

САМО

НАБ

ЛЮДЕ

НИЕ

БИЗНЕС МОЛОДОСТЬ

ДНЕВНИК ПЕТРА ОСИПОВА.
ОТ ВЕЛИКОГО ХАОСА
К КВАНТОВОМУ РОСТУ 2009/2018



Москва 2018

УДК 65.01

ББК 65.290-1

074

ISBN 978-5-04-090362-7

Осипов, Петр Валерьевич.

Самонаблюдение: Дневник Петра Осипова. От великого хаоса к квантовому росту / Петр Осипов. — Москва : Издательство «Э», 2018. — с. 648. — (Бизнес Молодость. Книги для начинающих предпринимателей).

«Самонаблюдение» — новая книга Петра Осипова, сооснователя крупнейшего в России и СНГ сообщества предпринимателей «Бизнес-молодость». Это название точно описывает данный сборник регулярных дневниковых записей молодого человека «без способностей», который поставил себе цель развиваться. На протяжении тех восьми лет, что ведется дневник, эта цель конкретизируется, видоизменяется, по-новому понимается и достигается автором. От жестких методов и бесконечного испытания себя на прочность он приходит к важности гармонии, к умению прислушаться к себе, к заботе о здоровье, то есть пересматривает собственный стереотип о жизни как череде болезненного опыта преодоления трудностей. Осипов убежден: чтобы понять, необходимо написать. Раз за разом, концентрируясь на вещах, которые кажутся очевидными, наивными, но важными, он описывает свои мысли на листе бумаги, в любой программе или соцсети: носитель значения не имеет, главное — смысл. Вопросы вроде «зачем ставить цель?», «откуда она берется?», «как ее достичь?», «где брать силы?» и «как не потерять себя на этом пути?» разбираются по косточкам, чтобы понять, как все работает, и поделиться этим опытом с теми, кому это нужно.

Одним из главных инструментов роста становится бизнес, который, по мнению Осипова, отражает характер его основателя. Наблюдая за процессами, происходящими в собственной компании, за своими сотрудниками, финансовыми показателями и меняющимися бизнес-целями, автор делает выводы и проецирует их на личную жизнь. Не гипотетически, а методом проб и ошибок, с болью и счастьем взрывных побед, не навязывая себе искусственно теории успеха, а бросая себя в водоворот решений, строя свои теории, основываясь на практике, Осипов приходит к пониманию, что есть развитие, как расставляются приоритеты, обретаются важные знания и находятся люди, на которых можно положиться. Книга будет интересна тем, кто тоже пытается разобраться в хаотичном устройстве жизни, обрести мужество и взять на себя ответственность, научиться быть честными, кто стремится найти свой смысл и, что немаловажно, сформулировать его в голове.

© Петр Осипов, 2018

© Мастерская, макет, иллюстрации, шрифт, 2018

© ООО «Издательство «Э», 2018

ДЕВЯТЬ ЛЕТ САМОНАБЛЮДЕНИЯ.
ВЗРОСЛЕНИЕ, РОСТ МАСШТАБА, ПОТРЕБНОСТЬ
МЕНЯТЬСЯ, ПОТРЕБНОСТЬ ДУМАТЬ
О ДРУГИХ И О ТОМ, ЧТО ТЫ ГОВОРИШЬ,
БЫТЬ ОТВЕТСТВЕННЫМ — ВАЖНЫЕ ВЕЩИ.
НО МОЖНО СОБЛЮСТИ ГРАНЬ: СТАТЬ
ВЗРОСЛЫМ И ОТВЕТСТВЕННЫМ, НО ПРИ ЭТОМ
СОХРАНИТЬ СВОЮ ДЕРЗОСТЬ. КАЖЕТСЯ,
Я НАЧАЛ ЖИТЬ В МИРЕ ВЗРОСЛЫХ ДЯДЕК,
И ЭТО СТРАШНО, ЭТО УЖАС. И Я ПОНИМАЮ,
ЧТО ЭТО ПРОИЗОШЛО В ЧАСТНОСТИ ПОТОМУ,
ЧТО Я СТАЛ СИЛЬНО СООТВЕТСТВОВАТЬ
ОЖИДАНИЯМ МНОГИХ ЛЮДЕЙ ОТ МЕНЯ
И ОБРАЗА МЕНЯ, КОТОРЫЙ ОНИ ВИДЯТ. ЭТО
ПЛЕН. ЛЮДИ ПОНИМАЮТ, ЧТО Я ЗАНИМАЮСЬ
РАЗВИТИЕМ, И НАКЛЕИВАЮТ НА МЕНЯ
СВОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ТОМ, КАК ДОЛЖЕН
ВЫГЛЯДЕТЬ И ЖИТЬ ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ
ЗАНИМАЕТСЯ ЭТИМИ ВЕЩАМИ. СО ВРЕМЕНЕМ
ТЫ РЕАЛЬНО НАЧИНАЕШЬ СУЩЕСТВОВАТЬ,
ИСХОДЯ ИЗ ЭТОГО ОЖИДАНИЯ. ТЫ
СТАНОВИШЬСЯ КОМИКСНОЙ КАЛЬКОЙ
САМОГО СЕБЯ, ВЕДЬ ТЫ, ВОЗМОЖНО, СОВСЕМ
ПРО ДРУГОЕ. Я ПОСТОЯННО ОБ ЭТОМ ДУМАЮ.
ЕСТЬ СЛОВО «АУТЕНТИЧНОСТЬ». МНЕ ОЧЕНЬ
ХОЧЕТСЯ СТАТЬ АУТЕНТИЧНЫМ И, КАЖЕТСЯ,
У МЕНЯ ЕСТЬ ПЛАН.

ПРОС
НИЛО
ЖИЗНЬ,
ТВОИ
БЕД
НЬШИ!

18 — Августа — 2009

ОДИН ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ИСПОРТИТЬ МНЕНИЕ О СЕБЕ

Что нужно сделать, чтобы у девушки навсегда пропало желание с тобой встретиться? События последней пары дней подсказали простой ответ на этот вопрос.

Мы встретились с подругой Таней Капрановой по поводу организации одного мероприятия в городе Чебоксары. Таня красивая девушка, со вкусом. С такими можно прийти в кафе, заказать водки, и она не поморщится, типа: «Я пью только сухое полукрасное».

Сидим за обедом. Она рассказывает, как облапошился ее потенциальный ухажер. Я сижу, потираю руки: больно люблю такие истории.

Таня работает в Калининской администрации. Заходит он за ней к концу рабочего дня, чтобы погулять и еще что-то там дальше сделать.

Намерение хорошее. Мне нравится.

Рабочий день закончился, ухажера в офис не пускает охранник. Ну он же (ухажер) крутой парень, начинает ругаться, доказывая свою нереальную крутизну. Таня выходит и застаёт следующую ситуацию: тот весь на гоноре, его

так никто и не пустил, при этом с охранником он разговаривал весьма унижительно. Господи! Все равно что прийти в буддийский храм и там наложить! Это ж надо быть таким тупым! Я считаю, что о человеке многое говорит его отношение к людям более низкого статуса. Вокруг сильных и так все бегают. Как ты ведешь себя с теми, кто слабее, — вот показатель. Официанты, охранники, продавцы обслуживают. Если ты вытираешь о них ноги, значит, ударишь в спину, когда человек потеряет свой статус. И Таня, как настоящая женщина, конечно, это почувствовала. Четыре минуты — и гуд бай. Не думаю, что эта ситуация его чему-то научила. Наверное, тому, что охранник козел.

<http://petr-osipov.livejournal.com/1224.html>

17 — Марта — 2010

ОБ ИСКУССТВЕ УБЕЖДЕНИЯ

В воскресенье прошла вторая часть тренинга о публичных выступлениях. На второй части мы изучаем уже не технику исполнения (это первая часть), участники этому уже, слава Богу, обучились, и тратить время на базу не приходится.

Мы исследуем технологии убеждения, и это, конечно, ближе к искусству. Еще с утра, в самом начале, я предложил участникам за время тренинга сформулировать главный совет самим себе про то, как убеждать. Результаты получились интересными, они могут пригодиться даже тем, кто не пережил опыт их авторов.

Вот эти десять советов от участников.

1. Всегда применяйте один аргумент вместо нескольких! **Одна проблема — одно решение.** Иначе запутаете и себя, и аудиторию!
2. **Давайте аудитории/человеку право выбора.** **Просто ваше предложение лучшее.** А выбирать, конечно, им/ему.

3. Будьте уверены в себе и в том, что вы говорите. Иначе вам не поверят.
4. Вы должны знать, чего хотите, но не очень этого хотеть.
5. Будьте уверены: то, что вы говорите, нужно человеку больше, чем вам.
6. Не зацикливайтесь, если у вас не получается с одним человеком. Вокруг еще много людей.
7. Сохраняйте спокойствие даже в самой стрессовой ситуации.
8. Будьте корректны по отношению к оппоненту и всегда держитесь достойно.
9. Говорите о реальных вещах. Не бойтесь упомянуть о недостатках, в том числе и своих.
10. Готовьтесь и репетируйте, как будете убеждать. Относитесь к этому серьезно.

<https://petr-osipov.livejournal.com/11625.html>

Январь — 2018

**УБЕЖДЕНИЕ — ЭТО КОГДА ТЫ МОЖЕШЬ
ОБЪЯСНИТЬ ЧЕЛОВЕКУ, ЧТО ТО, ЧТО ТЫ
ПРЕДЛАГАЕШЬ, ПОВЫСИТ УРОВЕНЬ ЕГО БЫТИЯ.
ЧЕМ ЛУЧШЕ ГОВОРЯЩИЙ ПОНИМАЕТ ЭТО,
ТЕМ ПРОЩЕ УБЕЖДАТЬ.**



7 — Апреля — 2010

КАК ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ С ЧУЖОГО ЧЕЛОВЕКА

Никита — мой ученик, ему 15 лет. Во время 21-дневного тренинга про лидерство он создал свой небольшой бизнес — стал оцифровывать кассеты и монтировать видео. Да, еще во время тренинга он бросил курить.

Ему 15 лет! А он уже зарабатывает деньги, работая на себя! Когда он поставил себе цель на второй встрече, я подумал: «Это круто». На следующую встречу он уже пришел с результатами — первыми клиентами и первыми заработанными деньгами. Как он это сделал?! Очень просто. Распечатал объявления и стал принимать заказы.

Никита снимал наш воскресный тренинг (это третья встреча). И вот какой диалог у нас состоялся:

- Ну что, Петь, я возьму кассеты?
- Да, конечно, займись этим. Во сколько это мне обойдется? (Говорю я, думая, что он скажет: «Ну тебе-то я сделаю бесплатно».)
- Я посчитаю и скажу.
- Что, деньги с меня возьмешь?!

— Ну да (удивленно), ты же с меня деньги за тренинг берешь (улыбается).

И ведь действительно. А я стою и думаю:
«Вот молодец». После переговоров договорились
на 1800 рублей. Просто молодец.

<https://petr-osipov.livejournal.com/14524.html>