

## ЕСЕНЦІАЛІСТ

Мудрість життя — у відсіюванні неістотного.

*Лінь Юїтан*

**С**ем Елліот\* — здібний менеджер із Кремнієвої долини. Після того, як його компанію поглинув більший бізнес, він практично опинився на межі.

На своїй новій посаді він щосили намагався бути хорошим працівником, тому на будь-яке прохання, не замислюючись, відповідав «так». Але в результаті Сем цілими днями носився з одних зустрічей на інші й хапався за всі конференц-дзвінки — хотів усім догодити і з усім впоратися. Рівень його стресу зростав, якість роботи знижувалася. Він віддавався на повну, але справам, які не були того варті, тож робота перестала задовольняти його, а люди, яким він так догоджав, зневірилися в ньому.

У розпалі цієї безглуздої метушні до Сема прийшли й запропонували вийти на пенсію уже зараз. Але йому ледве виповнилося 40, і на пенсію геть не хотілося. Сем швиденько зметукував, чи зможе відкрити консалтингову компанію, яка би займалася тим же, чим він займається зараз. Він навіть розглянув варіант продавати послуги консультанта своєму ж працедавцеві. Але жодна з цих опцій не здавалася такою вже привабливою. Тож він пішов на бесіду з ментором, який дав йому несподівану пораду: «Лишайся на роботі та не виходь за межі своїх обов'язків консуль-

\* Ім'я змінене.

танта. І нікому про це не кажи». Іншими словами, ментор радив йому займатися лише тим, що було для нього важливим, та ігнорувати чужі прохання й вимоги.

Менеджер дослухався поради! Він вирішив щодня потроху розвантажувати себе від безкінечної паперової роботи. Почав казати «ні».

Спочатку він поводився нерішуче. Оцінював прохання, зважаючи на критерій часу: «Чи справді я можу повністю виконати цю роботу за наявних ресурсів і часу?». Якщо вважав, що ні, — відмовлявся від завдання. Сем був приємно здивований: люди поважали його відвертість, хоча й здавалися трохи розчарованими.

Натхнений своїми маленькими перемогами, він зайняв ще впевненішу позицію. Тепер, коли його про щось просили, Сем зупинявся й оцінював прохання за серйознішим критерієм: «Чи найважливіша це справа з усіх, на які я зараз можу витратити свій час і свої ресурси?».

Якщо він не міг однозначно відповісти «так» — то відмовлявся від завдання. І, на його здивування, колеги знову спершу здавалися розчарованими, але потім почали більше поважати його за відмови.

Отож він набрався сміливості й почав застосовувати цей селективний критерій до всього, не тільки до прямих прохань. У минулому житті він завжди брав участь у презентаціях і зустрічах, на які його кликали в останню хвилину; тепер знайшов спосіб так не чинити. Він зазвичай першим кидався відповідати на лист у загальній «гільці» — тепер же просто відходив і постулався іншим. Перестав долучатися до конференц-дзвінків, у яких його цікавили тільки кілька хвилин всієї розмови. Перестав ходити на зустрічі, які не потребували його безпосередньої присутності. Він пояснив мені: «Сам факт, що мене запрошено, — недостатня причина приходити».

Спочатку це здавалося йому егоїстичним. Але завдяки такому селективному підходу у Сема з'явилося більше «повітря», а відтак — простір для вільної творчості. Він міг зосередитись на одному проекті. Міг ретельно планувати роботу. Міг передбачити

майбутні перешкоди й почати їх усувати. Замість того, щоби крутитися, наче білка в колесі, намагаючись встигнути все, він міг займатися важливими справами. Відкривши для себе можливість займатися лише вартісним — і покинувши все інше, — Сем знову почав працювати якісно. Замість просуватися міліметр за міліметром у мільйонах напрямків, він став генерувати імпульс неймовірної сили, який наближав його до справді важливих цілей.

Він діяв так декілька місяців. Майже одразу виявилось, що Сем не тільки більше встигає на роботі — у нього навіть з'явилося більше вечірнього часу вдома. Він казав: «Я знову маю родину! Можу повертатися додому вчасно». Тепер він не раб свого телефону — він просто вимикає його. Відвідує спортзал. Виходить кудись поїсти разом з дружиною.

На його величезний подив, цей експеримент не мав жодних негативних наслідків. Керівник не покарав його. Колеги не образились. Якраз навпаки: вони почали поважати і цінувати його більше, ніж будь-коли, адже він займався тільки важливими для нього і цінними для компанії проектами. Робота знову почала давати відчуття реалізації. Рейтинг продуктивності пішов угору. Врешті-решт він отримав одну з найбільших премій за всю свою кар'єру!

Цей приклад відображає базову конкурентну пропозицію есенціалізму: ви можете найбільше зробити для досягнення справді важливого тільки тоді, коли дозволите собі не займатися геть усім поспіль і на все погоджуватись.

То як щодо вас? Скільки разів ви погоджувалися на щось, не обміркувавши? Скільки разів ви з обуренням розуміли, що повинні щось зробити, і думали: «Чому я на це підписався?». Як часто ви погоджуєтесь на щось, тільки аби когось задовольнити? Або уникнути неприємностей? Або тому, що «так» стало вашою стандартною відповіддю?

Тепер дозвольте поставити таке питання: ви колись відчували себе на межі? Відчували, що одночасно перепрацьовуєте — і нічого не робите? Викладалися на повну в неважливих справах?

Були зайняті, але непродуктивні? Так, наче ви завжди кудись біжите, але нікуди не можете дістатись?

Якщо на будь-яке з цих питань ви відповіли «так», ваш вихід — шлях Есенціаліста.

## Шлях Есенціаліста

Дітер Рамс багато років пропрацював головним дизайнером фірми «Браун» (*Braun*). Він керується ідеєю, що майже все — гамір. Вважає, що важливого може бути тільки мало. Його робота — фільтрувати цей гамір, аж доки не дістанеться суті. Наприклад, у 24 роки його попросили взяти участь у розробленні дизайну грамофона. На той час кришки програвачів зазвичай виготовляли з цільного дерева або взагалі вмонтовували програвачі у меблі. Натомість він разом з командою усунув зайве і розробив програвач із прозорою пластиковою кришкою. Такий дизайн використали вперше; це було настільки революційно, аж люди боялися, що це ніхто не купуватиме і компанія збанкрутує. Як і завжди, знадобилася сміливість, щоб позбутися неважливого. У 1960-х роках ця естетика почала ставати популярною. З часом у такому дизайні стали випускати абсолютно всі програвачі.

Дизайнерський критерій Дітера можна підсумувати характерно стислим принципом, який укладається всього у три німецькі слова: *weniger aber besser*. Українською це звучить так: *менше, але краще*. Точнішого визначення Есенціалізму годі й шукати.

Шлях Есенціаліста — це невтомне прагнення докладати менше зусиль, але досягати кращих результатів. Це означає не просто час від часу згадувати про цей принцип. Це означає — дисципліновано дотримуватися його.

Шлях Есенціаліста — це не новорічні обіцянки частіше казати «ні», не усунування зайвого з поштової скриньки, не формування нової стратегії тайм-менеджменту. Це вміння постійно зупинятись і запитувати себе: «Чи тим я займаюсь?». У нас набагато менше часу і ресурсів, ніж можливостей у світі й варіантів занять. І хоча багато з них — привабливі або навіть дуже привабливі, більшість із них фактично незначні і тільки декілька — важли-