

## Отзиви за книгата „Есенциализъм“

*Предприемачите успяват, когато казват „да“ на правилния проект в точното време по уместния начин. За да могат да правят това, те трябва да умеят да казват „не“ на всички други свои идеи. „Есенциализъм“ предлага кратки и въздействащи съвети как да определите за какво ви е грижа най-много и как да влагате енергията си по начин, който в крайна сметка ще ви отведе до най-голямото ви постижение.*

Рийд Хофман, съосновател и председател на „ЛинкдИн“ и автор на бестселъра на „Ню Йорк Таймс“ „Вие като стартъп“

*Тази книга крие ключа към разрешаването на една от най-големите загадки в живота. Как да правим по-малко, но да постигаме повече? Навременен четиво за онези, които се чувстват претоварени от работа – или иначе казано, за всеки. Тя промени начина, по който мисля за собствените ми приоритети. Ако повече лидери прегърнат тези принципи, животът ни и работата ни ще носят по-малко стрес и ще бъдат по-продуктивни. Затова оставете всичко, което правите в момента, и я прочетете.*

Адам Грант, професор и автор на бестселъра „Дай и вземи“

*Добрият проект ни отвеща отвъд сложното, маловажното и объркващото към простото, ясното и смисленото. Това важи както за живота, така и за всеки един продукт. С книгата си Грег Маккюън ни предоставя безценен пътеводител.*

Тим Браун, изпълнителен директор на „IDEO“

„Усещате ли го и вие?“ Неумолимият натиск да опитате всички приятни страни на живота? Да направите всички „правилни“ неща? Истината е, че така няма да стигнете доникъде. Застрашени сте да се разпилеете между толкова много задачи, че да не можете да дадете най-доброто от себе си. Грег Маккюън вярва, че отговорът се крие в изкуството да сведем живота до неговата същност. Той не може да ви каже каква е същността на всеки живот, но може да ви помогне да намерите смисъла във вашия.

Даниъл Пинк, автор на  
„Да продаваш е човешко“\* и „Мотивацията“\*\*

Като заклет максималист, който винаги иска да направи всичко, тази книга ме предизвика и подобри живота ми. Ако искате да работите по-добре, а не просто по-малко, и вие трябва да я прочетете.

Крис Гилбо, автор на бестселъра  
на „Ню Йорк Таймс“ „Стартъп за 100 долара“

---

\* Даниъл Пинк, *Да продаваш е човешко*. София: Изток-Запад, 2017. – Б.пр. (Всички бележки под линия, без изрично посочените, са на преводача.)

\*\* Даниъл Пинк, *Мотивацията*. София: Изток-Запад, 2012.

Грег Маккюън

---

# ЕСЕНЦИАЛИЗЪМ

ФОКУСИРАНЕ  
ВЪРХУ СЪЩЕСТВЕНОТО

София, 2022

# Грег Маккьюън

# ЕСЕНЦИАЛИЗЪМ

ФОКУСИРАНЕ  
**ВЪРХУ**  
СЪЩЕСТВЕНОТО

Превод от английски  
*Ина Димитрова*



Преводът е направен по изданието:

**Greg McKeown**

**ESSENTIALISM**

*The Disciplined Pursuit of Less*

Copyright © 2014, 2020 Greg McKeown

All rights reserved.

This translation published by arrangement with Currency, an imprint of Random House, a division of Penguin Random House LLC.

Book art design and illustrations by Amy Hayes Stellhorn and her team at Big Monacle in collaboration with Maria Elias.

© Издателство „Изток-Запад“, 2022

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното писмено съгласие на издателство „Изток-Запад“.

© Ина Димитрова, превод, 2022

© Деница Трифонова, оформление на корицата, 2022

ISBN 978-619-01-0957-0 (мека подвързия)

# Съдържание

Глава 1.	<b>Есенциализъм</b> .....	11
----------	---------------------------	----

## Част I

### СЪЩНОСТ

Какво е ядрото на есенциалистката  
вътрешна нагласа?

Глава 2.	<b>Избирайте.</b> Несломимата мощ на избора .....	43
Глава 3.	<b>Разпознавайте.</b> Всичко всъщност е незначително .....	51
Глава 4.	<b>Компромис.</b> Кой проблем искам? .....	59

## Част II

### ПРОУЧВАЙТЕ

Как различаваме тривиалното множество  
от шепата същностно важни неща?

Глава 5.	<b>Бягство.</b> Ползите от отсъствието .....	73
Глава 6.	<b>Търсете.</b> Вижте кое е наистина важно .....	83
Глава 7.	<b>Игра.</b> Повярвайте на мъдростта на детето във вас ...	93
Глава 8.	<b>Сън.</b> Пазете себе си .....	101
Глава 9.	<b>Подбор.</b> Силата на екстремните критерии .....	113

## Част III

### ЕЛИМИНИРАЙТЕ

Как можем да отстраним  
тривиалното множество?

Глава 10.	<b>Яснота.</b> Решение, което струва колкото хиляда .....	127
Глава 11.	<b>Осмелете се.</b> Силата на елегантния отказ.....	137

Глава 12. <b>Оттегляне.</b> <i>Бележете големите победи, като намалявате загубите си</i> .....	151
Глава 13. <b>Монтаж.</b> <i>Невидимото изкуство</i> .....	161
Глава 14. <b>Ограничавайте.</b> <i>Свободата да поставяме граници</i> .....	169

## Част IV

### ОСЪЩЕСТВЯВАЙТЕ

Как да започнем да постигаме почти  
без усилие същността на важното?

Глава 15. <b>Буферна зона.</b> <i>Нечестно предимство</i> .....	181
Глава 16. <b>Отстранявайте.</b> <i>Постигайте повече, като премахвате пречките</i> .....	191
Глава 17. <b>Напредък.</b> <i>Силата на малките победи</i> .....	199
Глава 18. <b>Поток.</b> <i>Геният на рутината</i> .....	209
Глава 19. <b>Фокус.</b> <i>Кое е важното в момента?</i> .....	219
Глава 20. <b>Бъдете.</b> <i>Животът на есенциалиста</i> .....	229
Приложение. <b>Съвети за лидерство</b> .....	241
Бележки .....	249
Благодарности.....	261
Показалец .....	263
Есенциалистско предизвикателство в 21 дни .....	265
За автора .....	269

## Глава 1

# Есенциалистът

*Мъдростта се състои в премахване на всичко от живота ни, което не е от същностно значение.*

Лин Ютан

Сам Елиът\* е талантлив изпълнителен директор от Силициевата долина, чиято компания е погълната от по-голяма, бюрократизирана корпорация. Скоро Сам осъзнава, че носи твърде много дини под една мишница. Той се отнася сериозно и отговорно към новата си роля и затова, без много да му мисли, приема всички изисквания и молби, отправени към него. Но в усилието си да угоди на всички и да изпълни задачите си дните му се превръщат в безкрайна поредица от срещи и конферентни разговори. Нивата на стрес скачат, а качеството на свършеното стремглаво пада. Все повече му се струва, че се специализира в дребни и маловажни дейности. Това прави работата му неудовлетворителна за самия него и фрустрираща за онези, на които толкова се старее да се хареса.

---

\* Използвани са псевдоними. – Б.а.



Докато все още Сам се чуди как да овладее ситуацията, компанията му предлага да сключи договор за ранно пенсиониране. Той обаче е в началото на петдесетте и все още не иска да предприеме подобна стъпка. Наред с това обмисля да стартира собствен консултантски бизнес или да продава услугите си на настоящия си работодател като консултант. Но нито един от тези варианти не му изглежда достатъчно привлекателен. Затова решава да се посъветва с бизнес ментор, който му дава изненадващ съвет: „Остани на работа, но прави само онова, което би правил като консултант, и нищо повече. И не казвай на никого.“ С други думи, той препоръчвал Сам да прави единствено нещата, които *той самият* счита за важни, и да игнорира всичко друго, което се изисква от него.

Той последвал съвета му! Всеки ден се стремял да елиминира несъщественото. Започнал да отказва задачи.

Първоначално бил уклончив. Преценявал исканията, отправени към него, по скромни критерии – „Мога ли наистина да изпълня това за времето и ресурсите, с които разполагам?“. Ако отговорът бил „не“, Сам отказвал. С радост открил, че макар хората първоначално да изглеждали леко недоволни, в същото време уважавали честността му.

Обнадежден от малките си победи, той се одързостил. Станал по-зискателен – сега преценявал исканията така: „Това ли е *най-важното*, на което трябва да посветя времето си и ресурсите си в момента?“

Ако отговорът не бил категорично положителен, той отказвал. И отново, за негово удовлетворение, видял, че макар колегите му да изглеждали разочаровани първоначално, всъщност започвали да го уважават *все повече*, а не все по-малко.

Събрал още повече кураж, той започнал да прилага тези критерии за подбор към всичко. Преди това винаги доброволно поемал презентации и срещи, които изскачали в последния момент, а сега намирал начини да ги отклонява. Преди винаги бил първият, който отговарял на общите електронни писма, но сега изчаквал другите да го изпреварят. Спрял да участва в конферентни разговори, за които нямал време и

интерес. Отказал се от информационния седмичен бюлетин, защото всъщност нямал нужда от тази информация. Спрял да посещава и срещите в календара си, ако нямал непосредствен принос към обсъжданата тема. Сам ми обясни: „Това, че съм поканен, вече не ми изглежда като достатъчна причина да присъствам.“

Първоначално му се струвало, че действа егоистично. Но благодарение на селективния подход той си спечелил пространство, в което намирал повече свобода за истинска креативност. Вече можел да съсредоточи усилията си само върху един проект, да го планира задълбочено, да прогнозира препятствията и да търси начини да ги премахне. Вместо да се натяга, за да свърши всичко, сега можел да прави само онова, което трябва. Новата му страст да прави само необходимото – и да елиминира всичко останало – повишило качеството на работата му. Вместо да прави само стъпчица напред в безброй посоки, Сам започнал да натрупва огромна инерция, насочена към осъществяване на нещата, които били наистина ключови.

Тази стратегия той прилагал няколко месеца. Очевидно било, че не само е върнал под свой контрол времето, което прекарва в офиса, но и разполагал с повече време къщи. Сам сподели: „Върнах семейния си живот! Можех да се прибера рано.“ Сега вместо да робува на мобилния си телефон, просто го изключва. Посещава фитнес зала и може да си позволи да излезе на вечеря със съпругата си.

За негова огромна изненада експериментът му не довел до никакви отрицателни последици. Шефът му не го порицал. Колегите му не били разочаровани. Тъкмо обратното; тъй като вече работел само по проекти, които били важни за него и на практика много значими за компанията, всички започнали да уважават и ценят работата му повече от всякога. Сам отново усетил удовлетворение от професията си. Оценките за ефективността му започнали да се повишават. В този период получил един от най-големите бонуси за цялата си кариера!

Тук можем да видим основния принцип на есенциализма: едва когато позволите на самите себе си да спрете да опитвате да свършите всичко, да казвате „да“ на всеки, ще бъдете в състояние да допринесете най-много за осъществяването на онова, което има истинско значение.

А вие? Колко пъти казахте „да“, без да мислите много? Колко пъти сте съжалявали, че сте се захванали с някаква задача, и сте се питали: „Защо, за бога, ми беше това?“ Колко често се съгласявате, само и само да угодите някому? Или за да избегнете неприятности? Или защото това е станал отговорът ви по подразбиране?

Позволете ми да ви попитам: Струвало ли ви се е, че носите твърде много дини под една мишница? Чувствали ли сте се *едновременно* претрупани от задачи и подценени по отношение на истинските ви възможности? Усещали ли сте, че се специализирате само в дребни и маловажни дейности? Били ли сте свръхзаети, но непродуктивни? Все едно да нямате миг покой, но никога да не стигате доникъде?

Ако поне на един въпрос можете да отговорите утвърдително, спасението ви е единствено ако поемете по пътя на есенциалиста.

## Пътят на есенциалиста

Дитер Рамс е главен дизайнер към „Браун“ в продължение на много години. Той се ръководи от идеята, че почти всичко е шум, и вярва, че много малко неща са от същностно значение. Работата му е да филтрира през пелената на шума, докато стигне до същността. Например, когато е бил двацет и четири годишен служител в компанията, помолил да участва в изработването на грамофон. Правилото тогава било плочата да е скрита под солиден дървен капак или дори целият уред да е вграден в някаква мебел.

Вместо това той и екипът му отстранили всичко излишно и оставили единствено един прозрачен капак. Този дизайн