нами движет?	29
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Деньги. Деньги. Деньги
Доход. Расход.
Энергия денег

Виктория Юрьевна
Михайлюк

Опсумолог Сергей Витальевич Коротков

© Виктория Юрьевна Михайлюк, 2026

ISBN 978-5-0069-7818-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Деньги «зло и тяжело» или средство обмена?

*Всегда выбирайте самый трудный путь – там
вы не встретите конкурентов. – Шарль де Голль*

Привет, дорогой читатель! Если ты держишь в руках эту книгу, значит, скорее всего, ты уже слышал о ней.

Тебя волнуют вопросы денег и ты в правильном месте. Иначе для чего бы ты еще взял книгу с названием «Деньги. Деньги. Деньги»? Это видимо твоя цель.

Книги про деньги манят обещаниями легких денег и беззаботной жизни.

Ты хочешь такой жизни?

N.B! Это авторский взгляд на природу денег.

Введение доступно всем. Как в электронной книге так и в печатной. Хорошо подумайте перед покупкой. Попробуйте из уже имеющейся информации создать знание и взвесить нужна ли вам очередная книга про деньги. Я здесь про подлинное, а не мнимое. И честно и открыто предлагаю сохранить вам ваши деньги у вас в кармане, а не покупать день-

ги со скидкой.

Продолжим

«Купи книгу про деньги» – «И все твои финансовые проблемы исчезнут, как утренний туман!» дьявол и инфоцыгане действуют по одним принципам.

Что ж, давайте сразу расставим все точки над «і». Кнопки Бабло не существует как и дьявола, а инфоцыгане различного масштаба спекулируют на твоих подлинных смыслах. Апеллируют к твоим смыслам.

Поэтому человек идет в магазин не за вещами, а за этим счастьем, а его там не продают.

В том виде, в каком его рисует наше инфантильное воображение. Нет волшебной пилюли, тайного заговора или скрытого алгоритма, который в одночасье сделает вас неприлично богатым, пока вы лежите на диване и смотрите сериалы.

Если бы такая кнопка была, мир бы давно превратился в один большой пляж с коктейлями, а экономика рухнула бы под тяжестью всеобщего безделья.

Но не спешите закрывать книгу с разочарованным вздохом! Хотя физической кнопки нет, существует нечто гораздо более интересное и, главное, действительно рабочее.

Это не кнопка и выбор, а скорее целый пульт управления, состоящий из множества маленьких, иногда неочевидных, но очень важных «рычажков» и «тумблеров». И самое главное – этот пульт находится не где-то там, в интернете или в секретных кабинетах, а начинается прямо у вас в голове.

Эта книга – попытка с юмором, иронией и без лишнего пафоса разобраться в том, как на самом деле устроены деньги, наше отношение к ним и почему мы так часто попадаем в ловушки собственных иллюзий. Мы будем говорить о работе и зарплате, о конкуренции и сотрудничестве, о мышлении и финансовой емкости, о значении и смысле, которые мы придаем деньгам. Мы разберем инфантильные представления, которые мешают нам расти, и попробуем найти те самые «рычажки», которые помогут вам не просто «думать и богатеть», а действительно понимать и управлять своим финансовым миром. В той или иной степени.

Приготовьтесь к тому, что некоторые ваши убеждения будут подвергнуты сомнению, а привычные шаблоны – сломаны. Будет немного больно, немного смешно, но очень полезно.

Пьяный мужик что-то ищет под фонарем.

Тут к нему под ходит милиционер и спрашивает: «Что вы тут делаете?»

Мужик отвечает: «Ключи от квартиры ищу».

«А где потерял?». «В парке».

«А зачем здесь ищешь?». «А здесь светлее».

Ведь, как говорится, «чтобы найти сокровище, нужно сначала перестать искать его там, где его нет».

Поехали!

Глава 1

Давайте поговорим о том, почему мы так часто промахиваемся мимо денег, даже когда они, казалось бы, лежат прямо перед носом. Проблема не в отсутствии денег, а в том, куда мы смотрим.

Этот анекдот – идеальная метафора нашего финансового поведения.

Мы ищем деньги там, где «светлее» и «проще», а именно – в области смыслов.

Мы наделяем деньги кучей эпитетов: «деньги – это легко», «деньги – это тяжело», «деньги – это зло» или «деньги – это свобода».

Это те самые «фонари», под которыми мы копошимся годами.

Ошибка смещенного фокуса

Большинство из нас застревает в области Смыслов. Мы тратим годы на то, чтобы изменить свои убеждения о деньгах, медитируем на пачки купюр, читаем аффирмации. Нам

кажется, что если мы изменим «смысл», то деньги появятся сами собой. Мы ищем там, где «светлее» – в своей голове.

Три вершины треугольника



Деньги - эквивалент стоимости других товаров и услуг

1. Знак (Sign): Купюра, цифра на счете, банковская карта.

2. Смысл (Sense): Это то, как мы «видим» деньги. Наши убеждения, страхи, мечты. «Деньги – это зло», «Деньги – это легко», «Деньги – это свобода».

3. Значение (Reference): Это действительный объект, на который указывает знак. Купюры действительного мира или другие эквиваленты.

Тут мы должны потоптаться, задержаться и понять. Выде-

лите время пока не наступит ясность. В целом дочитайте эту главу и как бы не хотелось надо будет прочесть ее раз 10 или 20 пока вы не поймете как я её написала, а не как вы ее прочитаете, договорились? Я хочу, чтобы вы получили Значения, которые вас приведут к другим значениям, а не просто очередная галлюцинация и бред на тему денег.

Смещенный фокус: Смыслы против Значений

В чем же подвох? А в том, что деньги – это не смыслы. На самом деле:

- Знак – это сама бумажка или цифра в приложении или слово.
- Смысл – это то, что мы об этих бумажках думаем (наши страхи, надежды, установки).
- Значение – это действительный эквивалент обмена товаров и услуг выпущенный Центробанком РФ. Подделка преследуется по закону.

Товары и услуги находятся в области значений. Если вам нужно починить кран, вам нужен сантехник (значение), а не «философия изобилия» (смысл). Но мы почему-то упорно решаем финансовые вопросы в области смыслов. Мы пытаемся «притянуть энергию денег» или «проработать родовые травмы нищеты», вместо того чтобы создать действительную ценность в мире товаров и услуг.

Деньги живут в области Значений. Это эквивалент обмена.

- Если вы печете хлеб, вы создаете значение.
- Если вы лечите людей, вы создаете значение.
- Если вы строите дома, вы создаете значение.

Деньги (знак) зарабатываются только тогда, когда вы предлагаете миру действительное значение. А мы почему-то пытаемся решить вопросы в области смыслов. Мы думаем: «Если я буду думать о богатстве, я разбогатею». Но это то же самое, что стоять под фонарем и ждать, что ключи сами материализуются из темноты парка.

Куда смотреть на самом деле?

Вам нужны деньги действительные (в области значений) или реальные (в области смыслов)?

Действительные деньги приходят через действительный обмен. Вы дали значение – получили эквивалент в виде денег.

Реальные (в области смыслов) – это когда вы чувствуете себя богатым, потому что прошли тренинг по «расширению

финансовой емкости», но у вас нет ни копейки в кармане и туман надежды еще согревает вас.

Перестаньте перегревать смыслы. Перестаньте наделять деньги мистическими свойствами. Смотрите в область значений. Спросите себя: «Какую действительную пользу (значение) я приношу людям сегодня? На что люди готовы обменять свои деньги?»

Как только вы перенесете фокус из области смыслов (где светлее и приятнее думать) в область значений (где нужно реально действовать и создавать пользу), вы начнете находить свои дороги к «Значениям которые нужны людям», а они дадут вам за ваши значения эквивалент их значений деньги.

«Твой доход – это не то, что ты думаешь о деньгах, а то, что предлагаешь людям.»

Это сложная глава, но это единственный смысл, который надо понять. Сместить фокус с перегретых смыслов в область «что я могу предложить людям» у которых уже есть деньги и предложить настоящую стоимость, а не свои инфантильные перегретые хотелки из области смыслов о деньгах и связях, которые существуют только в головах, а не в действительности.

«Лох не мамонт не вымрет». Принцип реальности и удовольствия Фрейда.

Почему мы выбираем фантазии (смыслы) о деньгах

В нашем путешествии по миру денег мы уже не раз сталкивались с тем, как легко мы поддаемся иллюзиям и предпочитаем удобные вымыслы суровой правде. Зигмунд Фрейд, отец психоанализа, дал этому явлению глубокое объяснение, введя понятия «принципа удовольствия» и «принципа реальности».

Если даже вы не согласны, Фрейд – великий. Живите с ЭТИМ.

Принцип удовольствия: Мгновенное удовлетворение и избегание боли.

Согласно Фрейду, психика человека изначально управляется принципом удовольствия. Это первичный, бессознательный механизм, который стремится к немедленному удовлетворению желаний и избеганию боли. Он не терпит отсрочек, не различает реальность и фантазию, и его цель – достичь максимального удовольствия здесь и сейчас. Просто ребенок который валяется на полу в супермаркете и изводит шантажом мать ради киндера или что там ставят у нас ниже колен на уровне взгляда ребенка. Целый мир скрытый от на-

ших глаз.

В контексте денег, принцип удовольствия проявляется в наших фантазиях о богатстве. Это те самые «перегретые смыслы», о которых мы говорили ранее: деньги как мгновенная свобода, деньги как решение всех проблем, деньги как источник бесконечного счастья. Мы с удовольствием погружаемся в эти мечты, потому что они приносят нам немедленное, хоть и иллюзорное, удовлетворение. Думать о том, как здорово было бы иметь миллион, гораздо приятнее, чем думать о том, как его заработать на самом деле переводя фантазирование в действительное планирование и реализацию.

Принцип удовольствия заставляет нас искать «Кнопку Бабло», верить в легкие схемы обогащения, избегать сложной и рутинной работы. Он подталкивает нас к поиску «светлого места под фонарем», где можно найти ключи без особых усилий, даже если мы потеряли их в «темном парке» реального труда и обмена ценностями.

Принцип реальности: Отсроченное удовлетворение и адаптация к миру

По мере взросления и взаимодействия с внешним миром, психика учится адаптироваться к его требованиям, развивая принцип реальности. Этот принцип учит нас откладывать

немедленное удовлетворение, учитывать последствия своих действий, различать реальность и фантазию. Он заставляет нас сталкиваться с трудностями, работать, планировать и принимать решения, основанные на объективных фактах, а не на сиюминутных желаниях.

В финансовом мире принцип реальности требует от нас:

Понимания Значений: Осознания, что деньги – это эквивалент обмена товаров и услуг, а не просто «энергия» или «свобода» мира (смыслов).

Труда и создания ценности: Готовности предлагать свои навыки и усилия миру в обмен на вознаграждение.

Финансовой грамотности: Умения планировать бюджет, жить по доходам, а не «гуляем, ведь один раз живем».

Ответственности: Принятия на себя ответственности за свои финансовые решения и их последствия.

Конфликт: Удовольствие от смыслов против реальности значений

Проблема заключается в том, что принцип удовольствия и принцип реальности постоянно находятся в конфликте. Наша психика, стремясь к комфорту, часто выбирает путь наименьшего сопротивления, предпочитая приятные, но иллюзорные «смыслы» денег, вместо того чтобы столкнуться

с «значениями» – реальным трудом, конкуренцией, необходимостью постоянно учиться и развиваться в мире, который увеличивает сложность, а я ему хочу предложить значения 6 века до нашей эры из «говна и палок» не понимая почему со мной не стремятся обмениваться и даже избегают.

Мы «залазим в удовольствие заработка денег в смысле», то есть наслаждаемся мыслями о том, как мы будем богаты, как легко нам будет жить, как все проблемы решатся. Это приносит нам немедленное, хотя и временное, удовлетворение. Но при этом мы «забываем о значениях» – о том, что для получения действительных денег нужно создать действительную ценность, предложить рынку что-то, за что люди готовы платить.

«Принцип удовольствия диктует: «Мечтай о миллионах!», а принцип реальности кричит: «Иди и заработай хотя бы на хлеб!»»

Как примирить принципы?

Полностью отказаться от принципа удовольствия невозможно и не нужно. Мечты и фантазии – это важная часть нашей жизни, они дают нам мотивацию и вдохновение. Однако, для достижения реального финансового успеха необходимо научиться интегрировать оба принципа:

1. Используйте мечты как топливо: Пусть принцип удовольствия подпитывает ваши амбиции, но не позволяет вам застревать в иллюзиях.

2. Принимайте реальность как карту: Принцип реальности дает вам инструменты и понимание того, как устроен мир. Используйте его, чтобы прокладывать маршрут к своим целям.

3. Действуйте в области Значений: Фокусируйтесь на создании реальной ценности. Спрашивайте себя: «Какую проблему я могу решить для других? Какую пользу я могу принести?» Именно здесь лежат настоящие деньги.

4. Отсроченное удовлетворение: Учитесь откладывать сиюминутные удовольствия ради больших долгосрочных целей. Это один из ключевых навыков финансово успешных людей.

Понимание этого конфликта позволяет нам осознанно выбирать, куда направлять свою энергию, время, внимание: на бесплодные фантазии или на реальные действия, которые приведут к настоящему изобилию. Это нелегкий путь, но только он ведет к финансовой свободе, а не к очередному разочарованию под «светлым фонарем» иллюзий.

Вспомним сказку.

Надеюсь вы её знаете, иначе прочитайте. Кто знает сколь-

ко вам лет и вы в свои годы еще ищите деньги (смыслах), а не в (значениях).

Принцип удовольствия.

«По щучьему велению, по моему хотению» – заветная фраза из русской народной сказки, произносимая Емелей-дураком для исполнения желаний. Волшебная щука дарит эту способность, благодаря чему вёдра носят воду, топор рубит дрова, а печь сама едет. Фраза стала синонимом лёгкого, магического исполнения желаний без усилий.

Принцип реальности (Действительности).

«Без труда не вытащишь и рыбку из пруда» – известная русская пословица, означающая, что для достижения любого результата, даже самого незначительного, необходимы усилия, терпение и работа. Она подчеркивает, что без стараний и труда ничего невозможно добиться.

Вы видели Емелья где то кроме своего воображения и кино, чтобы он гонял на печи и щукам приказы раздавал? Верите, что просто не встречали. Спешу вас разочаровать и обнадежить. Емеля ездит у вас по голове, а в жизни идет к реке и рассуждает о жизни с утра занявшись а... мом, но может ему и этого достаточно, у нас же книга про деньги вот и про-

должим о них, не свалившись в смыслы, которые намного интереснее чем деньги, раз вы купили книгу и читаете вместо создания «значений». Это отдельная часть, которая есть рациональная составляющая выбирать удовольствие (смыслов) вместо (значений) действия.

Вы же, надеюсь, уже получили мудрые советы от всех на своем пути, что нужно делать, чтобы зарабатывать, только раздающие советы редко сами соображают откуда они их раздают.

Самое сложное – понять как все просто.

Так зачем тут Фрейд, без него никак? А в том и смысл, что Фрейд нам поможет понять куда смотреть, чтобы видеть.

«потому говорю им притчами, что они видя не видят, и слыша не слышат, и не понимают»

От Матфея 13:13



Землянин, Космонавт, Гражданин: Кто ищет смыслы, а кто – значения?

Мы уже выяснили, что деньги – это не просто бумажки или цифры, а система, где переплетаются знаки, значения и смыслы. Но как разные люди ориентируются в этой системе? Для удобства и образности, давайте введем условную классификацию, которая поможет нам понять, кто куда смотрит и почему.

Три типа восприятия денег

1. Землянин (Патологически конкретный)

Для Землянина все просто. Что вижу, о том и пою. Он отчетливо видит Значения и занимается земными делами. У него нет времени на долгие размышления о высоких материях или глубоких смыслах. Он обладает волей и информацией для преобразования и создания значений. Если нужно построить дом, он строит дом. Если нужно заработать, он работает. Его мир – это мир конкретных действий и осязаемых результатов.

Для Землянина треугольник «знак-значение-смысл» выглядит как прямая линия между Знаком 1 (например, купюра) и Значением 1 (то, что на эту купюру можно купить). Смыслы для него вторичны или вовсе отсутствуют; он не «перегревает» их, а просто использует деньги как инструмент для обмена.

2. Космонавт (Патологически абстрактный)

У Космонавта все сложно. Он вообще не знает, где Значения. Ему бы в целом планету свою найти, а не то чтобы значения. Космонавт оторван от земной действительности, он витает в высоких материях, в мире Смыслов. Для него деньги –

это нечто эфемерное: «энергия», «поток», «карма», «само-реализация и самовыражение богатого внутреннего мира». Ему мало денег, ему нужно еще и глубокое Духовное удовлетворение от процесса их получения, иначе это «не его». Слишком банально и скучно.

Для Космонавта треугольник смещен. Он существует между Знаком 2 (деньги как символ чего-то большего) и Смыслом 2 (его личные, часто оторванные от действительности, интерпретации денег). Разрыв между Знаком и действительным Значением у него огромен, и он постоянно ищет свою планету, где эти смыслы будут иметь хоть какое-то практическое применение в значениях.

3. Гражданин (Нормальный, нормис)

Гражданин – это золотая середина. Он и над землей взлетел, и в небеса не отлетает. Он держится золотой середины между патологически конкретными Землянами и патологически абстрактными Космонавтами. Он знает и тот, и тот мир. Гражданин понимает, что деньги – это инструмент, но также осознает их социальную и психологическую роль. Он умеет видеть Значения, создавать их, но при этом не игнорирует Смыслы, которые мотивируют его и придают жизни глубину.

Его треугольник сбалансирован: он видит связь между Знаком, Значением и Смыслом, умеет переключать фокус

внимания между ними в зависимости от ситуации. Он не застревает ни в одном из полюсов, а использует их для достижения своих целей.

Кто купил эту книгу?

Зададимся вопросом: кто же читает эту книгу? Практически ответ однозначный:

- Либо Гражданин, который случайно улетел в космос. То есть человек, который в целом хорошо ориентируется в действительности, но в какой-то момент потерял связь с землей, запутался в смыслах или столкнулся с новыми вызовами, требующими переосмысления.

- Либо Космонавт в поисках земли. Тот, кто устал витать в облаках абстрактных смыслов и готов спуститься на грешную землю, чтобы наконец-то понять, как работают действительные деньги и как их заработать.

Земляне практически не читают таких книг, да и вообще книг. Они все знают и так, и слишком заняты. Книги – это не для них. Они удовлетворяют свои потребности напрямую через значения. Их интересуют простые значения и простые знаки с символами. Возможно, Землянин купил эту книгу, потому что устал работать и ему нужен другой

уровень средств, или кто-то подарил. Ведь выглядит обложка солидно, а значит, может быть, там есть что-то конкретное и полезное, без лишних философствований. Но, скорее всего, он просто не дочитает до этого места, потому что ему некогда – он занят созданием значений.



«Нет, спасибо. Мы слишком заняты.»

Почему я до сих пор не зарабатываю? Мотивация, Профессия и Тип Мира

Мы живем в эпоху Четвертой промышленной революции, когда технологии меняют мир с невиданной скоростью. Кажется бы, возможностей для заработка должно быть больше, чем когда-либо. Но почему же многие из нас до сих пор не разобрались, где эти самые Значения, а где лишь Смыслы? И почему, несмотря на все усилия, деньги не зарабатываем в желаемом объеме?

Возможно, причина кроется в глубоком рассогласовании между тем, кто мы есть, чем мы мотивированы и чем мы занимаемся.

Давайте попробуем выяснить, какого мира вы человек – Землянин, Космонавт или Гражданин – и как это влияет на ваш заработок. И главное, как найти то самое место, где ваше сердце успокоится, а кошелек наполнится.

Теория мотивации

Герчикова: Что нами движет?

Владимир Герчиков, известный специалист в области управления персоналом, выделил пять основных типов трудовой мотивации. Понимание своего доминирующего типа – ключ к выбору правильной стратегии заработка:

1. Люмпенизированный тип: Главная мотивация – избегание работы и минимальные усилия. Человек готов выполнять работу, но только если она не требует напряжения и ответственности. Для него важнее всего стабильность и предсказуемость, даже если это означает низкий доход. Он часто воспринимает работу как неизбежное зло.

2. Инструментальный тип: Работа воспринимается как инструмент для достижения других целей. Главное – размер вознаграждения. Человек готов выполнять любую работу, если за нее хорошо платят. Для него важны деньги, статус, материальные блага, которые можно получить благодаря работе. Содержание работы вторично.

3. Профессиональный тип: Мотивация сосредоточена на содержании самой работы. Человеку важно быть экспертом, развиваться в своей области, получать признание кол-

лег и профессионального сообщества. Деньги важны, но они не являются самоцелью; они скорее подтверждение его профессиональной ценности.

4. Патриотический тип: Мотивация на благо компании, команды или общей цели. Человек готов жертвовать личными интересами ради успеха коллектива. Для него важны принадлежность, командный дух, ощущение причастности к чему-то большему. Он гордится своей работой и компанией.

5. Хозяйский тип: Мотивация на самостоятельность, ответственность и результат. Человек стремится к контролю над процессом и результатом, к возможности принимать решения и видеть плоды своего труда. Он воспринимает свою работу как «свое дело», даже если работает по найму. Для него важны свобода действий и возможность влиять на происходящее.

Думаю, вы узнали и себя, и коллег. Часто-густо люмпенизированный тип получает деньги вообще незаслуженно, это тот самый тип, который требует больше усилий на управление, чем его результаты и спасибо компаниям и государству, которые содержат люмпенов, а они еще делают одолжение, что работают. Почему? Да потому что часто они занимаются не тем к чему у них душа лежит. Просто надо выживать и жить, а разбираться «кто я» и «что я» мне лень. Пусть

лошадь думает, у нее голова большая. Лошадь больше всех работала, но так и не стала директором совхоза. Но только ли люмпены не туда устраиваются и не тем занимаются? Да конечно же нет. Мы вообще слабо соображаем «где мы» и «что мы» если говорить о космонавтах, потеряшках от землян и граждан.

Чужая мотивация: Движение не в своем ритме и боль неправильного отношения

Представьте, что у вас есть гоночный автомобиль, но вы пытаетесь заправить его дровами. Или паровоз, который вы пытаетесь заставить летать. Звучит абсурдно, не так ли? Однако именно так мы часто поступаем с собой и другими, когда пытаемся мотивировать себя или сотрудников не своей, а чужой мотивацией.

Каждый из нас имеет свой внутренний «двигатель», свой ритм, свой темп, скорость. Когда внешние стимулы (или наши собственные установки) не совпадают с этим внутренним механизмом, возникает колоссальное трение.

Это не просто дискомфорт – это боль неправильного отношения, которая ведет к выгоранию, потере смысла, низкой эффективности и, в конечном итоге, к финансовым проблемам, проблемам с деньгами.

Давайте рассмотрим, что происходит, когда каждый из типов мотивации по Герчикову сталкивается с «чужим» подходом:

1. Люмпенизированный тип: Когда его пытаются «зажечь» или «нагрузить ответственностью»

Его боль: Люмпенизированный тип стремится к минимальным усилиям и избеганию ответственности. Его «двигатель» работает на холостых оборотах, и для него главное – чтобы его не трогали и не требовали лишнего.

Что происходит: Если такого человека пытаются «зажечь» идеей, «вдохновить» на подвиги, «нагрузить ответственностью» или «дать свободу» (как хозяйственнику), он испытывает сильнейший стресс и сопротивление. Для него это не мотивация, а угроза его базовому комфорту. Он будет саботировать процесс, искать способы уклониться, или просто уйдет, потому что «слишком много требуют». Попытка заставить его быть «патриотом» или «профессионалом» вызовет лишь цинизм и отторжение.

Последствия: Выгорание от постоянного давления, ощущение несправедливости, пассивное сопротивление, низкое качество работы, текучка кадров (если это сотрудник).

2. Инструментальный тип: Когда его пытаются мотивировать «идеями» или «самореализацией»

Его боль: Инструментальный тип четко понимает: работа – это инструмент для заработка. Его «двигатель» работает на топливе из денег и материальных благ. Он готов работать, если видит прямую связь между усилиями и вознаграждением.

Что происходит: Если такого человека пытаются мотивировать «великой миссией» (как патриота), «интересным проектом» (как профессионала) или «возможностью самореализации» (как хозяйственника), не подкрепляя это достойным вознаграждением, он чувствует себя обманутым и недооцененным.

Для него это пустые слова. Он будет выполнять работу ровно настолько, насколько это необходимо для получения оговоренной суммы, и не более. Он не будет вкладывать душу в «идею», если она не конвертируется в деньги.

Последствия: Низкая вовлеченность, отсутствие инициативы, поиск более высокооплачиваемой работы, цинизм по отношению к «высоким целям», если они не подкреплены материально.

Любой корпоратив для него это «лучше бы деньгами да-

ли», а не тратили деньги не пойми на что. Прийдя он будет всячески показывать, что это не для него и он тут в заложниках.

3. Профессиональный тип: Когда его ограничивают, не дают развиваться или не признают экспертность

Его боль: Профессиональный тип живет ради содержания работы, развития и признания своей экспертности. Его «двигатель» работает на топливе из новых знаний, сложных задач и уважения коллег.

Что происходит: Если такого человека загоняют в жесткие рамки, не дают возможности учиться и развиваться, не прислушиваются к его мнению (как люмпенизированного), или мотивируют только деньгами, игнорируя его профессиональные амбиции (как инструментального), он испытывает глубокое разочарование. Для него это оскорбление. Он не будет работать эффективно, если его профессионализм не востребован или не признан. Попытка заставить его быть «патриотом» компании, которая не ценит его как специалиста, вызовет лишь отторжение.

Последствия: Выгорание от рутины, потеря интереса к работе, поиск нового места, где его экспертность будет ценить-

ся, ощущение стагнации и нереализованности. Он просто уйдет туда, где можно расти дальше. Если вы не растете сами, пропустите его, дайте ему порулить чем-то большим. Создайте под него фирму и помогите вырасти несмотря ни на что. Мир больше любой фирмы или корпорации.

4. Патриотический тип: Когда его заставляют конкурировать, игнорируют командный дух или лишают «миссии»

Его боль: Патриотический тип мотивирован на благо команды, компании, общей цели. Его «двигатель» работает на топливе из командного духа, ощущения принадлежности и значимости общего дела.

Что происходит: Если такого человека заставляют жестко конкурировать с коллегами (как инструментального), игнорируют его вклад в общее дело, лишают «миссии» или заставляют работать в атмосфере индивидуализма, он чувствует себя преданным и опустошенным. Для него это разрушение его ценностей. Он не будет работать эффективно, если не видит смысла в командной работе или если его усилия не направлены на достижение общей, значимой для него цели.

Последствия: Потеря лояльности, разочарование в коман-

де/компании, ощущение бесполезности, поиск коллектива, где его «патриотизм» будет востребован.

5. Хозяйский тип: Когда его подгоняют как люмпена, лишают свободы или не дают влиять на результат

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.