

Джон Вон Эйкен

ВОЗМОЖНО ВСЁ!

Дерзни в это поверить...

Действуй, чтобы это доказать!

2-е издание


альпина
ПАБЛИШЕРЗ

Москва
2010

УДК 65.011;174.4
ББК 65.290-2-971
В73

Переводчик Ю. Кочкарева

Вон Эйкен Дж.

В73 Возможно всё! Дерзни в это поверить... Действуй, чтобы это доказать! / Джон Вон Эйкен; Пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 367 с.

ISBN 978-5-9614-1215-4

Это — не книга по мотивации...

Это — не книга по психологии...

Это — не книга об успехе...

Это книга — о вас!

Книга «Возможно всё!» расскажет вам о том, как наполнить свою жизнь достижениями. И не просто достижениями, а победами, к которым стремитесь именно вы.

В этой книге вы найдете мудрость и опыт множества успешных людей, которые не раз доказали: «Если получилось у меня, получится и у вас!»

УДК 65.011;174.4

ББК 65.290-2-971

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@nonfiction.ru

© Джон Вон Эйкен, 2009

© Издание на русском языке,
перевод, оформление.

ISBN 978-5-9614-1215-4

ООО «Альпина Паблишерз», 2009

ОГЛАВЛЕНИЕ

Вступление

МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС —
ЭТО ВАШ «КРИЗИС ВОЗМОЖНОСТЕЙ»5

Глава 1

ВОЗМОЖНО ЛИ, ЧТО ВОЗМОЖНО ВСЁ? 23

Глава 2

«ВЕТЕР, ПЕРЕМЕН» 39

Глава 3

ТОЧКА ОТСЧЕТА В ГОЛОВЕ 61

Глава 4

ЧТО ДЛЯ МЕНЯ ВАЖНЕЕ ВСЕГО? 141

Глава 5

«ДАВАЙТЕ РАЗБЕРЕМСЯ В ТОМ,
ЧЕГО ВЫ НА САМОМ ДЕЛЕ ХОТИТЕ!» 157

Глава 6

ПРИШЛА ПОРА ДЕЙСТВОВАТЬ! 191

Глава 7

«ВПЕРЕД И ТОЛЬКО ВПЕРЕД!» 215

Глава 8

РЕШЕНИЯ — КЛЮЧ К НЕВОЗМОЖНОМУ 257

Глава 9

«ДА НА ВСЁ ЭТО ЖИЗНИ НЕ ХВАТИТ!» 281

Глава 10

«НЕ ПОРА ЛИ ВАМ ОСВЕЖИТЬСЯ?» 307

Эпилог

«ДА, ВЫ МОЖЕТЕ!» 327

Приложения 339

Бенни!

Эта книга посвящается тебе.

Я надеюсь, что советы, найденные на этих страницах, помогут тебе стать лучшим человеком и мужчиной, чем я.

Прошу, читай не только слова — читай между строк, ведь именно там скрыта настоящая мудрость.

Я хочу, чтобы ты знал: как сын ты всегда превосходил мои ожидания, даже если я сам не всегда соответствовал твоим.

Никогда не забывай, что, несмотря ни на что, ты всегда будешь моим другом № 1.

*С любовью,
папа*



ВНИМАНИЕ!

ОБЯЗАТЕЛЬНО
ПРОЧТИТЕ ЭТО

МИРОВОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС —
ЭТО ВАШ
«КРИЗИС ВОЗМОЖНОСТЕЙ»

Сегодня 31 мая 2009 года!

По крайней мере для меня — потому что я писал эту главу именно 31-го мая.

В конце 2008 года мировое сообщество еще могло позволить себе спекуляции на тему: «А реален ли этот кризис?». Но сегодня практически ни у кого не осталось сомнений в его глубине и серьезности.

Люди теряют работу, компании разоряются, курсы валют и акций скачут изо дня в день...

И если вы пока не почувствовали на себе влияние кризиса, я уверен, что *любому из нас* придется с ним столкнуться в ближайшие год — полтора.

Так или иначе.

И моим ответом кризису (для себя самого, моей семьи, моей компании и моих клиентов) стал «писательский марафон», который начался с моей первой книги на тему экономического спада под названием «КРИЗИС: остаться в живых!». Эту книгу я написал в октябре 2008 года за 18 дней — потому что не хотел терять ни секунды и поделиться своим опытом и знаниями с читателями, нуждающимися в решениях, как можно скорее. Книга вышла в свет в декабре того же года и тут же, к моей радости и гордости, стала бестселлером. Но, к сожалению, в одной книге мне не удалось ответить на все вопросы моих клиентов, подписчиков шоу и слушателей семинаров. И к февралю этих вопросов и проблем у них (и, в свою очередь, у меня) накопилось столько, что писательский марафон продолжился трилогией серии «AntiCrisis. Руководство по выживанию: Менеджмент — Продажи — Маркетинг», в которой я подробно отвечаю на множество практических вопросов из этих сфер.

Вы спросите: зачем тебе все это?

Зачем? Я искренне стараюсь помочь.

Сейчас на рынке оказались сотни компаний и профессионалов, которые не знают, что делать, куда двигаться и как выжить. Затаив дыхание, большинство из них судорожно пытается найти ответы на десятки вопросов о том, с чего начать свое движение в новых условиях.

Поэтому я взял на себя задачу помочь им в поиске решений. И, на данный момент, мне кажется, я в этом преуспел. И говорю это не для того, чтобы похвастаться, а для того, чтобы поделиться радостью, — потому что счастлив помогать советом и ободрением.

Но долгое время, предлагая рекомендации и решения множества проблем, я никак не мог найти ключ к одной из них — самой главной.

Перед тем, как рассказать, в чем она состоит, скажу вот что: думаю, я сам напросился и даже спровоцировал появление этого вопроса-проблемы. Но самое главное — что я нашел на него ответ! И поэтому могу рассказать вам обо всем этом с чистым сердцем.

Где-то с августа 2008 года я начал выступать на тему экономического кризиса и того, что необходимо делать компаниям и их руководителям, для того чтобы выжить и преуспеть в новых условиях. И именно тогда я впервые озвучил свою новую мантру: «Ищите позитивные возможности в любой ситуации — особенно в этом кризисе!». И вы, наверняка, заметите, как эта мысль красной нитью проходит через любую главу и этой книги.

Безусловно, когда кто-то занимает подобную позицию — столь отличную от общепринятого настроения и, казалось бы, здравого смысла, у публики неизбежно возникает вопрос: насколько искренен этот человек и насколько применима на практике его точка зрения.



И самый частый вопрос, который такой человек слышит от аудитории: «Неужели вы на самом деле в это верите? Это ваше убеждение или просто поза и маркетинговый ход?»

Подобные вопросы вполне оправданны. И более того, они являются признаком ответственности и зрелости слушателей и читателей.

Так как же звучал тот вопрос-проблема, на который я никак не мог найти ответ? Вот так:

«Джон, я знаю, что ваш девиз во время этого кризиса: "Ищи возможности!" Мой вопрос вот в чем: действительно ли вы в это верите? Неужели вы и правда считаете, что этот кризис таит в себе возможности, и что каждый из нас может их найти? И если вы ответите "да", я попрошу только одного — докажите!»

Да уж, за последние несколько месяцев я практически сроднился с этим вопросом. Его задавали мне вежливо и агрессивно. Задавали сотрудники и владельцы компаний. Задавали представители бизнеса (множества стран, рынков и отраслей) и госструктур. Задавали обыватели и пресса. Я слышал этот вопрос от своих друзей, клиентов, знакомых и тех, кого вижу в первый раз в жизни.

И я не удивляюсь.

Я понимаю, почему этот вопрос столько популярен.

Сегодня почти каждый человек на этой планете напуган... очень напуган. А если не напуган, то, по крайней мере, озабочен тем, как развивается этот кризис. Когда человеком движет страх, он проявляется при каждом удобном случае. И тогда человек отчаянно надеется на лучшее.

Поэтому, по сути, этот вопрос стоило бы сформулировать так:

«Джон, неужели вы на самом деле думаете, что надежда есть для каждого из нас?»

Мой ответ: **НЕСОМНЕННО.**

Однако...

Я хочу сделать одно очень важное замечание относительно надежды, чтобы избежать недопонимания, вырванных из контекста цитат и неоправданных ожиданий.

То, что этот экономический кризис открывает возможности и таит надежду для каждого из нас, совсем не означает, что эти возможности будет так легко найти и использовать.

Поэтому Я НЕ ОБЕЩАЛ И НЕ ОБЕЩАЮ, что возможности найдет каждый человек, что каждый сможет преуспеть в условиях этого кризиса — этого не случится.

Джон, но вы же только что сказали...

ПОДОЖДИТЕ!

Я НИКОГДА НЕ ГОВОРИЛ, что КАЖДЫЙ найдет возможности для себя!

Я говорил и повторяю, что эти возможности для каждого **ЕСТЬ** — но далеко не каждый найдет в себе силы, желание, умение или мудрость их обнаружить и использовать!

Да, приятного мало. Далеко не каждый найдет способ использовать этот кризис себе на благо. Да, многие будут страдать. И многие будут страдать больше, чем заслужили.

Но это — **НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО!**



Более того, ваши страдания зависят ТОЛЬКО ОТ ВАС!

Я понимаю, что далеко не всем придется по вкусу столь радикальное заявление. Позвольте мне объяснить. И наконец ответить на вопрос, заданный в начале главы.

Успех большинства затей и благополучный исход большинства ситуаций в нашей жизни зависит от решений, которые мы принимаем. И нынешний кризис — не исключение. Поэтому перед всеми нами лежат решения, которые мы должны принять и которые определяют успешность нашего выхода из сложившихся обстоятельств.

Я отлично понимаю, что большинство людей не захотят этого понять и принять, потому что привыкли идти по пути наименьшего сопротивления и чувствовать себя жертвой во времена неопределенности. Но, думаю, в глубине души каждый из нас понимает, что именно наши решения определяют будущее — как в личной, так и в профессиональной жизни.

Поэтому будете вы страдать или нет — зависит от вас. Это ваше решение.

Сейчас вы, наверное, подумали: «Но, Джон, а как же мой друг, которого недавно сократили? Он все делал правильно, но страдает не из-за своего решения!»

Да, я понимаю.

И тем не менее за ним остается выбор: страдать дальше или двигаться вперед!

Вот как я обычно реагирую на подобные вопросы или утверждения (которые слышу почти каждый день). Я не хочу показаться равнодушным к чужому горю. Безусловно, есть люди, страдающие не по своей вине.

Но у всех у них, как и у вашего друга есть выбор: продолжать страдать или что-то предпринять.

Поймите, страдание и трудности — не синонимы!

Я никогда не говорил, что найдутся люди, которым этот кризис не принесет ни одной сложности или трудности. Думаю, что как раз наоборот — с трудностями столкнулся или столкнется каждый из нас. Но «трудность» — это обстоятельство, которое встает у нас на пути, а «страдание» — это наша реакция, нежелание что-либо делать для преодоления этой сложности, разрешение этой проблеме мучить нас.

Для человека естественно избегать страданий и стремиться к удовольствию, благополучию, успеху.

Но кто сказал, что это стремление легко и быстро реализуется на практике?

Кто убедил человечество в том, что успех — это состояние естественное и «бесплатное» для любого?

Это заблуждение.

Стремление к успеху естественно. Но достижение успеха требует сил, упорной работы и дисциплины.

При этом успех доступен любому! Любому, кто готов приложить усилия, приучить себя к упорному труду и дисциплине.

Но это — уже выбор каждого из нас.

И если вернуться к вопросу, приведенному в начале главы, и разобрать его на части, то мой ответ на фрагмент про то, что *«этот кризис таит в себе возможности, и что каждый из нас может их найти»*, должен стать вполне очевиден: да, возможности есть для каждого, но не каждый сможет их найти.

А если говорить о доказательствах...



Хочу предложить вам свое определение кризиса:

«Кризис — это поворотный момент, когда компании, их сотрудники и руководители принимают решения о возможностях, открывающихся перед ними».

И отсюда — решения определяют наш путь по выходу из кризиса (или использование возможностей). Поэтому единственный, с моей точки зрения, способ доказать доступность этого пути для каждого — это предложить вам готовый список решений, которые может и должен принять для себя любой человек. У каждого из этих решений есть два исхода — положительный (ведущий к возможностям и успеху) и негативный (ведущий к началу или продолжению страданий). И я убежден, что, приняв верные решения, каждый из нас сможет не только найти возможности, но и использовать их себе на благо.

Поэтому позвольте мне представить вам свое доказательство — список из **«8 Ключевых Решений в Условиях Кризиса»**.

Решение № 1

Буду ли я концентрировать свое внимание и усилия на поиске возможностей?

Я никогда не говорил, что преодолеть этот кризис будет легко. Но если вы будете концентрировать свое внимание на поиске возможностей, а не на переживаниях по поводу негативных последствий кризиса, ваши шансы на успех значительно возрастают.

Подумайте вот о чем: если человек активно и упорно что-то ищет, его поиски, возможно, увенчаются успехом. Но насколько слабее шансы на успех у того (и то лишь благодаря «слепому случаю»), кто даже

не знает, что стоит искать? Поэтому тот, кто все свои силы тратит на волнения и переживания, вряд ли найдет позитивные возможности в условиях кризиса. А тот, кто поменяет свой взгляд, «перенастроит» внутренний компас, задаст себе вопросы типа: «Что можно сделать?» или «Что стоит изменить в себе или своей компании?», скорее всего, увидит, что вокруг просто огромные возможности!

Решение № 2

Я буду реагировать сгоряча или приучу себя думать перед любым своим действием?

Слишком часто люди принимают поспешные, эмоциональные решения по поводу кризисных трудностей, встающих у них на пути. И эти «лихорадочные» меры не приносят ничего, кроме проблем и боли. Если вы позволите эмоциям и панике определять ваши поступки, вы будете принимать необоснованные решения и упускать возможности, не столь очевидные «затуманенному» взгляду. Безусловно, не стоит позволять себе пространные размышления — на них просто нет времени в условиях кризиса. Приучите себя брать «минутную паузу» на размышления и обдумывать свой ход перед тем, как сделать его. Потому что в условиях кризиса любое необдуманное, лихорадочное решение может стать последним.

Решение № 3

Готов ли я погрузиться в пучину кризиса или буду продолжать смотреть на него «с берега», пока меня не смоем волной?

Если вы не готовы «погрузиться» в суть и самую гущу кризиса, вы просто не сможете его пережить. Что я



имею в виду? Слишком часто сегодня я слышу от людей вопросы о кризисе, ответ на которые вызывает у них ступор: меня встречают «стеклянные» глаза человека, потерянного в обилии незнакомых терминов и неизвестных понятий! Я до сих пор не могу привыкнуть к тому, что столькие люди — особенно предприниматели и топ-менеджеры — не представляют себе, как функционирует мировая экономика, как построен бизнес и от чего зависит циркуляция денежных потоков! Я был бы рад открыть дискуссию, поспорить с теми, кто придерживается отличной от моей точки зрения, но тщетно! Они просто не понимают, о чем идет речь! Тут поневоле задумаешься: не подобная ли безграмотность человечества привела нас к мировому экономическому кризису?

Поэтому задача любого человека, с моей точки зрения, с головой погрузиться в пучину кризиса, разобраться в его течении, держать руку на пульсе... Как? Вот несколько первых шагов.

- **Разберитесь с терминами.** Сегодня изобретаются все новые и новые деловые понятия, о которых стоит знать. Кроме того, многие люди просто не разбираются в определенных сферах бизнеса: в финансах или в информационных технологиях. Тут все просто: как можно понять, о чем идет речь, не узнавая ни одного из используемых слов?
- **Держите руку на пульсе.** Не поддавайтесь всеобщей панике и не позволяйте новостям выбивать вас из колеи, но будьте в курсе того, что делают банки, федеральные резервные системы, члены международных организаций и т.п. И, конечно, будьте в курсе того, что делается на ваших локальных рынках. Все эти знания станут отличным фундаментом для принятия обоснованных решений.

- **Ищите информацию в разных источниках и собирайте самые разные мнения.** Не ограничивайтесь только моей книгой, региональной газетой или национальными интернет-сайтами. Собирайте данные из различных источников — как внутри вашего рынка, так и вне его. Не стоит ограничиваться только одним типом идеологии или лишь философией, близкой лично вам. Принимайте к сведению точки зрения разных людей. Это даст вам более гармоничный взгляд на происходящее и поможет делать более взвешенные ходы.

Решение № 4

Я буду противостоять или прятаться?

Сегодня многие люди «прячут голову в песок», не желая принимать решения и надеясь, что кризис обойдет их стороной. Я часто задаю своим собеседникам вопросы о том, как изменилась их жизнь из-за новых экономических условий, а в ответ слышу: «Меня это не касается!» Подобная точка зрения лишь оттянет неизбежное болезненное падение с небес на землю.

Любому сегодня приходится принимать непростые решения. И если вы будете встречать трудности с гордо поднятой головой, а не робко выглядывая из-за угла, принимать сложные решения с благородством, стремлением построить, а не разрушить, и держа в голове благо дорогих вам людей, вам удастся выбраться из этого кризиса гораздо быстрее и безболезненнее.

Решение № 5

Что я выберу — надежду или отчаяние?

Последние несколько месяцев многие страны мира сотрясают манифестации и протесты против экономиче-



ского кризиса. Сегодня многими людьми движут страх, отчаяние, злоба и ненависть. Но подобные эмоции не помогают выбираться из кризиса, они лишь больше затягивают вас в водоворот безысходности. Гораздо продуктивнее реагировать на кризис с оптимизмом, позитивностью и состраданием к окружающим вас людям. Возможности не открываются людям, стремящимся разрушить или уничтожить. Они доступны лишь тем, кто думает о развитии и созидании.

«Но, Джон, очень нелегко переключиться со злости на позитив!» А я и не говорил, что будет легко. Но сделать это — возможно. Если от вас надежда не будет идти к окружающим людям, они не переживут этот кризис. Не упустите возможность стать «маяком» в тумане кризисной паники!

Решение № 6

Я буду делиться или экономить?

Сегодня многие компании стараются сэкономить, ужаться как можно больше. И их можно понять. Все стараются сохранить то, что есть. Но если вы настолько погрязнете в экономии, что станете напоминать Плюшкина¹, который пожалел кулича для собственной дочери, и ваши друзья, родные, коллеги, сотрудники или клиенты не смогут получить от вас ни крошки, когда им по-настоящему необходимы ресурсы, они бросят вас и забудут, как бросила старика-скопидома его родная дочь. Да, управлять ресурсами и деньгами в условиях кризиса необходимо — но не жертвуйте ради этого самым важным!

Когда я веду речь об экономии, я имею в виду не только материальные ресурсы, я говорю и о позитивных

¹ С. Плюшкин — персонаж поэмы Н.В. Гоголя «Мертвые души».

эмоциях, ободрении, надежде. Чем больше вы готовы делиться положительными словами и чувствами, тем больше возможностей откроется вам на пути из этого кризиса.

Решение № 7

Я буду расти или «засыхать»?

Нынешний кризис отражается и на личной жизни каждого из нас. Мы можем воспринимать трудности, как повод «закалиться» и стать сильнее или как повод плакать о потерях и проявлять свою уязвимость. Я от всей души призываю вас: ищите способы узнавать новое, учиться, развиваться. Потому что этим вы подадите пример своей команде, своим близким — и они станут расти и закаляться вместе с вами, делая вашу компанию или вашу семью сильнее и сплоченнее перед лицом любых трудностей.

Решение № 8

Я буду двигаться или стоять на месте?

Это решение, пожалуй, самое важное. Думаю, ни у кого не вызывает сомнений то, что в условиях кризиса двигаться нужно стремительно. Но «что мы знаем» и «что мы делаем» — это разные вещи. И если вы будете стоять на месте, пучина кризиса просто проглотит вас.

Да, вам предстоит принять много непростых решений. И чем быстрее вы это сделаете, тем больше ваши шансы на успех. Но не забывайте о «минутной паузе» на размышления! Именно минутной, а не недельной или месячной. Потому что чем дольше мы откладываем решение проблем, не дающих нам двигаться вперед, тем крупнее и серьезнее они становятся.



Примите решения, которые позволят двигаться вперед и открывать возможности! Не позволяйте проблемам и страданиям мучить вас. Примите решения и начните действовать — и ваш успех станет лучшим доказательством того, что любой кризис таит в себе возможности.

Но что же делать на практике?

Возможно, вы думаете: «Что ж, отлично, это все очень мило. Но что мне делать на практике? Твои слова, Джон, не кажутся мне подходящими для моей ситуации. Они не очень практичны...»

Что ж, вполне справедливое замечание, которое я часто слышу... Как и любой человек, хоть раз в жизни дававший кому-нибудь совет.

Меня всю жизнь раздражали люди, постоянно рассказывающие, «что» нужно делать, но умалчивающие о том, «как» этого добиться. Множество гуру вышагивают по сцене, объясняя, что можно стать богатым за один день, но ни слова не говоря о том, что же для этого нужно. Безусловно, теория полезна, но что же делать на практике?

Что ж, я сам — большой сторонник практических советов, но скажу вам одну **ОЧЕНЬ ВАЖНУЮ ВЕЩЬ** о ПРАКТИЧНОСТИ. Раньше я тоже думал о том, что многое из того, что я слышал, непрактично. Но потом я понял важнейший принцип практичности: с возрастом и опытом в этом вопросе ко мне пришла настоящая мудрость.

Со временем я понял, что человек, без конца повторяющий в ответ на любой совет «Это не работает» или «Это непрактично», на самом деле подсознательно никак не может высказать вслух одну из трех вещей:

1. Я ничего не могу сделать сам.
2. Мне не хватает ума или знаний перевести то, что я услышал, на язык собственных результатов.
3. Я не хочу брать на себя ответственность за то, что для достижения успеха мне нужно *использовать* услышанное и *самому* найти этим знаниям практическое применение

Безусловно, это не является истиной в 100% случаев. Готов согласиться, что многое из преподаваемого сегодня — непрактичная теория, а зачастую — и просто маразм. Но, тем не менее, в большинстве случаев, когда кто-то говорит «это не сработает» или «это непрактично», он подсознательно признается: «Я хочу, чтобы мою работу сделали ЗА меня, я сам просто не справляюсь — я даже не знаю, с чего начать».

Вот какую самую важную мысль я хочу донести о «практичности» — мысль, которую вам стоит иметь в виду на протяжении всей этой книги, а также вашего пути в период кризиса и после его окончания.

Если вы постоянно ищете во всем «практичность», то тогда, по вашему определению, ни разу за всю историю человечества не было сказано, написано или преподано что-то по-настоящему практичное. Почему? Потому что «практичность» в общечеловеческом понимании означает:

«Необходимость ВАМ... да, вам, взять услышанное или прочтенное,

ЗАТЕМ пропустить эту информацию через фильтр того, что вы УЖЕ знаете,

ЗАТЕМ взять на себя ответственность по адаптации, исправлению и подгонке этих знаний под вашу конкретную ситуацию,



ЗАТЕМ самостоятельно начать действовать в соответствии с принятыми вами в предыдущем шаге решениями».

Вот это — «практичное решение»!

Поэтому, коротко говоря, залог практичности любого решения — ваши действия.

Давайте порассуждаем начистоту — ни в жизни, ни в карьере никто всю дорогу не будет «держатъ вас за ручку», да и не должен.

Я вам тоже не поводырь!

Моя задача как автора и эксперта — задать вам направление движение (насколько мне позволяет опыт), помочь понять это направление и подсказать, как перевести новые знания на язык практических решений.

А вот принимать решения...

Это ваша работа.

И в этой книге собраны самые что ни на есть практичные советы. И то, что я предлагаю в качестве решений, работает! Я это знаю, потому что не раз видел, как люди успешно воплощают эти рекомендации в жизнь — и делают это прямо сейчас.

Помните: практичным любой совет делает ваше решение взять НА СЕБЯ ответственность за его воплощение в жизнь. Потому что даже самая практичная рекомендация не воплотит себя сама, да и помощи в реализации многих идей ждать не стоит. Ведь мы живем в мире персональной ответственности, которая и определяет личный успех каждого человека.

И еще одно замечание, которое касается применения знаний в условиях кризиса. Слишком часто я слышу от людей в нынешней ситуации: «ох, это не рабо-

тает; мы так уже пробовали раньше; моя соседка следовала этой рекомендации целый месяц, и ничего не получилось» и т. п. Важнее всего понять то, что в условиях нынешнего кризиса необходимо делать **НОВЫЕ** шаги, потому что большинство из тех мер, которые мы предприняли до наступления кризиса, нас от него не спасли — а значит, не были столь эффективны. Да и вообще — не бойтесь экспериментировать и смотреть на мир по-новому. Следуйте примеру тех, кто целиком пересматривает свои стратегии и планы, переписывает «правила игры». Чтобы сделать «идеи нового века» практичными, не цепляйтесь за прошлое, «вскочите на подножку» трамвая изменений и будьте готовы двигаться вперед с теми, кто готов экспериментировать на пути к успеху.

Поэтому я хочу попросить вас: возьмите мои рекомендации, примите на себя ответственность и **НАЙДИТЕ** им практическое применение!

Помните, сказать «это не сработает» — легко. А взять любые знания, адаптировать их под ситуацию и начать действовать — это кредо настоящего профессионала.

Послушайте, если к концу первой главы мне не удастся убедить вас в том:

- что **ВОЗМОЖНО ВСЁ**;
- что вы можете двигаться вперед в любой ситуации;
- что вы во всем сможете найти возможности;
- что вы сами можете ковать свою судьбу такой, как захотите;
- что вы заслуживаете той жизни, о которой мечтаете;

тогда ладно — сожгите эту книгу и расскажите всем своим знакомым о том, как я вас подвел. Но если первая



глава зажгла в вашем сердце хоть искру надежды, тогда обещайте мне поддерживать ее, дочитать книгу до конца и, заручившись всеми предложенными в ней приемами и инструментами, раздуть эту искру в настоящее пламя и выковать в нем судьбу вашей мечты!

Я старался вдохнуть в эту книгу надежду — и очень надеюсь, что, читая ее, вы это почувствуете.

Да, я довольно жестко сформулировал свою позицию по поводу практичности решений — но только потому, что не хочу, чтобы скепсис или заблуждения стали препятствием на вашем пути к успеху! Не думайте, что я считаю себя всезнайкой или истиной в последней инстанции — я просто очень хочу, что вы использовали себе на благо любую кроху полезной информации, искали применение любому совету!

Конечно, я не думаю, что все мои советы и системы идеально подойдут под любую ситуацию — но они могут стать отличной точкой отсчета для того, кто хочет не только выжить, но и преуспеть — и в кризисные, и в мирные времена.

Итак, давайте, наконец, перейдем к первой главе и посмотрим, на самом ли деле «Возможно Всё»?

Единственный способ
понять границы возможного —
это выйти за них,
достигая невозможного.

Артур Кларк

ВОЗМОЖНО ЛИ, ЧТО ВОЗМОЖНО ВСЁ?

САМЫЙ ВАЖНЫЙ
ИЗ ВОПРОСОВ

ГЛАВА

1

Я помню, как сам в первый раз задумался о силе, серьезности и реальности простой фразы из двух слов: «ВОЗМОЖНО ВСЁ!».

Эти слова, я, конечно же, в своей жизни слышал не единожды. Иногда — по несколько раз в день! Потому что во многих западных странах, в том числе и в Соединенных Штатах, это утверждение является фундаментом очень многих прав, свобод и идей. Но когда тебе что-то постоянно твердят с самого детства, ты — с одной стороны — как бы впитываешь это «с молоком матери», а с другой — перестаешь обращать на это внимание, превращая могущественные слова в обыденный оборот речи. Поэтому я и не удивился тому, что по-настоящему смог разобраться в истинном значении и реальной глубине этой фразы лишь много лет спустя.

Для многих слова «ВОЗМОЖНО ВСЁ!» пусты и поверхностны, очередной лозунг без практического подтверждения... Что ж, такую позицию вполне можно понять — особенно из уст тех, кто сам еще не проникся всей глубиной этой мысли. А проникнуться ею может лишь тот, кто позволит этой идее проникнуть в самые глубины своего сердца. Вот такая игра слов, дамы и господа.

«Хорошо, Джон, допустим. Проникнуться — проникнуть, все такое... Но зачем об этом задумываться? Мало ли лозунгов, которые не имеют никакого практического отношения к моей жизни? Я вообще считаю, что в жизни преуспевают лишь самые удачливые. Вот поймашь удачу за хвост — и будет тебе “возможно всё”. А не поймашь — проживешь, как сумеешь...»

Что ж, довольно справедливое замечание... Мне тоже не раз приходила в голову подобная мысль. Но я — как человек практичный — ничего не принимаю на веру просто так. Поэтому в какой-то момент я решил

выяснить, действительно ли удача является столь важной составляющей успеха? И если да, то как «приручить» эту капризную дамочку? Ведь каждому из нас хочется жить той судьбой, о которой мы мечтаем, добиваться успеха и получать удовольствие от жизни... И если ключ к этому (по мнению многих) — удача, стоит разобраться в том, как она работает и может ли она работать «на» каждого!

Мои исследования удачи продолжались много лет, и вот что я выяснил. Феномен «удачи» обсуждают уже многие-многие годы. Ей пытались дать определение, ее стремятся изучить, о ней спорят уже многие века. По поводу удачи существует огромное количество идей, теорий и мнений. За долгие годы было «выведено» и предложено огромное количество действий, привычек, талисманов и ритуалов, которые приносят либо удачу, либо невезение. Но вопрос «Является ли удача залогом успеха?» остается без ответа, и дебаты продолжают виться.

С появлением Интернета границы моих поисков заметно расширились. Введите слово «удача» в поисковике и первым делом увидите огромные списки вещей, которые приносят удачу или, наоборот, невезение. Я составил свой список наиболее популярных из них. Например, удачу приносят:

- пятак в ботинке под пяткой;
- подковы;
- четырехлистный клевер;
- кроличья лапка (не знаю, какая именно из четырех);
- божьи коровки;
- слоны, у которых хобот направлен вверх;
- и счастливое число семь.

Невезение же «гарантируют»:

- «пятница, тринадцатое», ну и, конечно, само число тринадцать (именно поэтому в США многие здания нумеруются без тринадцатого этажа);
- черные кошки, переходящие дорогу;
- разбитые зеркала (говорят, удачи не будет семь лет, если в него помотришься);
- просыпанная соль (но действие приметы можно снять, бросив щепотку соли через левое плечо (за которым, по поверью, «дежурит» ваш персональный демон). Главное — не бросать ее через правое плечо, где обитает ваш ангел-хранитель);
- рукопожатие через порог;
- проход под лестницей;
- открывание зонта в доме;
- зеленые трусы, надетые в четверг (нет, шучу, это я сам придумал только что).

Итак, все, что я перечислил, приносит удачу? Или наоборот — приносит невезение? И — что самое главное — может ли все это гарантировать мне успех? Я не смог найти никакого тому подтверждения, научного или любого другого. Если говорить лично обо мне, то у меня было две черные кошки, я прошел под огромным количеством лестниц и, естественно, просыпал достаточно соли. И как видите, пока жив, и все в целом складывается неплохо! Одно я могу сказать абсолютно точно: пятак в кармане мне гораздо приятней, чем под пяткой. И у меня нет кроличьей лапки. Знаете почему? Потому что самому кролику эта лапка — очевидно — успеха не принесла.

Я продолжил искать определения удачи, принципы ее работы и «приручения», если таковые имеются. Многие говорят: «Вот повезло ему родиться таким богатым

(красивым, здоровым, умным и т. п.)!» Так значит, залог успеха — удача при рождении? «Всё возможно» только для тех, кому достались унаследованные богатство, здоровье, привлекательная внешность или способности — физические или психологические?

Что ж, многие и правда рождаются с некоторым «стартовым капиталом». Но тут на ум приходит новый виток размышлений: а всегда ли богатство — удача? Слишком часто «золотая молодежь» становится жертвой собственного благополучия — не зная, что такое ответственность, экономность, целеустремленность, и проматывая «бесплатные» деньги, просто не зная, чего еще пожелать.

А если говорить о здоровье — это удача? В некоторой степени. У меня, например, никогда не было карьеры. Потому что мне повезло? Или потому что мама воспитала меня правильно и заботилась обо мне, когда я был маленьким мальчиком? Кроме того, у многих людей с действительно выдающимся здоровьем появляется ощущение того, что они бессмертны, а это приводит к ненужным и опасным затеям в попытке испытать себя на прочность.

Если говорить о внешнем виде, повезло ли вам, если вы красивы? Возможно, но красота может привести человека ко множеству, скажем мягко, двусмысленных ситуаций. Кроме того, что такое привлекательная внешность? Давайте подумаем: в каждом из нас есть какая-то изюминка. Более того, стандарты красоты меняются с каждым годом, да и каждому человеку в другом нравятся что-то свое.

А если говорить о способностях, физических или психологических. Они врожденные? Конечно. С этим я согласен. Но как вы думаете, Майкл Джордан, Тайгер Вудс или Дэвид Бэкхем не тренируются каждый день?



Или вы думаете, что Эйнштейн при всей своей врожденной гениальности не заставлял себя мыслить, не упражнял свой ум? Еще Томас Эдисон говорил, что гений — это 1% вдохновения + 99% «потения» (т.е. упорной работы).

Более того, стоит ли считать, что, если такие люди как Мадонна, Дональд Трамп, Брэд Питт, Ричард Брэнсон или Арнольд Шварценеггер богаты, известны и популярны, то им повезло? Действительно ли вы думаете, что это — удача? Их жизнь — при всей своей звездности — не так проста: все постоянно пытаются засунуть руку им в карман, «выбить» из них деньги или одолжения, их постоянно преследуют папарацци, поклонники, фетишисты и даже агрессивные маньяки. Они постоянно находятся под давлением общественности. Когда они ошибаются, весь мир знает об этом. Стоит ли считать это пределом мечтаний?

Так все новые и новые результаты исследований и материалы об удаче приводили меня постепенно к одному выводу: если удача и существует, то лишь частично влияет на успех человека. Так что же этот успех *гарантирует*?

Анализируя тонны статистики, биографии успешных людей и истории знакомых, я искал в них хоть что-то общее. Стоит ли считать неудачливых людей безнадежно проклятыми? Что привело благополучных людей на вершину? Можно ли перенять эти принципы для своей жизни? Или им просто сопутствовала удача, которой мне не видать?

На первых порах исследования показали: всех успешных людей объединяло как минимум вот что: умение воспользоваться открывшейся возможностью. В то время как люди неудачливые не раз «прошляпили» шанс, который подбрасывала им жизнь.

Так, я чувствовал, что иду по верному пути! «Они все использовали подвернувшуюся возможность, — размышлял я, — а потом возможности открывались им вновь? Почему? Потому что одна возможность вытекала из другой! Используя одну, они как бы открывали себе дорогу на новый уровень (как в компьютерной игре!) — а там их ждали новые шансы. Это значит, их удачливость не была такой уж объективной и независимой! Что помогало им двигаться вперед от одной возможности к другой? Желание и умение ими воспользоваться. Иными словами — принять решение и действовать!..»

Я был в восторге — потому что начал нащупывать поводы, позволяющие управлять удачей!

«Но, постой, Джон, — вел я диалог сам с собой. — А как же дни, когда все идет как по маслу: автобусы приходят вовремя, люди с тобой соглашаются, автомобильные пробки рассасываются на глазах, под ногами обнаруживаются потерянные кем-то деньги? Это же самая настоящая удача, которая от тебя не зависит».

«Согласен, — отвечал я себе. — Но все это случается, когда ты куда-то едешь или идешь? Когда ты уже что-то запланировал? Когда ты принял решение и действуешь? И даже если нет — я не собираюсь отрицать феномен шанса или удачи (или Божьего благословения — называйте, как хотите)! Они, безусловно, присутствуют. Но мне важно другое: то, что я МОГУ ВЛИЯТЬ НА БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ СОБЫТИЙ В МОЕЙ ЖИЗНИ! Да, пусть я не всемогущ и не смогу гарантировать себе судьбу «без сучка без задоринки». Но своими действиями я могу — как и успешные люди из всех моих исследований — переходить на новые уровни жизни, открывая для себя новые возможности! Даже если объективная удача существует, Я СВОИМИ ДЕЙСТВИЯМИ



МОГУ ПОВЫСИТЬ СВОИ ШАНСЫ НА ТО, ЧТО ОНА УЛЫБНЕТСЯ ИМЕННО МНЕ!»



ТАК К ЧЕМУ ЖЕ Я ПРИШЕЛ?

На основе всех своих исследований я вывел собственное определение удачи, которое помогло мне очень многого достичь:

Степень удачливости определяется нашим восприятием окружающего мира и выбором, который мы делаем в отношении каждой из возможностей, с которыми сталкиваемся.

Получается, что удачливым может стать каждый — важно лишь научиться использовать любую открывающуюся возможность, т. е. делать правильный выбор! И удача доступна всем нам — потому что выбор есть всегда!

В начале книги мы с вами говорили о том, что сегодня ситуация в мире изменилась из-за экономического кризиса. И многие пожалели, что не так удачливы, как им хотелось бы. Но вспомните мое определение кризиса:

«Кризис — это поворотный момент, когда люди и компании принимают решения о возможностях, открывающихся перед ними».

По-моему, оно очень похоже на определение удачливости! Получается, что и кризис — это отличный повод повысить «градус» своего везения. Потому что наша жизнь формируется на основе решений, которые мы принимаем каждый день — в любых обстоятельствах.

Многие люди не верят в подобную ответственность за свою судьбу, считая, что *слишком многое* в их жизни зависит от случая.

Возможно, но каждый случай все равно предполагает необходимость выбора — что с ним делать дальше! Более того, случай — это, допустим, выигрыш в лотерею. Это мало кому под силу контролировать — но и происходит такое с людьми далеко не часто. Если человек говорит, что ему постоянно везет, значит, он делает что-то не так, как другие.

В чем моя главная мысль?

В том, что мы контролируем гораздо большую часть своей жизни, чем привыкли считать.

Возможно, вы скажете, что пятьдесят процентов вашей жизни — на воле случая. Но я с этим не согласен. Совершенно неподконтрольными могут быть не более 10% всех событий вашей судьбы. А значит, что 90% всей жизни подвластны вашему влиянию! Но это зависит от того, как вы мыслите, какие решения принимаете и какие поступки совершаете. Например, прямо сейчас в ваших руках есть выбор — продолжить читать эту книгу или бросить. Вы можете захлопнуть ее или попытаться воспринять то, чем я пытаюсь с вами поделиться, хотя бы принять это к сведению. Потому что то, о чем я буду в ней говорить, я уверен, поможет вам на практике обрести контроль над своей жизнью. (Это не так трудно, как может показаться. И не так голословно, поверхностно и «пафосно», как многие привыкли считать. Наоборот — это несложно и крайне полезно. Особенно в новых обстоятельствах жизни и бизнеса.)

Для всех скептиков хочу сказать, что я верю и в свою благополучность и везение. А иначе я, как и большин-



ство людей, верил бы в то, что со мной что-то не так. И о какой удаче тут можно тогда говорить? Представляете, чего бы мне удалось добиться за все эти годы, если бы я постоянно сокрушался о том, как же мне не повезло попасть в Россию! К сожалению, многие искренне верят, что им не везет, потому что с ними что-то не так. Негатив заполняет их жизнь, они придумывают бесконечные оправдания тому, почему не могут изменить свою жизнь, достичь большего или перестать быть жертвой обстоятельств. Но как можно считать себя жертвой, зная, что у каждого из нас всегда есть выбор? Да, порой он не самый лучший — но он есть!

Возможно, эта логика вас не убедила. Прошу, не ищите в ней неувязок. Конечно, далеко не все в жизни можно контролировать. Да и нужно ли это? Неужели недостаточно того, что каждый из нас может своими действиями и решениями **ПОВЫСИТЬ СВОИ ШАНСЫ** на успех (или удачу — выбирайте что хотите). Неужели не было бы здорово получить, наконец, контроль над своей жизнью и перестать доверять судьбу слепому случаю, тщетно надеясь на какую-то мифическую «удачу»? Уверен, такой расклад понравится любому, кто знает, чего хочет добиться. Потому что, даже веря в удачу, человек всегда будет рад повысить свои шансы, и подобный подход: «Выбор — Удача — Возможности» — отличный козырь в борьбе за успех.

Кто-то может сейчас сказать: «Хорошо, допустим, я могу повысить свои шансы. Но есть же вещи, которые просто невозможно сделать — с шансами или без! И почему-то моя жизнь именно из них и состоит. Невозможно человеку с моей внешностью (образованием, доходами, окружением) хоть чего-нибудь добиться! И то, что ты говорил про “возможно всё” меня до сих пор не убедило...»

! ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ТОГО, ЧТО ВОЗМОЖНО ВСЁ

Безусловно, я понимаю, что идея того, что «возможно всё», до сих пор кажется кому-то нелогичной. Но я уверен в обратном! Смотрите сами, что логичнее: предположить, что возможно всё, или пытаться доказать, что есть что-то во Вселенной, что совершенно точно, никакими способами, никогда (с точки зрения времени — например, в далеком будущем) НЕ ВОЗМОЖНО? Думаю, что приверженцы второй точки зрения никогда не завоюют титул «Мистер Популярность», потому что ставят под сомнение необходимость научного прогресса и вообще развития человечества! Какой смысл искать решения и двигаться вперед, считая, что есть вещи, не возможные ни при каких обстоятельствах? Представляете, что было бы, если бы ученые прошлых веков решили, что:

- человек никогда не поднимется в воздух (потому что человеку невозможно летать) — и забросили бы даже попытки изобрести бы самолет;
- некоторые болезни (типа проказы) невозможно исцелить — и позволили бы населению Земли вымереть от эпидемий;
- того, что невозможно увидеть глазами, не существует — и поставили бы крест на развитии нанотехнологий, микробиологии и т. п.!

Ход истории доказывает — «невозможность» чего-либо определяется восприятием людей конкретной эпохи. И именно те, кто отказывался с этой «невозможностью» мириться, двигали человечество вперед, отыскивая творческие и нестандартные пути достижения цели.



Уолт Дисней однажды сказал: «Сделать можно всё, что сможешь увидеть в мечтах». То есть возможно воплотить в жизнь любую фантазию: если у тебя хватило воображения что-то придумать, хватит воображения и на поиск пути его реализации. Да, есть вещи, которые кажутся невозможными в заданной формулировке на данный момент времени: например, «Человек не может летать». Да, как птица — не может. Пока. Но может иначе — на парашуте, самолете, ракете и воздушном шаре. А там, глядишь, и биология подоспеет — начнут крылья людям вживлять, как в фильмах про мутантов.

Как можно не поверить в то, что возможно всё, если присмотреться повнимательнее к исследованиям в области зоологии и нейробиологии? Человек — единственное существо на планете, мозг которого имеет функцию творчества! То есть мы одни можем придумать что-то из ничего, не просто следовать логике или инстинктам, а искать креативные решения любой — даже незнакомой нам — задаче. Более того, большинство людей использует в жизни не более 2% потенциала своего мозга, а выдающиеся ученые — не более 10%. И при этом человечество уже изобрело и применяет просто невероятные вещи и феномены!

Вы скажете: «Ну так это же ученые... А мне что, так и сидеть со своими двумя процентами?»

Почему же? Доказано, что в жизни каждого из нас случаются ситуации, когда мы напряженно ищем и находим выход из, казалось бы, безнадежного положения. Мы часто задействуем больше, чем наши 2%, если попадаем в смертельно опасные обстоятельства (вспомните истории из серии «Невозможное возможно» про людей, которые выживали в самых диких условиях, находили необычные решения, разрешали любые задачи). И для этого совершенно не обязательно взби-

раться на ледяные кручи или лезть в пасть к крокодилу. Повседневная жизнь таит в себе немало опасностей, заставляющих наш мозг работать во много раз продуктивнее.

Более того, творческие решения для «невозможных» заданий вырабатываются не только под воздействием страха. Вспомните свою жизнь: сколько раз в школе, в вузе или на работе вы просто отказывались сдаваться, пока не найдете выход из безвыходной на первый взгляд ситуации? Множество достижений в нашей судьбе случаются наперекор всем, кто считал, что это — невозможно! Потому что для этого иногда достаточно просто очень сильно чего-то захотеть.

Возникает вопрос: если это действительно так, почему столькие люди столь малого добиваются? Почему не стремятся делать «невозможное» каждый день?

Отличный вопрос. С простым ответом.

У них нет на это мотивации.

Если ты не знаешь, чего хочешь, то не можешь захотеть этого настолько сильно, чтобы преодолеть любое препятствие и сделать «невозможное». Многие люди настолько долго живут, как привыкли, что и не думают что-то менять. *«Зачем? Меня все устраивает»*. Откуда же здесь взяться необходимому для «невозможного» драйву?

Бывает и другая ситуация. Причем бывает у всех — вплоть до самых богатых и успешных звезд и богачей. Они так долго и упорно рвутся вперед, что потом просто впадают в ступор: *«Я столько уже достиг — куда теперь?»*

Иногда мотивация сделать невозможное нужна именно успешным людям. Их жизнь сложилась, потенциал



(как им кажется) реализован, но чего-то не хватает. Не хватает прорыва на новый уровень — потому что он кажется невозможным. Они:

- становятся заложниками рутины;
- страдают от стресса или депрессии;
- устали отвлекаться на мелочи, теряя из виду самое главное;
- бегают, как белка в колесе;
- ничего не успевают;
- забывают о здоровье, духовном росте, общении с близкими;
- не знают, за что хвататься — ведь все кажется таким важным...

Знакомая ситуация?

Именно в этот момент важно осознать, что БЕЗВЫХОДНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ НЕ БЫВАЕТ! Да, прав был старик Мюнхгаузен! Он-то точно знал, что у каждого из нас есть выбор в любых обстоятельствах.

И именно поэтому я написал эту книгу — чтобы показать, как этот выбор обнаружить и принять верное решение! Потому что никто из нас не рождается с этими знаниями — этому можно и нужно учиться всю жизнь. Я кое-что уже понял — и спешу поделиться узанным с вами. В этой книге мы поговорим о том, как на практике делать невозможное возможным:

- обретая фокус;
- принимая решения без страха и сомнений;
- поддерживая внутреннюю мотивацию в любых обстоятельствах;
- двигаясь вперед каждый день;
- преодолевая проблемы и сложности;

- управляя своим временем и эффективностью;
- контролируя свою судьбу;
- повышая «градус» своего везения;
- и получая от жизни больше удовольствия!

И самое главное — мы поговорим о том, как стать тем, кем вы всегда хотели быть! Поймите, успех — это не соответствие единому для всего мира стандарту. Это непрерывное развитие и стремление достичь СВОИХ собственных целей. Каждый из нас может стать тем, кем всегда мечтал, — потому что в любой момент может изменить свою жизнь.



ВЫ ГОТОВЫ МЕНЯТЬСЯ?

Конечно, меняться — нелегко. И многие боятся перемен, предпочитая жить «как сложилось», лишь бы только ничего не предпринимать. Но изменения заложены в саму человеческую природу! Да и кто не любит новые вещи? Ведь всё новое пахнет так вкусно, не так ли?

Такое впечатление, что у всего нового есть свой, особый запах. Пахнет свежестью, пахнет чем-то уникальным, совершенно особенный запах.

Например, запах новорожденного младенца.

А запах салона только что купленной машины?

И, конечно же, запах новой (пусть даже всего лишь только постиранной) одежды.

Я не уверен, что есть такой запах, который можно назвать запахом чего-то нового. Возможно, что мы просто понимаем, что это что-то новое, и от этого оно так хорошо пахнет.



И, если так чудесно пахнут новые вещи, представляете, как восхитительно должна пахнуть **НОВАЯ ЖИЗНЬ**? Свежие идеи, новые начинания, весеннее настроение, искрящиеся эмоции и поток неожиданных достижений...

Хотите насладиться этим ароматом? Тогда давайте узнаем, что для этого нужно...

Удача улыбается тем,
кто верит, что удачлив.

Теннесси Уильямс

«ВЕТЕР ПЕРЕМЕН»

А НУЖНО ЛИ ВООБЩЕ
ЧТО-ТО МЕНЯТЬ?

Если вы не бросили читать мою книгу (а вы не бросили!) и по-настоящему захотели перемен, то теперь я многое о вас знаю. Я знаю, что вы как минимум заинтересованы в том, чтобы создать для себя лучшее будущее. Я знаю, что у вас как минимум есть надежда на то, что вы можете добиться большего. И — кто знает — может быть, вы даже верите в то, что эта надежда когда-нибудь осуществится.

И, по-моему, это здорово!

А как максимум — то, что вы продолжаете читать, говорит мне о вашем намерении получить от жизни как можно больше и открыть совершенно нового себя. А это уже просто великолепно! Ведь именно этому и посвящена моя книга «Возможно всё!» — вы можете своими руками построить ту жизнь, которую хотите прожить.

Я хочу поделиться с вами самым сокровенным, тем, что напрямую связано с убеждением в том, что «возможно всё!». Я надеюсь, что это станет важным и для вас, а также придаст вам сил. Много лет назад я осознал, что если мы сумеем изменить так называемую «человеческую природу», то слово «невозможно» вообще утратит свой смысл. С этого момента моя жизнь стала совсем иной. Она стала иной, потому что я осознал, что нам от рождения свойственно стремиться к переменам!

Я отдаю себе отчет в том, что вся идея перемен — это «палка о двух концах»: с одной стороны, мы все хотим перемен, с другой стороны, любые перемены нас страшно пугают. Я хочу понять, что же в переменах такого «позитивного», почему они придают нам столько сил, и затем последовательно разобраться в том, каким образом мы можем заставить перемены рабо-

тать на нас и помогать нам создавать ту жизнь, которой мы достойны.

Но прежде чем мы отправимся с вами в наше совместное путешествие, я хотел бы поделиться с вами еще двумя важными секретами. Это даст вам некоторое представление о том, что нас ожидает, а также поможет понять, от чего я отталкиваюсь в своих утверждениях.

Прежде всего я хочу рассказать вам о пяти основных целях, которые ставлю перед собой в этой книге. Эти цели имеют отношение не столько ко мне, сколько к вам. Поэтому я всерьез надеюсь на то, что по мере того, как мы продвигаемся вперед, эти цели станут именно вашими.

Цель номер один: я хочу, чтобы эта книга была предельно ясной и имела практическую ценность. В каждой главе, включая и эту, я выделяю несколько шагов, которые необходимо сделать, чтобы достичь той точки, когда вы действительно почувствуете, что «возможно всё», и просто станете более удачливы. Я не выдвигаю никаких специфических теорий и не предлагаю никакой «особой системы». Я стараюсь использовать как можно меньше сложных слов — я знаю, что каждый день мы пытаемся справиться с обрушивающимися на нас потоками информации, которая зачастую бывает запутанной, трудной для восприятия, и при этом представляет мало практической пользы. Именно поэтому я стремился к тому, чтобы все мои предложения можно было с легкостью применить в реальной жизни.

Цель номер два: я хочу предложить четкое определение того, чем именно процветание отличается от прозябания. Как мне кажется, вся идея процветания была неимоверно раздута и получила множество невер-



ных трактовок в 1990-х годах и даже в начале XXI века. И я расскажу вам почему. Существует распространенное заблуждение, что слово «процветание» подразумевает деньги и материальные блага, «взрослые» игрушки, и прочие «фирменные» вещи, однако на самом деле понятие процветания этим списком далеко не исчерпывается. Как мне кажется, лучшим синонимом понятия «процветания» будет слово «благополучие» или «достаток».

Отсюда делаем вывод, что «прозябание» означает отсутствие достатка, т. е. нехватку чего-либо в вашей жизни.

На протяжении всей книги я пытаюсь донести до вас мысль, что наше предназначение состоит в том, чтобы во всех сферах нашей жизни мы жили в достатке, а отнюдь не в бедности. Это единственное место во всей книге, где я так подробно останавливаюсь на противопоставлении процветания и прозябания, — я не хочу раздувать проблему, и главное, я не хочу, чтобы вы подумали, будто моя книга посвящена тому, как быстро разбогатеть. Во избежание недоразумений считаю своим долгом сказать: я вообще не верю в то, что можно разбогатеть за одну ночь. Я за то, чтобы на свете было как можно больше обеспеченных людей, но достижение статуса «богатого человека» — длительный процесс, и за этот статус приходится платить. Но даже если вы разбогатели, это еще не означает, что вы процветаете — часто по дороге к богатству человек перестает уделять внимание крайне важным аспектам своей жизни.

Читая эту книгу, помните о том, что у нас есть возможность, и, по моему глубокому убеждению, дарованное нам Господом право на процветание. Процветание во всех сферах жизни. Прозябание — это «второе ме-

сто» на пьедестале судьбы; второе место нас не интересует. И я искренне надеюсь, что настанет тот момент, когда вы сможете использовать содержимое этой книги для того, чтобы достичь процветания.

Цель номер три: правильно решить уравнение успеха. Поймите, в этой книге я не ставлю перед собой цели превратить вас в боевую машину «возможно всё» — киборга, сосредоточенного только на достижении поставленных целей и настроенного вырвать свою победу у конкурента любой ценой. Многие из тех советов, что я предлагаю в этой книге, могут нанести вам вред, если вы неверно ими воспользуетесь. Очень важно осознать, что наша жизнь дана нам не для того, чтобы вырвать победу любой ценой в какой-то одной области, а для того, чтобы в конечном итоге побеждать во всем. Многие из нас, идя по жизни, выигрывают сражения, но проигрывают войну в целом. Зачем вам все ваши деньги, если, зарабатывая их, вы разрушили свою семью? Что хорошего в том, что, достигнув головокружительных профессиональных высот, — о, коллеги вам аплодируют! — вы непоправимо подорвали свое здоровье? Вы добились популярности, вы — на пике славы, но ваше мировосприятие — неадекватно, а от старых друзей не осталось и следа!

Я хочу, чтобы вы помнили, что эта книга не призвана заставить вас стать карьеристом — во всяком случае, в традиционном понимании этого термина, — эта книга призвана помочь вам побеждать во всех областях жизни. Более того, даже в жизни победа как таковая — не абсолютная ценность. Главное, чему я хочу вас научить, — побеждать тогда, когда вам это действительно нужно. Чтобы вы могли достигать, чего вы хотите, когда вы этого хотите и когда для вас это действительно важно.



Цель номер четыре: откройте в себе гения. Я на сто процентов уверен, что гений живет в каждом из нас. Не обязательно такой же гений, как А. Эйнштейн. Кстати, если мы посмотрим на жизнь самого Эйнштейна, мы узнаем, что он был действительно одаренным человеком во многих областях человеческого знания, но подчас был беспомощен с практической точки зрения. Я верю, что в каждом из нас скрыт гений, каждый из нас обладает какими-то особенными талантами, которыми он может обогатить окружающий мир. Каждый из нас умеет делать что-либо лучше многих, а в некоторых случаях — лучше всех! Когда вы читаете «Возможно всё!», я надеюсь, вы сможете понять, какой гений живет именно в вас. На этом я не буду останавливаться подробно, потому что знаю, что если вы будете следовать тем советам, которые я даю вам на страницах этой книги, вы неминуемо найдете «своего» гения — возможно, даже по чистой случайности.

Для этого нужно совсем не много: всего лишь приучить себя мыслить, выходя за рамки привычного. Один из основоположников американской психологии Уильям Джеймс (William James) как-то сказал: «Гений — это человек, который может хотя бы на чуть-чуть подняться *над мышлением по привычке*». К сожалению, с возрастом привычки укореняются в нас все сильнее, не позволяя нам смотреть на вещи свежим взглядом. Все сложнее и сложнее нам с каждым днем делать что-то не так, «как положено» или «заведено». Приведу в пример одну чудную крылатую присказку о человеке, который 30 лет проработал в одной и той же компании. Она гласит: «Его опыт — не 30 лет работы, а 1 год работы, повторенный 30 раз подряд». Привычное мышление становится барьером для множества людей и множества достижений. Но, как показывает

практика, сломав этот шаблон, можно добиться того, что раньше казалось невозможным. Отличным примером является история Роджера Баннистера, которому впервые в мире удалось пробежать расстояние в милю меньше чем за 4 минуты. До его рекорда — еще со времен древнегреческих Олимпиад — подобное казалось немыслимым! Но ему об этом не сообщили — слава Богу, никто не успел затуманить его сознание этим привычным шаблоном. И он совершил невозможное! А за ним — все новые и новые атлеты пробегали милю менее чем за 4 минуты. Как выяснилось, этот барьер был психологическим, а не физиологическим — главным было лишь избавиться от привычного шаблона!

Просто помните — в вас живет скрытый гений. У вас есть необходимый потенциал. И как только вы его распознаете и примените рекомендованные мной стратегии и тактики его взращивания, вы заживете такой жизнью, о которой даже не мечтали.

И пятое: я надеюсь, что вы сможете по-настоящему научиться уважать себя. Я встречаю множество невероятно одаренных людей, которые, судя по тем вещам, что они говорят, даже не знают, какую ценность они представляют для общества! Они постоянно твердят о том, что их жизнь полна проблем, о том, как они измотаны, и у них крайне низкая самооценка. И я надеюсь, что по мере того, как вы будете продвигаться в изучении этой книги и мы будем проводить время вместе, то знание, которым я поделюсь с вами, не только поднимет вашу самооценку и добавит вам уверенности в себе, но и поможет вам научиться уважать себя. Потому что, как я только что сказал, в каждом из нас живет гений, и уже одно это достойно уважения.





ТРИ НАШИХ «Я»

Есть еще один важный момент, на котором я хочу остановиться, — кому адресована эта книга? С кем я, собственно, разговариваю?

Психологи утверждают, что наша личность делится на три «Я», три составные части. У каждого из нас есть публичное «Я» — то, которое видят окружающие; то, которое «отображается на дисплее». Это наш имидж, наш образ, наша улыбка, наша маска, в конце концов. Это «Я» постоянно опасается, что мы выдаем на поверхность слишком много информации, и выступает в роли внутреннего цензора. Это не то «Я», с которым я хочу говорить. Это «Я» обычно ведет себя гордо и высокомерно. И это не так уж плохо, я хочу сказать, высокомерие — дурная черта, но нет ничего зазорного в том, чтобы гордиться своими достижениями. И все же это не то «Я», с которым я хочу вести диалог. Не в этой книге!

У каждого из нас существует приватное «Я». Это та самая сторона личности, которую видят близкие друзья и родные. Это «Я» не такое вымуштрованное и не такое осторожное. Мы можем рассказать нашим близким друзьям нечто такое, о чем никогда бы не стали говорить в обществе. Это «Я» достаточно открытое, но и не к нему я обращаюсь со страниц книги «Возможно всё!».

«Я», с которым я разговариваю, — это персональное «Я». Та сторона личности, которая известна только ее обладателю. Та, о которой не знают даже самые близкие друзья. Та, о которой не знает даже вторая половина. Это — то самое «Я», которое мы боимся показывать окружающим: оно очень хрупкое и ранимое, и, кроме самих себя, мы не можем доверить его

никому. И у меня есть такое персональное «Я» — точно так же, как у любого другого человека. Это то, что у каждого в сердце. Эта та часть нашей натуры, о которой знаем только мы. Это — то самое «Я», с которым я хочу беседовать в этой книге. Это — то самое «Я», которому адресована эта книга, — я очень хочу, чтобы ее прочитало именно это «Я». После прочтения самое главное «Я» сможет рассказать об этой книге приватному и публичному «Я», которые не столь открыты и не столь честны. Я хочу сконцентрироваться именно на персональном «Я»! Если оно усвоит изложенные в этой книге идеи, у вас появится реальная возможность сделать необходимые перемены в своей жизни, которые приведут вас к заветной цели!



ТОЧКА ОТСЧЕТА

Как я уже сказал выше, готовность к переменам — это именно то, что от вас потребуется, чтобы вы смогли зажить той жизнью, какой хотите. И я понимаю, что многие боятся перемен, потому что, с одной стороны, да, мы хотим нового, но, с другой стороны, перемены нас пугают. Я считаю, что если мы поймем природу перемен, то увидим, что перемены — это не враги, а друзья; наши мощнейшие союзники в достижении невозможного.

Как вы уже наверняка заметили, я без устали напоминал вам о том, что мы контролируем свою жизнь и принимаем решения, из которых в конечном итоге строится наш мир.

Но с чего начинается этот контроль? Что необходимо изменить в первую очередь, чтобы «обуздать» свою судьбу?



Отправная точка в этом процессе — это наш образ мыслей и система наших убеждений.

Не пугайтесь! Я не собираюсь говорить вам, *во что* вы должны верить, у меня несколько иные планы. Авторы многих мотивационных книг говорят вам, *во что* вы должны верить, но у меня нет такой цели. Однако хочу подчеркнуть, что наш образ мыслей, равно как и система наших верований и убеждений, напрямую влияет на результаты всех наших действий. И я собираюсь показать и доказать вам это, а также помочь осуществить те перемены, которые необходимы вам для того, чтобы добиться желаемых результатов. Каждая глава строится именно на этой идее.

Нам необходимо отдавать себе отчет в том, что любое дело начинается у нас в голове.

С одной стороны, мы все обожаем переживать новые впечатления и знаем, что изменения — это позитивно. Но с другой стороны, изменения пугают большинство из нас. Потому что перемены предполагают долю страха, риск, опасение совершить ошибку и, конечно, боязнь неудачи.

Боязнь перемен подхлестывает и огромный выбор вариантов! Что выбрать, какой путь избрать, что именно изменить?

Выбор в современном мире возведен в культ. Просто вспомните: когда последний раз вы покупали зубную пасту, сколько вариантов там было, сколько брендов, сколько размеров! А сколько вкусов! И, конечно, сколько цветов или комбинаций!

Нас постоянно окружают новые идеи, инновации и неожиданные возможности. И эта новизна сыпется на

нас каждую секунду. Поэтому проблема не только в том, как решиться что-то изменить, но и в том — что именно изменить и как.

Допустим, человек решил взять контроль над жизнью в свои руки! А для этого нужно начать меняться. Вот только как человеку выбрать, что делать в жизни?

Как выбрать, во что верить?

Куда идти и на чём концентрироваться?

Да, возможно всё! Но только для тех, кто готов ради этого потрудиться. Ведь успеха может достичь каждый, если приложит к этому силы, эмоции и энергию. И эта книга, я надеюсь, поможет вам определиться с выбором, став точкой отсчета на пути к невозможному.



ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ПЕРЕМЕН

К сожалению, большинство из нас испытывают страх или опасения, когда думают о чем-то новом или о каких-либо изменениях. И как я уже говорил ранее, изменения часто воспринимают, как нечто негативное. И это опасение можно понять. Ведь мы сейчас живем в мире, который буквально пронизан изменениями и нестабильностью.

Например, знаете ли вы, что, исходя из исследований социологов, 50% должностей и профессий, которые будут популярны в ближайшие десять лет, сегодня еще даже не изобретены?

Знаете ли вы, что объем информации, которая доступна человеку на сегодняшний день, удваивается каждые пять лет? Это ли не повод порадоваться, что окончил школу много лет назад!



А вот еще одна интересная статистика: большинство людей в современном обществе меняют свою карьеру (не должность, а именно карьеру!) четыре-пять раз в жизни.

Я понимаю, почему мы боимся изменений, ведь они окружают нас, не дают стоять на месте, затягивают в круговорот. Нравится нам это или нет, но мы не можем *избежать* изменений.

Но этого делать и не стоит!

Ведь если мы поймем, как управлять энергией изменений, она может дать нам огромную силу, потому что перемены приводят как минимум к трем крайне положительным вещам.

1. Изменение всегда предполагает новые возможности. Любая перемена таит в себе возможность достичь чего-то большего, ярче наслаждаться жизнью, посмотреть на себя с новой точки зрения.
2. Всегда есть способ использовать изменения себе на благо. Почему? Потому что — смотри пункт первый — изменения таят в себе возможности. Я не говорю, что их легко разглядеть, но это не значит, что их нет.
3. Из любых изменений, которые мы проводим, можно извлечь полезные уроки. Да, допустим, вы не смогли разглядеть возможность в данной конкретной перемене — так научитесь на ее основе, подумайте, как вести себя в подобной ситуации в будущем или предотвратить ее.

Вы видите, сколько силы таит в себе изменения? Причем именно положительной силы. И самое потрясающее в том, что большинство из этих перемен мы можем создавать сами!

! ЛИДЕРЫ И МЕНЕДЖЕРЫ ИЗМЕНЕНИЙ, ИЛИ «ЭТО КТО ТУТ ЛОШАДЬ?»

Многих удивляет, когда я говорю, что каждый из нас контролирует процесс изменений и его воздействие на нашу жизнь.

Но все довольно просто: контроль над ситуацией может находиться только в одних руках (как мы говорили в главе про удачу), а значит, либо мы ведем за собой изменения, либо они тащат нас за собой.

Приведу простую аналогию: представьте себе наездника и лошадь. У каждого из нас есть два варианта выбора:

- 1) вы можете быть лошадью и позволить жизни, изменениям и обстоятельствам оседлать вас;
- 2) или же можете стать умелым жокеем, заняв место наездника на спине перемен и ситуаций.

Как же на практике занять место всадника? (Думаю, что мало кому из нас захочется тащить на своей спине груз жизненных обстоятельств и при этом нестись вперед галопом.)

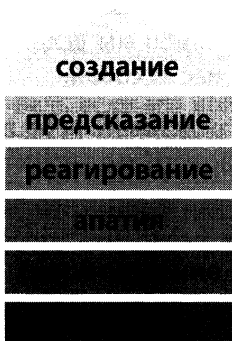
Необходимо сделать выбор,
кем вы хотите стать: менеджерами изменений
или лидерами изменений.

Менеджер изменений — это человек, который просто мирится с переменами, старается держаться подальше от чего-то радикального или неиспробованного, поддерживает «статус-кво», некий нормальный уровень существования. Он старается (как хороший менеджер-администратор) контролировать неизбежные внешние изменения, «укладывать» их в рамки привычной жизни, подстраивать под них себя и свое окружение.



А лидеры изменений — это люди, которые *стремятся* к изменениям, используют изменения себе на благо, умеют обузывать положительную силу перемен. Более того, они не ждут перемен — а иницируют их, заставляя мир (и «менеджеров изменений») меняться им вслед.

Кто же вы?



Для того, чтобы это понять, необходимо проанализировать, как вы воспринимаете изменения. Потому что к переменам можно относиться шестью разными способами, которые можно воспринимать как шкалу: чем ниже вы находитесь по уровню восприятия, тем дальше вы находитесь от позиции лидера изменений.

Позиция № 1: Избегание

Вы просто игнорируете изменения, стараетесь их избегать, прячетесь от них по мере возможности. Если это — ваш подход, то вы, безусловно, всего лишь менеджер изменений.

Позиция № 2: Сопротивление

Вы пытаетесь бороться с изменениями. Вы не хотите меняться, пытаетесь сохранить статус-кво. И, делая это, слишком часто причиняете много боли и себе, и людям вокруг вас. Безусловно, я понимаю, что не нужно меняться только ради самого факта изменений. Да, у всех перемен должна быть своя цель. Но люди, которые обычно сопротивляются изменениям, чаще всего очень далеки от позиции лидера изменений.

Они не умеют пользоваться силой, которую дают эти новшества.

Позиция № 3: Апатия

Вы просто сидите и наблюдаете за тем, как меняются окружающие. Вы много жалуетесь на то, что «мир уже не тот», но мало делаете. Вы очень беспокоитесь — потому что не знаете, как вписать себя в «новую картину». Вполне очевидно, что силы подобный подход не приносит.

Позиция № 4: Реагирование на перемены

Понимая, что изменения неизбежны, вы как-то к ним приспосабливаетесь. Вы ждете, когда изменения придут извне, а потом меняете что-то внутри, для того чтобы соответствовать изменившейся окружающей среде. Это не такая уж и плохая позиция, но она всегда оставляет вас на шаг позади.

Позиция № 5: Предсказание перемен

Вы предсказываете изменения и готовитесь к ним. Вы смотрите в будущее и используете изменения для того, чтобы иметь получить необходимые вам результаты. Это очень неплохо — вы практически стали лидером изменений.

Позиция № 6: Вы — настоящий лидер изменений

Ваше кредо — это творчество. Такие люди, как вы, всегда становятся инициаторами любых изменений. Они сами меняются и создают стандарты, которым потом следуют все остальные.

И перед тем как рассмотреть приемы и шаги, которые помогут вам стать настоящим лидером изменений, я хочу задать вам вот какой вопрос...





РАЗВЕ «7» — ЭТО УДАЧНОЕ ЧИСЛО?

Когда я хочу что-то изменить или улучшить в своей жизни, я задаю себе вопрос: на какой позиции я нахожусь в этой сфере по шкале от 1 до 10 (1 — самое плохое состояние, а 10 — самое хорошее)?

Если провести всемирный социологический опрос, я уверен, большинство из нас скажет: «Где-то около 7» (исследования показали, что от 6 до 8). И эта «счастливая семерка» становится для нас проклятием на многие годы, а то и на всю жизнь!

Почему?

Потому что «семерка» — это максимум, который большинство из нас не преодолевает никогда! У многих людей жизнь застревает на отметке «7», и единственное движение для них — вниз, даже до 2 или 3.

«Семерка» — это поворотный момент, ведь тем, кто хочет ее преодолеть, придется радикально изменить привычный образ жизни!

Задумайтесь: как вы оцениваете свою жизнь? Свое здоровье? Свои отношения? Свою работу? «Семерка» кажется такой привлекательной... Она больше 5, а значит, выше среднего... Она так близка к 9 или 10 — «но куда уж мне до звезд!» Вы так упорно трудились для того, чтобы с гордостью поставить себе «семерку»: да, у меня все хорошо, я доволен, все ОК! «Семерка» похожа на теплую ванну — в ней так приятно и ничего не хочется делать...

Остается задать себе два вопроса:

1. Как я представляю себе 10;
2. И почему я этого не имею — я что, не заслужил?

Задавая эти вопрос себе, я тщательно, подробно описываю работу, дом, здоровье или любовь на «десять из десяти». И с каждой строчкой понимаю, что «семерка», конечно, ничего, но «десятка» сделала бы меня абсолютно счастливым...

И тут наступает момент «Х» — я принимаю решение что-то изменить! И для этого я выбираю путь и составляю план...

Но я, естественно, отлично понимаю, что «перейти за «семерку» сложнее, чем «дойти до» нее!

Я также признаю, что путь к 8 будет извилистым, вполне возможно, похожим на «7-6-4-2-3-4-5-6-5-4-6-7-8».

А если я захочу дойти до десятки, мне, вероятно, придется сменить карьеру (у меня так однажды и случилось) или полностью изменить образ жизни.



СИНИЦА В РУКАХ

Не позволяйте себе отступать от намеченного плана — даже если на пути к десятке придется пройти через трудности положения на отметках «2» или «3»! Изменения — это всегда неизвестность, ожидания подвоха за поворотом и желание опустить руки на середине пути... Но вы начали движение — и это во сто крат лучше «семерочного застоя»!

В то же время многие так и не решаются сделать первый шаг... Они опасаются, что, потеряв потом и кровью заработанную «семерку», они уже никогда — в случае неудачи — не доберутся до нее вновь. Так зачем же тогда рисковать? Ведь «семерка» — это тоже очень здорово! Синица в руке...



И знаете что? Эти люди, возможно, правы. Я не знаю их и их положения и не могу судить, стоит ли им все бросать, и насколько хороша их «семерка»... Я могу сказать только одно — какой бы ни была «семерка», с позиции «десятки» она всегда смотрится в лучшем случае «на троечку»!

Как это возможно?

Очень просто! Только почувствовав вкус жизни на «десять из десяти», вы сможете объективно оценить то, как живете сейчас. И не удивляйтесь, если бодряя «семерка» вдруг окажется слабенькой «тройкой»!

Есть отличный способ проверить объективность своих оценок жизни: спросите! Спросите по-настоящему преуспевшего в выбранной сфере человека, как он оценивает ваш уровень:

- спросите выдающегося спортсмена, насколько здоров ваш образ жизни;
- спросите молодоженов, насколько счастливым кажется ваш брак со стороны;
- спросите уважаемого вами успешного профессионала, какой кажется ваша карьера и т.д.

И, отбросив в сторону все оправдания, спросите себя: на самом ли деле ваша «семерка» — счастливое число?



А ТО ЛИ ВЫ ИЗМЕРЯЕТЕ?

Второе разочарование при анализе моей жизни постигло меня, когда я понял, что мало оценить свое положение на пути к цели — нужно оценить и сам путь!

Насколько верен, понятен и перспективен ваш нынешний путь? Да, по собственной шкале вы занимаете отметку «7» — но адекватна ли эта шкала?

Задумайтесь о своем здоровье: да, оно на «семерку», но куда приведет вас нынешний образ жизни? И можно достичь более высокой отметки, продолжая в том же духе? Ваша диета и нагрузки делают вас более подтянутым и здоровым или ведут к болезням и слабости?

Наша жизнь — это путешествие, а не пункт назначения. Подумайте, приносит ли пользу ваше движение? И есть ли оно? Или вы просто «завязли»...

Что же делать тем, кто застрял (если помощи ждать неоткуда)? Попробуйте ускорить движение!

Да, вас ждут синяки и шишки, проблемы и трудности. Нынешние привычки, отношения и увлечения претерпят болезненные изменения. Вы будете двигаться наугад. На пути вас поджидают ловушки и стены...

Но синяки и шрамы не только заживают, но и, как говорится, украшают. Вы получите иммунитет и станете гораздо устойчивее к переменам и проблемам в будущем. Вы станете гораздо сильнее, чем были, когда просто «барахтались» на одном месте, пусть и украшенном счастливой цифрой «7».

Если вы не приучите себя периодически пересматривать курс и «встряхивать» свою жизнь, вы, скорее всего, закончите жизнь в той же точке, на которой смирились...

Но помните, что бешеный ритм современного мира может стереть в порошок того, кто стоит на обочине, наблюдая за движением других.





КЛЮЧ ЗАЖИГАНИЯ В ВАШИХ РУКАХ!

Если вы стремитесь встать на новый путь, вы должны сделать это сами. Не ждите толчка от меня, вашей супруги или супруга, родителей или начальника! Вы застряли на «семерке» сами — вам самим и развивать новую скорость.

Если ваш путь кажется вам неправильным, смените его! Выберите верное направление и следующие шаги. И начните действовать! Скажите себе: «Все, хватит! Я больше не буду мириться с существующим положением дел! Я хочу большего!»

И для начала придумайте небольшое действие, которое прямо сегодня станет первым на вашем пути. Не ждите! Не откладывайте! Не лелейте свою «семерку»! И даже если вы с первой попытки не достигните 9 или 10, вы встанете на верный путь.

И по дороге к «десятке» вас ждет один приятный сюрприз.

Вы поймете, что «десятки» не существует!

Точнее, отметка «10» плавающая! Свою первую десятку вы описали, когда были на позиции «7» — теперь вы знаете больше. Жизнь на «десять из десяти» — это постоянно меняющаяся цель, которая не дает угаснуть желанию двигаться вперед.

Какой бы прекрасной ни оказалась жизнь в будущей «десятке», перемены к лучшему вновь поманят вас в путь.

Это совершенствование — и есть жизнь по максимуму!

Не прекращайте действовать ни на минуту. Действие может быть физическим, духовным или мысленным — но оно должно быть!

Именно постоянное действие приносит баланс и чувство безопасности, потому что вас уже ничем нельзя «выбить из колеи» — ведь ваша жизнь не ограничивается одной колеей.

Двигайтесь, действуйте, меняйтесь!

Я понимаю, что мысль о том, что придется самим создавать изменения — и, возможно, никогда не найти стабильности, может пугать.

Но почему?

Именно потому, что человеку (особенно женщинам) от природы свойственен поиск стабильности, стремление наладить свой мир раз и навсегда... Но при этом второй — хоть и противоречащей первой — чертой человека является стремление к эволюции, к позитивным изменениям. Так как же уравновесить эти два желания? С чего же начать меняться, учиться контролировать свою жизнь, делать правильный выбор, совершать невозможное, заставлять удачу работать на нас и делать множество других замечательных вещей, о которых многие говорят, но которых немногие достигают?

Если вы еще не передумали читать дальше, давайте откроем следующую главу...



Как только вы замените негативные мысли положительными, вы начнете получать положительные результаты.

Уилли Нельсон

ТОЧКА ОТСЧЕТА В ГОЛОВЕ

ИЛИ НЕВОЗМОЖНОЕ
НАЧИНАЕТСЯ С УБЕЖДЕНИЙ

ГЛАВА

3

Я хочу задать вам пару вопросов...

Вы когда-нибудь страдали от недостатка дисциплины? От недостатка процветания и успеха? Бывает ли так, что вы приказываете себе «спуститься с небес на землю», потому что считаете, что вашим мечтам не суждено сбыться? Такие мысли вас посещают?

Я думаю, что большинство из нас ответит: «Да, время от времени такие мысли приходят мне в голову!»

Позвольте мне задать вам и другой вопрос. Что удерживает вас от того, чтобы сделать свою жизнь такой, какой вы ее хотите видеть?

Когда я задаю этот вопрос своей аудитории на семинарах и мастер-классах, молодые люди обычно отвечают примерно так: «Что меня останавливает? Отсутствие денег! Отсутствие времени! Отсутствие образования! Начальник не разрешает! Мама не велит! Друг смеется!»

Бывает, что люди, отвечая на вопрос, что же мешает им претворить в жизнь свои заветные мечты, говорят «Не судьба!» или «Мне просто не везет!».

У всех этих ответов есть одна общая черта — причины, которые называют эти люди, находятся вне сферы их прямого контроля. Это принципиально важный момент!

Если вы хотите понять, каким именно образом можно научиться влиять на события во внешнем мире, первое, чему следует научиться, — это понять, как устроен наш внутренний мир; разобраться, как наши мысли влияют на наш внутренний мир, а через него — на внешний.

Возможно, вы думаете: «Ах, это! Джон! Ну, перестань! Мы уже сто раз слышали всю эту мотивацион-

ную болтовню о том, что надо “позитивно” смотреть на вещи!»

Поймите! Я иду совсем по другому пути. Моя юность и молодость прошли в восьмидесятые и девяностые — именно тогда на каждом углу велись разговоры о позитивном мышлении. Я знаю, что на самом деле эти разговоры велись и раньше, но вот что занятно: в восьмидесятые и девяностые просто не было отбоя от доморощенных психологов и бизнес-тренеров, каждый из которых призывал нас «мыслить позитивно». Эта тенденция жива и по сей день. И сейчас из-под каждого куста вещает очередной гуру, призывая нас к «позитивному мышлению», рассказывая, как мы можем «изменить свой мир», говоря приятные вещи зеркалу по утрам.

Я испытал многие из этих методик на себе — они не работают или работают крайне неэффективно. И не потому, что улыбаться зеркалу по утрам — плохо, а потому что «разговоры с зеркалом» — это лишь часть общей системы.

Я думаю, все согласятся, что позитив — это хорошо. С другой стороны, вы, скорее всего, скептически относитесь ко всем этим «чудодейственным» и «мгновенным» методикам — так же, как и я. Поэтому я хочу, чтобы вы поняли — если вы начинаете нервничать, заслышав очередную «мотивационную» проповедь, знайте — меня это раздражает не меньше, чем вас!

Посетив мои семинары, многие люди говорят мне: «О, вы дали нам прекрасную мотивацию!» — за мной даже закрепились репутация «мотивационного» оратора! Но я могу сказать честно, что ни на одном из своих публичных выступлений — а я выступал на публике в общей сложности более десяти тысяч часов,



И это влечет за собой еще один вопрос. Какая часть успеха и позитивного мышления является результатом осознанных установок, а какая — результатом тривиального везения?

И это, конечно же, влечет еще один вопрос: как сделать так, чтобы нам чаще «везло», и мы были всегда способны достигать невозможного?

Итак, я собираюсь провести вас шаг за шагом через все моменты, связанные с тем, что, как и почему мы должны делать, чтобы добиться желаемых результатов, и как научиться контролировать себя, чтобы управлять внутренним миром, который, вне всякого сомнения, воздействует на мир внешний.

У меня нет ученой степени по психологии, и я не буду делать вид, что она есть. Именно поэтому решения, которые я предлагаю, предельно просты. В то же время, я уверен, что если вы поймете мои идеи, это изменит весь ход ваших мыслей, и в конечном итоге изменит ваш внутренний мир в лучшую сторону.

Да, кстати! Хотя у меня и нет ученой степени по психологии, мои идеи документально подтверждены ведущими психоаналитиками с мировым именем. То, что вы читаете, — это не отсебятина; ведущие психологи со всего мира подтвердят, что мои слова основаны на реальных фактах.



ХОД НАШИХ МЫСЛЕЙ, ИЛИ СХЕМА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

Для того чтобы лучше понять, каким образом мы мыслим, и, в конце концов, добиваемся в жизни того, что

нам нужно, я составил вот такую простую схему. Прежде чем я перейду к объяснениям, позвольте попросить вас кое-что сделать. Просмотрите схему три раза и попытайтесь понять, что на ней изображено. Я знаю, что вы, возможно, думаете: «Сейчас опять нам будут пудрить мозги!» Нет! Я обещаю этого не делать! Просто внимательно просмотрите схему три раза, а затем можете читать дальше.



Давайте попробуем разбить весь процесс на несколько маленьких частей, чтобы понять, каким же образом мы совершаем те или иные поступки.

1. Все начинается с ситуаций, в которых мы оказываемся, событий, которые с нами происходят, и опыта, который мы получаем

Все, что встречается на нашем жизненном пути, становится частью нас самих. Каждая реклама, которую мы видим, каждый рекламный щит, который попадает в наше поле зрения, каждый разговор, каждый образ,

каждая мысль — все становится частью нашей личности — осознаем мы это или нет.

Итак, нам необходимо осознать, что все идеи, поступающие к нам из внешнего мира и записывающиеся в нашем сознании, в конечном итоге оказывают влияние на наше поведение. Этот момент следует обязательно иметь в виду, так как — мы подробно остановимся на этом чуть позже — если мы сможем изменить свою «среду обитания», мы сможем во многих отношениях изменить и наш мир.

Как я уже сказал, ситуации, в которых мы оказываемся, события, которые с нами происходят, и опыт, который мы получаем, — все это записывается в нашем подсознании (я подробно остановлюсь на бессознательном чуть дальше). Поскольку все, что с нами происходит, записывается в нашей «скрытой» памяти, попадая в новые ситуации, мы используем свой предыдущий опыт для того, чтобы интерпретировать их (т. е. объяснить самим себе, классифицировать, ответить на вопрос: «Что это за ситуация и чем она закончится?»).

2. Подобные интерпретации рождают наше восприятие мира, а оно — формирует систему убеждений

В нашем бессознательном остается запись о каждом происходящем с нами событии, и именно на основе этих записей строится система наших убеждений. Причем, что самое интересное, все эти записи — как диафильмы — хранятся в нашем сознании (по мнению многих ученых) в виде картинок. Вот, кстати, почему, по легенде, перед смертью жизнь картинками проносятся перед глазами...

Уильям Джеймс¹ первым предложил идею, заключающуюся в том, что люди мыслят картинками — теперь эта идея обозначается словом «визуализация». Все мысли и даже сны приходят к нам в виде картинок. Не только и не столько в виде слов или фраз, а именно в виде возникающих в нашем сознании образов — используемые нами слова являются всего лишь ярлычками, которые мы навешиваем на ту или иную картинку. Уильям Джеймс утверждает, что мы можем контролировать процесс рисования этих картинок. Каждый из нас — режиссер и продюсер своей собственной кинокартины; если мы «снимем фильм» про ту жизнь, которой хотим жить, и не дадим никому поколебать нашу веру, картинка оживет и станет реальностью. Каждый из нас может снять свой «голливудский блокбастер».

Очень важно понять, что мы действительно можем контролировать свое восприятие реальности. Когда с нами происходит какое-либо событие, наше восприятие диктует нам, как этот опыт «регистрировать» — как положительный, или как отрицательный. Этот процесс «регистрации» также основывается на предшествующем этой ситуации опыте.

Есть одна замечательная аналогия, которая помогает понять, о чем идет речь. Мы уже определили, что мыслим картинками. Так вот, описанная выше «регистрация» автоматически помещает любую из этих картин в наше сознание в раму — положительную или негативную.

Например, если в детстве мама пугала вас тем, что разлюбит вас и отдаст в приют, если вы будете плохо

¹ Уильям Джеймс (William James) был одним из главных сторонников отхода от психологии, строящейся на философии детерминизма; многие считают его отцом американской психологической школы. — *Прим. авт.*

себя вести, у вас сформируется негативная «рама», в которую вы, скорее всего, поместите свои будущие отношения с женщинами. И если спустя много лет жена скажет вам: *«Мне очень неприятна эта твоя привычка — изменись, пожалуйста!»*, услужливое подсознание сразу поместит эту ситуацию в раму отношений с матерью — и допишет фразу супруги за нее: *«Мне очень неприятна эта твоя привычка — изменись, пожалуйста, а не то я разлюблю тебя и уйду к другому!»*

Было проведено огромное количество исследований, показавших, что счастливые и успешные люди обладают своими, специально созданными «картинами» и «рамами». Безусловно, я не буду призывать вас постоянно быть позитивным, но могу сказать вот что: рамы, в которые вы помещаете всю информацию или, в нашем случае, «картины сознания», действительно определяют очень многое в вашей жизни, если не всё.

Давайте на секунду вернемся к удаче, о которой говорили в самом начале книги. Люди, которые верят в то, что они удачливые или благословленные, ощущают, что их ждет светлое будущее, что их жизнь будет позитивна, что с ними обязательно случится что-то хорошее. Всегда ли это происходит? Конечно, не всегда. Но вот что нужно понимать: с течением времени это ожидание чего-то позитивного, чего-то хорошего, становится автоматически сбывающимся предсказанием. И именно это помогает тем людям, которых все считают удачливыми, оставаться удачливыми и дальше — даже перед лицом неудач или трагедий.

Я хочу, чтобы вы задумались именно об этом прямо сейчас, потому что такое ожидание действительно очень важно. Возьмем для примера двух людей с разными «рамами» сознания: человека, который ощущает себя

удачливым, и человека, который ощущает себя невезучим. Вот в чем разница между ними.

Допустим, они оба попадают в автомобильную катастрофу. Что говорит человек, которого все считают удачливым? Он говорит: *«Ух ты! Слава Богу, я выжил в этой катастрофе, это же потрясающе! И знаете, человек, с которым мы столкнулись, оказался прекрасным собеседником и профессиональным юристом. Мне удалось наладить с ним отношения и узнать много нового, когда чуть позже мы пошли пить кофе».*

А человек, который считает себя невезучим, обычно думает: *«Боже мой, опять я попал в катастрофу... Я постоянно влипаю в какие-то происшествия! Ну почему это постоянно происходит со мной?»*

Везучий человек просто отмечает, как праздник, то, что остался жив, а невезучий постоянно плачет, что он — жертва обстоятельств.

Вы видите, у каждого из них есть выбор рамок, в которые они заключают свой мир.

Если вернуться к аналогии про картину и раму, станет очевидным, что уродливая старая драная рама может испортить любой шедевр. Именно так наши старинные комплексы и созданные еще в детстве ограничения способны испортить любую ситуацию, просто не позволяя нам делать невозможное.

3. Итак, наше восприятие мира, или система убеждений, строится на основе картинок, каждая из которых в свое время «отпечаталась» в нашем сознании

Именно наше восприятие влияет на то, как формируются наши мысли и позиции по отношению к окружающим нас явлениям.



Если верить Википедии, наше мировосприятие напрямую связано с «расположением духа, умонастроением, или направлением мыслей». И здесь мы подходим к ключевому моменту, который необходимо очень четко усвоить: поскольку мы можем контролировать свое восприятие окружающего мира, мы можем также в конечном итоге контролировать наши мысли, настроения и наше отношение к жизни.

Почему это так важно? Многие люди скажут вам, что привыкли доверяться чувствам, и эмоции диктуют им ту или иную линию поведения. Однако на самом деле это не совсем так. Это не так, потому что те чувства, которые мы испытываем и которые заставляют нас поступать тем или иным образом, существуют не сами по себе, а определяются нашими мыслями и настроением. Итак, если вы думаете, что в основе всего лежат именно чувства — знайте, это неверно! Чувства создаются мыслями.

Приведу пример:

Официант в ресторане перепутал ваш заказ и принес вам не то блюдо.

Вы — в ярости и еле сдерживаете себя, что не давать официанту тумаков.

Когда вам говорят: «Успокойся, к чему затевать драку?», вы аргументируете свою позицию так: «Он виноват, он меня разозлил, злоба определяет мои поступки, поэтому я его побью!»

По сути, вы отдаете контроль над своим поведением собственным эмоциям. Получается, что любая мелочь может вывести вас из себя, — и от этого страдаете и вы, и окружающие. «Что ж поделать, — думаете вы. — Такой у меня характер. Я очень эмоционален!» Но то, что у вас есть эмоции, совершенно не означает, что им нужно потакать.

Очень часто многие люди принимают за аксиому то, что их чувства и их поведение определяются исключительно жизненными ситуациями, в которые они попадают.

Приведу еще один пример: допустим, некая молодая сотрудница постоянно испытывает страх и стресс, и думает, что это происходит от того, что у нее слишком много работы. Но такое объяснение является неверным и неполным — в нем опущена важная составляющая часть процесса. Если мы вернемся к схеме — между ситуацией, опытом, событием (завалили работой, предъявляют слишком высокие требования) и чувством патологического страха (или стрессом), есть еще один крайне важный подпроцесс. Наша героиня обдумывает сложившуюся ситуацию и разными способами ее интерпретирует. На основе прошлого опыта она «регистрирует» эти обстоятельства как негативные, говоря себе: «Я должна сделать эту работу вовремя, иначе меня уволят, это так ужасно, что на меня столько всего взвалили, мне просто не справиться!» Она может продолжать и дальше в том же духе, направляя свои мысли в такое русло, что становится просто заложницей стресса и патологического страха. Если бы ее прошлый опыт (например, ее один раз уволили за не вовремя выполненное задание) не стал бы подобной негативной рамой, картина «у меня много работы» могла бы выглядеть и иначе: «У меня много работы — это отличный способ показать, насколько я организована и продуктивна!»

Как же изменить свои «рамы» и возможно ли это? Потерпите немного — и я дам ответы на оба вопроса!

Итак, очень важно научиться отдавать себе отчет в том, что наши эмоции вызываются нашими мыслями, которые, в свою очередь, строятся на нашем восприя-



тии мира (или наших убеждениях), рождающемся из ситуаций, в которые мы попадаем в течение жизни.

Тот внутренний диалог, который мы ведем каждый день сами с собой, оказывает огромное влияние на чувства и эмоции, которые мы испытываем, а отнюдь не наоборот.

4. Эмоции (чувства), которые мы испытываем, в конечном итоге ведут к решениям, которые мы принимаем

Я уже много раз говорил, что мы — хозяева своей судьбы, потому что она строится на основе решений, которые мы принимаем. Мы можем принимать *любые* решения — но иногда сами себя останавливаем. Как? Собственными эмоциями. Как мы увидели выше, эмоции — это продукт нашего восприятия в третьем поколении (восприятие — мысли — эмоции). Очевидно, чтобы изменить продукт, нужно изменить его источник. Иными словами, поскольку мы не можем влиять напрямую на чувства (точнее, это просто не имеет смысла), нам остается изменить свое восприятие (или убеждения).

Например, вы решили сбросить вес.

Отлично! Но это решение без изменения восприятия мира ни к чему не приведет.

Да, вы сели на диету, но по-прежнему воспринимаете мир с позиции толстяка. Вы до сих пор считаете, что — даже став меньше есть — вы все равно «жиртрест». (И этот «термин» — один из самых нейтральных из тех, которым награждают себя полные люди, решившие сбросить вес!)

Если вы чувствуете себя толстяком и интерпретируете свое состояние негативно, ход ваших мыслей

будет, скорее всего, таков: «Я толстый (толстая), а толстые люди уродливы, и ни на что в жизни не способны! Ешь — не ешь, все равно в зеркало на себя смотреть противно». Это в конечном итоге приведет к возникновению дополнительных негативных мыслей и эмоций, которые приведут вас к решению: «Да ну его на фиг — худеть! Все равно не получится... Как был (была) уродом, так и останусь». Решение, принятое без должной поддержки сознания, тает без следа; никакого влияния на ваше поведение оно не оказывает и все возвращается на круги своя. Разве что в ваше мышление добавилась еще одна негативная «рама»: *«Диеты не работают — раз уж ты толстый, смиришься с этим!»*

Поскольку наши решения определяют наше поведение, наши поступки и их последствия, мне кажется, что это самое простое и логичное объяснение всего, что мы делаем или не делаем в жизни. Помните пример про везунчика, неудачника и автокатастрофу? Исследования показали, что люди, настраивающие себя на удачу, и вправду удачливы! В подавляющем большинстве «везунчики» уверены, что их ждет светлое будущее, у них высокая самооценка, и часто эти ожидания не позволяют им пасть духом перед лицом неудач или трудностей, а также окрашивают их общение с окружающими в теплые тона. Поэтому важно, чтобы мы не дали своей самооценке упасть — если видите все только в черном цвете, то такой и будет ваша жизнь, поскольку ваши эмоции будут тоже «чернее тучи», заставляя вас принимать решения, основанные исключительно на негативных предпосылках.

Позвольте мне прояснить свою позицию так: степень негатива или позитива в вашей оценке какого-либо события является в конечном итоге степенью негатива или позитива в принимаемых вами решениях. Инте-



ресно, что и тот, и другой тип мышления (позитивный и негативный) являются неосознанными и происходят как бы «на автомате». Очень важно отдавать себе в этом отчет, потому что сейчас мы подходим к главной хорошей новости...

Каждый из нас на самом деле может влиять на процесс собственного мышления!

Без каких-либо вопросов, первая причина того, что люди не достигают поставленных целей, состоит в диссонансе между их шаблонами мышления и тем, чего они хотят добиться.

О чем я?

О недостатке того, что обычно называют термином «конгруэнтность»¹. Получается, что цель не достигается в тех случаях, когда:

- восприятие;
- убеждения;
- мысли;
- эмоции;
- решения;
- и действия человека *не соответствуют друг другу*.

Иными словами, сознание и бессознательное человека работают не синхронно.

Не пугайтесь! Я не собираюсь заводить вас в дебри психологических терминов, все очень просто.

¹ **Конгруэнтность** (в психологии) — мера соответствия Я-реального Я-идеальному. Состояние целостности и полной искренности, когда все части личности работают вместе, преследуя единую цель. Например, если личность чувствует, думает, говорит и делает одно и то же, в этот момент времени такую личность можно назвать «конгруэнтной».

Вот все, что вам нужно знать об осознанном и бессознательном.

Во-первых, в нашем сознании протекают осознанные и бессознательные процессы. Осознанные действия — это те, которые вы осуществляете, отдавая себе в этом отчет и зная о том, что вы отдаете себе в этом отчет. Например, если вы голодны, вы думаете о еде. Вы это осознаете. Или вы опаздываете на важную встречу и думаете: «Ой, я же опаздываю!» — вы осознаете, что опаздываете. Или вы думаете: «О! Как хороша эта картина!» Вы думаете об этом осознанно. А вот в своих бессознательных мыслях вы не отдаете себе отчета. Вот она хитрость! Успешные люди — будь то звезды спорта или музыки, процветающие бизнесмены или передовые ученые — сумели заставить свое осознанное и бессознательное вместе работать на достижение успеха. Большинство людей не пользуются этим секретом — их потенциал так и остается нераскрытым, потому что они не понимают, каким образом работает их сознание.



Как я уже сказал, в нашем сознании протекают два глобальных мыслительных процесса — осознанный и бессознательный. Если мы научимся контролировать оба этих процесса и делать так, чтобы они протекали согласованно, или конгруэнтно, мы сможем добиться таких успехов, о которых даже не мечтали. И это особенно важно, потому что мы крайне редко отдаем себе в этом отчет.

Осознанное и бессознательное находятся в разладе!

Скорее всего, вы уже знаете, что наша «осознанная» часть обладает ограниченными возможностями для хранения информации. Исследования показали, что мы можем запомнить примерно семь (иногда чуть больше, иногда чуть меньше) информационных сгустков в от-

дельно взятый отрезок времени. Именно поэтому в большинстве стран телефонные номера разбивают на небольшие группы из двух-трех цифр. А что же происходит за фасадом тех самых семи информационных пучков, которые мы осознанно записываем в свою память? Хороший вопрос! Очевидно, очень многое — кто-то же должен контролировать биение сердца, пищеварительные процессы, реакцию организма на внешнюю температуру, дыхание и работу прочих парасимпатических систем! Каким образом мы ведем машину, даже не думая о выполняемых нами действиях? Кто ответственен за прием и обработку миллиардов информационных пучков, поступающих извне? Это наше бессознательное, или, как говорят некоторые психологи, «неосознанное» — то, что никак с осознанным не пересекается. Это, однако, не означает, что эта часть нашего мышления неактивна — она активна даже тогда, когда мы спим. Исследования бессознательной части нашего мышления дали поразительные результаты: некоторые пациенты, находившиеся во время операции под полным наркозом, помнили все, что говорилось в операционной. Несмотря на свое бессознательное состояние, они могли вызвать из памяти разговоры врачей — эти разговоры записывались в их подсознании. Как я уже сказал, схема иллюстрирует то, что, если мы оказываемся в какой-либо ситуации, получаем какой-либо опыт, или с нами происходит какое-либо событие, все это записывается в бессознательном — думаете вы об этом или нет.

Мозг контролирует тысячи телесных функций, каждую миллисекунду принимая и обрабатывая астрономическое количество информационных потоков, и что, как мне кажется, особенно примечательно — он делает это без какого-либо осознанного контроля с нашей стороны. Очень важно понять, что если все, что нас окру-

жает, все, что мы испытываем, все что мы видим и слышим, записывается, то в конечном итоге это превращается в убеждения — хорошие или плохие, но внешнего контроля не требует. Это не означает, что вы не можете контролировать эти процессы, просто внешний контроль им не нужен.

Вот еще интересная новость: бессознательное никогда не забывает, как совершать то или иное действие, — оно вообще никогда ничего не забывает. Сознание может забыть, бессознательное — никогда.

Но вот что важно: бессознательное только тогда становится эффективным инструментом достижения успеха, когда помнит только то, что совпадает с нашими интересами.

Это происходит не всегда, так как мы испытываем негативные эмоции и попадаем в нежелательные ситуации, — бессознательное, конечно же, запоминает и это и контролирует наше поведение соответствующим образом, когда мы попадаем в аналогичные ситуации, когда с нами происходят похожие события, и когда мы получаем сходный опыт. Все это в конечном итоге приводит к формированию убеждений. Каждая наша реакция на внешний раздражитель запускает химическую реакцию в нашем теле, поэтому наши мысли имеют принципиальное значение не только для осознанной стороны нашего разума, но и для бессознательной. Бессознательное сродни вашему верному ассистенту, который сделает все, что ему прикажут.

Но вот вопрос: какие приказы вы отдаете своему бессознательному?

Опять-таки большинство людей не думает о бессознательном, и бессознательное делает только то, что подсказывает ему опыт. Ну, а если в вашей жизни было



много разочарований — догадайтесь-ка с трех раз, как поведет себя бессознательное? Ваше мировосприятие не будет позитивным, и тем самым вы, в конце концов, выдадите вашему бессознательному «лицензию» на негатив. Например, вы можете сказать: «Я достоин самого лучшего!» И тут же ваше бессознательное усмехнется вам в лицо: «Ты? Вспомни свое прошлое — ничего ты не достоин!» Каков, по-вашему, будет результат? Если вы не остановитесь на минутку, чтобы подумать и прислушаться к голосу бессознательного, вас всегда будет преследовать легкое чувство неустроенности, вам всегда будет казаться, что вы что-то упускаете, и это приведет вас к непоследовательности в действиях. Этим-то и объясняется, почему мы чувствуем себя нелепо, когда смотрим в зеркало и пытаемся сказать своему отражению что-нибудь хорошее.

Итак, конгруэнтность (или «соответствие») — это такое состояние, когда наше сознание, наше бессознательное и наше поведение действуют синхронно, все ваше существование подчинено достижению поставленной цели. Восприятие определяет наши мысли, мысли — эмоции, эмоции — решения, а решения — действия. И все звенья этой цепочки согласованны! Это очень важно, потому что именно принятие решений определяет, какие действия мы будем совершать, а они определяют, какой будет наша дальнейшая жизнь¹.

Наш мозг состоит из миллиардов клеток и нейронов, между которыми каждую миллисекунду возникают миллионы взаимосвязей — рождая мысли, идеи, решения. И — по результатам исследований — количество возможных *одновременных* связей между нейронами превышает количество атомов во Вселенной.

¹ Подробнее об этом вы также можете прочитать в книге Энтони Робинса «Неограниченная Сила» (“Unlimited power”). — *Прим. авт.*

Да, возможно, вам придется прочитать эту фразу снова. Она говорит о том, что люди обладают практически неограниченной свободой творчества и неограниченными способностями решения проблем.

Мы обладаем потенциалом, о котором сами даже не догадываемся, именно поэтому я считаю, что возможно всё. Я хочу подчеркнуть, что мы сами искусственно ограничиваем себя, не используя этот замечательный дар — силу нашего разума.

Возможно, сейчас вы уже думаете: «Да, Джон, все это так! Я все понял! И все же в своей жизни я редко достигаю именно того, чего хочу!»

Я понимаю вас, прекрасно понимаю! И повторяю вам: вся причина — во внутреннем конфликте. Вы пытаетесь чего-то добиться, это не случается, и вы меняете линию поведения — казалось бы, все верно! Но ваше мышление осталось прежним — и что же? Ничего! Если вы хотите измениться внешне, необходимо измениться внутренне. То есть в конечном итоге — сменить тип мышления.

Посмотрите на то, в каком положении вы находитесь. В каком доме вы живете, на какой работе трудитесь, сколько денег у вас отложено в банке, кто ваши друзья, каково ваше духовное состояние, каково здоровье, и спросите себя — устраивает ли меня это? Большинство людей, даже вполне успешных, скажут — нет, меня не вполне все устраивает. И большинство людей скажут, что пытаются изменить существующее положение вещей. Но вот в чем хитрость! Если вы пытаетесь изменить свою жизнь, и это у вас не получается — вас связывает по рукам и ногам именно внутренний диссонанс. Ваши мысли о переменах звучат не на той частоте, на которой звучат сами перемены.



Итак, если вы действительно хотите перемен, вот самая главная новость к этому часу: у каждой проблемы по определению есть решение, но решения ваших проблем никогда не находятся на том же уровне мышления, что те действия, которые привели к сложившейся ситуации.

Как сказал Эйнштейн, существенные жизненные проблемы не могут быть решены на том же уровне мышления, который у нас был, когда мы создавали для себя эти проблемы. Обратите внимание — эта фраза говорит о том, что груз решения наших проблем ложится именно на наши плечи. Я считаю, что это важно.

Если мы хотим осуществить перемены, которые нам необходимы, мы в конечном итоге должны изменить наше мышление. Большая часть наших мыслей, кстати, не так уж и плоха, но есть и такие моменты, от которых определенно следует избавиться, так как они подрывают наши жизненные силы. Многие люди даже не отдают себе отчет в том, что мысли, которые у них есть, вызывают тот самый губительный диссонанс. Итак, давайте посмотрим на негативные мысли, которые мешают вам достичь ваших целей, и о существовании которых вы, возможно, и не догадывались.

**! «НЕ ВСЕ МЫСЛИ
ОДИНАКОВО ПОЛЕЗНЫ...»**

Думаю, что вы понимаете, что не все убеждения и мысли, которыми наполнена наша голова, нам помогают. Многие из них, наоборот, разрушительны и вредны. Например, если вы убеждены, что можете летать без всяких дополнительных приспособлений, велика вероятность попробовать свое умение, выпрыгнув из окна

и сломав себе шею. Или если вы верите, что можете поднять вес в 10 раз больше своего (как умеет муравей), легко надорваться или вовсе сломать позвоночник.

Поэтому, если вы верите в то, что ничего не стоите, это приведет к депрессии, постоянному ощущению собственной бесполезности и тому, что вы начнете *вести* себя, как никчемный человек.

Именно поэтому мы должны тщательно отслеживать свои мысли, так как от них во многом зависит наша жизнь.

И понять это — первый шаг на пути к любым изменениям, а значит, и к тому, чтобы сделать невозможное возможным.

Но перед тем как выяснить, откуда в нашей голове рождаются негативные убеждения, позвольте озвучить несколько важных комментариев.

К сожалению, негативные мысли гораздо разрушительнее и опаснее, чем считают многие люди.

Например:

1. Негативные мысли чаще всего не реальны и даже не логичны. Эти мысли не способствуют процессу осмысления (понимания) — они лишь усугубляют стресс, недовольство собой и напряжение.
2. Негативные мысли самоуничижительны и разрушительны для человека. Они не позволяют нам двигаться вперед, убеждая нас в том, что мы ни к чему не способны или никчемны.
3. Негативные мысли часто появляются автоматически (из-за заложенных с детства механизмов мышления) — и часто оседают в подсознании. Как известно, подсознание работает независимо



от нашего мышления, поэтому негатив пронизывает нас изнутри без нашего ведома.

4. Негативные мысли оказывают разрушительный эффект на наше здоровье. Думаю, для вас не секрет, что стресс является причиной большей части сердечных приступов, инсультов, повышенного давления, головных болей, аллергий и кожных заболеваний. Многочисленные исследования подтверждают психосоматическую природу многих болезней: негативные мысли и стресс заставляют наше тело страдать и выражать это страдание единственным знакомым ему способом — через боль и разнообразные расстройства.
5. И, наконец, негативные мысли не позволяют нам полностью раскрыть свой потенциал. Помните исследование, которое я приводил выше? Профессор Эллис Айсен говорит: «Даже небольшие инъекции позитива делают человека выносливее, умнее и продуктивнее». Остается лишь догадываться, к чему приводят небольшие (или большие) инъекции негатива. Ведь именно негативом, к сожалению, наполнена наша жизнь!

Становится понятно, почему негативные мысли оказывают столь разрушительный эффект на человека. Но возникает вопрос: если они действительно так опасны, почему же столько людей позволяют негативу буквально выжигать себя изнутри, и ничего не делают?

Отличный вопрос. Я сам задаюсь им уже много лет. И вот к какому ответу я пришел. Ответ этот не только максимально приближен к реальности, но и пугает, потому что относится к каждому из нас.

Отчасти, мне кажется, корень проблемы кроется в том, что мы — как общество — за последние двадцать

лет (особенно в западных странах), настолько «наелись» так называемым «позитивным мышлением» и соответствующими техниками, что просто перестали обращать внимание на очередные призывы докторов «мыслить веселее».

Кроме того, никому уже не хочется выглядеть полоумным, который пугает коллег по офису позитивными речевками или ведет сам с собой «зеркальные» беседы о том, что *«все будет хорошо, мой чемпион!»*.

Но есть у этой проблемы и другой корень. К счастью, в нашем мире не так много людей, которые так и пышут злом. Настоящих «исчадий ада», слава Богу, видно с первого взгляда. И они не трубят об этом на каждом углу, потому что общество очень настороженно относится к любым проявлениям агрессии и негатива. Именно поэтому «легкий налет» негатива заметить в ком-то довольно сложно, а в себе — так и вообще невозможно. А как исправить то, что не видишь сам в себе (особенно если оно похоронено в подсознании)? Чаще всего в коллективе находится одна «язва» или один «пессимист», а остальные считают себя «реалистами», не замечая негативных мыслей и убеждений в самих себе.



НЕГАТИВНЫЕ ШАБЛОНЫ МЫШЛЕНИЯ

Сейчас я хотел бы поговорить о самых распространенных шаблонах негативного мышления или поведения. И прошу вас задать себе вопрос: встречаются ли эти явления в моей ежедневной жизни? Ответьте себе откровенно, поговорите со своим персональным «Я», которое скрыто к глубине души.



Признаться себе крайне важно — ведь это означает начало изменений к лучшему. Но в то же время не впадайте в крайности и не рвите на себе волосы со словами: «Боже, как я был неправ! Я испоганил себе жизнь!»

Да, возможно, вы сами методично «подкладывали себе свинью» в прошлом. Но мы подробно поговорим с вами о том, как избавиться от каждого из приведенных ниже шаблонов. Потому что это — возможно! Исследования ученых показали, что позитивная мысль обладает силой, в 100 раз превышающей силу мысли негативной, — а, значит, в наших с вами руках всегда будет более мощное оружие.

Шаблон первый

Иррациональное мышление

Этот шаблон означает, что вы делаете выводы из ситуации, не проанализировав или не приняв к сведению логические основания или доказательства происходящего. Например, вы искренне считаете, что Х замыслил против вас недоброе и только и ждет, как бы вас подставить. Вроде бы доказательств этому нет, его поведение никак не подтверждает ваши мысли, но вы — вопреки всему — уверены, что от Х нужно держаться подальше, а лучше — и вовсе нанести упреждающий удар.

Или, увидев человека на тонированном «Мерседесе», вы тут же мысленно приписываете его к мафии.

Или, заметив, что кто-то разговаривает неподалеку и улыбается, когда смотрит в вашу сторону, вы решаете, что он смеется над вами или распускает о вас сплетни. Этот шаблон мышления опасен тем, что отрывает вас от реальности и заставляет действовать на основе собственных домыслов, а не реальности.

Шаблон второй

Черно-белое мышление

Человек, делящий мир на черное и белое, просто не видит других цветов и оттенков. И если в ситуации что-то пошло не так, она автоматически считается провальной. Любитель черно-белого мышления всегда очень радикален в оценках: *«Если я не сделал чего-то идеально, я потерпел поражение. Лучше было бы и не начинать»*. Подобные мысли старят такого человека раньше времени и приводят к депрессии и даже язве желудка!

Шаблон третий

Нездоровое обобщение

У таких людей одно негативное событие тут же превращается в глобальную схему всей жизни:

«Я ему не понравилась! Все, я так и знала, что меня никто и никогда не полюбит!»

Или:

«Иванов снова обошел меня и занял должность директора департамента. Не светит мне в этой жизни повышение по службе. Так и буду вечно сидеть в рядовых продавцах».

И ничто уже не может убедить такого человека в том, что случившееся — единичный случай. Или случай в ряду похожих, но следующий раз можно будет сделать другим.

Шаблон четвертый

«Так должно (не должно) быть!»

Слишком часто такие люди строят свою жизнь на основе неких правил (происхождение которых порой про-

сто непонятно) — и не готовы хоть на шаг отступить от аксиом.

«У по-настоящему талантливых хозяек блюда получаются с первого раза! А у меня руки не оттуда растут...»

«Все умные ребята поступают в университет на бюджетное отделение. А я — умом, видно, не вышел...»

«Меня должны уважать уже только потому, что я — руководитель отдела!»

Несоответствие заданным нормам вызывает в человеке не просто разочарование, но и презрение, если не отвращение, к самому себе.

Но есть у этого шаблона и еще одна сторона. Мотивируя себя исключительно фразами типа «Ты *должен* сесть на диету, посмотри на себя!» или «Человек в твоём возрасте уже год как *должен* был жениться!», любители стандартов вызывают в себе лишь недовольство и ощущение несоответствия окружающему миру. Неудивительно, что такой подход не работает и приводит лишь к самоуничтожению, бунтарству и действиям «назло».

Шаблон пятый

Ментальный фильтр или выборочное мышление

Через подобный фильтр у человека проходит лишь часть событий, искажая картину мира. Например, презентация, проведенная перед группой в 10 человек, вызвала у 9 из них положительный отклик. И лишь один из слушателей озвучил свое недовольство или критическое замечание. Если выступавший обладает

выборочным мышлением, он проведет несколько дней, расстраиваясь из-за недовольства одного и забыв о девяти похвалах. Человек сам порой выбирает, на чем концентрировать свое внимание, — и, увы, думает он далеко не всегда о позитиве.

Шаблон шестой

Преуменьшение заслуг или позитива

Люди, обладающие таким шаблоном, редко рассказывают о своих достижениях. И редко вспоминают позитивные стороны событий. Они искренне считают, что положительные результаты — это само собой разумеющееся, что-то из серии «Так может любой дурак — нечем мне тут гордиться». Единственное, о чем думают такие люди — это провалы и поражения, под девизом: «Ну как ты мог так ошибиться? Это же и ребенка под силу!».

Этот шаблон не так смертелен, как многие другие, но способен по-настоящему отравить жизнь, забрав из нее радость побед и удовольствие от похвалы.

Шаблон седьмой

Любовь к предсказаниям

Этот шаблон был бы даже полезен, если бы отражал реальную сущность вещей. Но нет, его обладатель всегда предсказывает всем провалы и поражения: «Я просто уверена, что это свидание превратится в настоящий кошмар!» или «С моими способностями это собеседование точно превратится в пытку...» И самое страшное в том, что для подобных предсказаний ему или ей не нужны факты или приметы, — это предсказание рождается само собой из ниоткуда перед любым важным событием.

Шаблон восьмой

Логика эмоций

Этот шаблон называется именно так, потому что единственным логическим обоснованием происходящего человек считает свои эмоции. Мы переключаем вину за собственные убеждения с разума на чувства (которыми якобы, по мнению многих, нельзя управлять — а значит, человек становится заложником своих эмоций).

«Ах, я все время чувствую себя виноватым, наверное, я злой и вредный для окружающих человек и кого-то все время обижаю...»

«Я чувствую, что ни на что не способен — видимо, это и правда так... Эмоции не обманешь...»

Шаблон девятый

Навешивание ярлыков

Это — продолжение черно-белого мышления. Только происходит оно по следующей схеме:

«Моя презентация прошла не идеально. — Я прокололся. — Я жалкий неудачник!»

Клеймить себя подобными «ярлыками» бессмысленно, ведь любая неудача — это событие, а не характеристика человека. Да, вы совершили ошибку, но это не делает вас кем-то, кем вы не являетесь (например, лузером или недотепой).

Есть у этого шаблона и другое проявление, когда ярлыки навешиваются на других людей. «Мой начальник — идиот, с ним невозможно работать!» или «Моя подруга — черствый и хладнокровный человек, она совсем не пытается меня понять». То, что у вас возни-

кают проблемы на работе или шероховатости в дружбе, совершенно не означает, что вовлеченные в них люди — дураки или бесчувственные чурбаны. Нельзя навешивать ярлыки, которые делают ситуацию безвыходной! Ведь, казалось бы, что можно поделаться, если начальник — идиот? Разве что уволиться... Но это — далеко не всегда выход, который человек может себе позволить.

Шаблон десятый

Персонализация и поиск виноватых

Первая часть этого шаблона — персонализация — это попытка обвинить себя и только себя в ситуациях, целиком от вас не зависящих. Например, такой человек, увидев дневник сына с двойкой, начинает ругать себя: «Ты — никчемный отец! Проводил бы больше времени с ребенком — он бы учился на одни пятерки!»

Или женщина, которую бьет муж, может укорять себя: «Да, я сама нарываюсь. Была бы я хорошей женой, он бы меня не бил!»

Вторая часть шаблона — это снятие ответственности с себя в любой ситуации за счет поиска виноватых. Перевернем приведенные выше примеры:

1. Сын может считать, что это отец виноват в его неуспеваемости. Проводил бы он больше времени с ним, получал бы тот одни пятерки.
2. Муж считает, что жена сама доводит его до рукоприкладства: «Ну как можно ее не бить, когда она так себя ведет?»

Поиск виноватых не приводит к решению проблем, потому что человек перекладывает вину за происходящее на других — на тех, на кого никак не может по-



влиять. Вместо того, чтобы взять инициативу в свои руки и, не виня себя чрезмерно, приступить к поиску решения.

Шаблон одиннадцатый

«Я имею право!»

Этот шаблон заставляет человека верить в то, что ему все что-то должны. Например: «Меня выгнали с работы — государство обязано мне помогать!» Или: «Я — глава семьи. Дети должны меня уважать уже за одно за это!»

Подобный шаблон не только порождает нереалистичные ожидания, но и ущемляет права других людей, а также снимает ответственность за свою судьбу с данного человека.

Шаблон двенадцатый

«Жизнь не удалась!»

Этот шаблон заставляет людей думать о мире через призму ненависти, разочарования и презрения. «Куда мир катится? Вокруг одни негодяи! Никому нельзя верить! Все так и думают, как бы меня надуть. И почему только мне так не везет? В этой жизни всем не везет, потому что жизнь — дерьмо! Хорошо хоть, что она коротка».

Шаблон тринадцатый

«Мне не светит!»

Этот шаблон отчасти связан с предыдущим, но имеет и свою особенность. Человек, обладающий им, верит, что недостоин благополучия или просто страшно невезуч — а значит, ничего от жизни не получит.

«Мне такого никогда не видать!», «У меня никогда не будет столько денег, как у Х!», «Мне никогда бы так не повезло, как ей!», «Так и буду всю жизнь сводить с концами!» и т. п.

Шаблон четырнадцатый **«Они все не правы!»**

Этот шаблон заставляет человека считать, что никто не способен сделать что-то правильно, что все ничего не понимают в жизни, что всё нужно делать самому, что только он один знает, что и как необходимо предпринять.

«Вот, они мне все говорят, что нужно сбросить вес и бросить курить. Много они понимают! Пожили бы, как я — перестали бы дурацкие советы давать. Я и сам отлично справляюсь, потому что знаю, что нужно именно мне!»

Подобный шаблон застилает глаза человека пеленой недоверия, гордыни и самоуверенности, не позволяя вовремя принять помощь или советы и найти решение проблемы, по-настоящему подходящее для ситуации.

Шаблон пятнадцатый **«Катастрофическая» цепочка**

Этот шаблон заставляет человека выстраивать из одного события целую цепочку последствий, которые обязательно обернутся катастрофой. Этот шаблон — не просто обобщение или негативное предсказание. Такой человек прослеживает всю цепь несуществующих, но якобы логичных последствий любого события.



Например: «Я опаздываю на встречу с клиентом! Если я опоздаю, он разозлится. Разозлится и отменит встречу вообще. И больше не захочет со мной встречаться. И никогда больше ничего у меня не купит. Это наш крупный клиент, и меня за это выгонят. Да еще и напишут что-нибудь в трудовой, чтобы я точно больше не нашел работу. Моей карьере конец!»

Человеку со стороны понятно, что нет практически ни одной ситуации, которую нельзя было бы исправить. Поэтому подобные мысли бессмысленны. Но, увы, пораженный этим шаблоном так привык накручивать себя, что уже не видит своих логических промахов.

Я привел вам всего несколько примеров, с которыми сталкивался лично в жизни и карьере. Безусловно, таких шаблонов десятки. Но главная мысль вот в чем: любая мысль, которая терзает наше сознание и мешает нам двигаться вперед, считается негативной. Любое убеждение, которое не позволяет нам достигать успеха, изменять свою жизнь, обрести душевное равновесие, да и просто получать удовольствие, — нужно уничтожать.

Вот в чем таится настоящая опасность негативных шаблонов.

Помните, мы с вами говорили о том, что все «записывается» в ваше подсознание?

Так вот, это означает, что может наступить момент, когда ваше подсознание абсолютно незаметно для сознания поведет вас по пути, который уже имел место в прошлом. Выбрав любой из приведенных выше шаблонов, как «шаблон по умолчанию», оно так и будет заставлять вас ходить кругами. Кроме того, постоянно витающие в вашей голове негативные мысли довольно скоро начнут притягивать к вам те негативные события, о которых вы все время думаете.

Не так давно этот механизм получил название «Закон Притяжения». Этот закон гласит, что подобное притягивает подобное, а значит, все мысли людей, как сознательные, так и бессознательные, определяют ход их жизни — притягивая соответствующие вещи и события (или материализуясь соответствующим образом). Причем люди могут этого совершенно не осознавать.

Получается, если вы хотите чего-то добиться и верите, что это возможно, то в итоге вы это получите. К сожалению, если вы верите в реальность того, чего получить *не* хотите (но продолжаете об этом думать), вы все равно, скорее всего, это себе «накаркаете».

Многие восприняли этот Закон как откровение, панацею, Великую Тайну. Но он один не может принести в жизни успех. Вы можете думать о чем-либо столько, сколько захотите, и надеяться, что это произойдет, но нет никаких гарантий того, что что-то случится само собой, без вашего участия! Закон Притяжения является исходной точкой, частью Тайны и не может служить залогом достижения цели. Это лишь один из необходимых компонентов на пути к невозможному.

Все мы постоянно думаем о разных вещах, позитивных и негативных, но чаще всего выражаем свои мысли в форме отрицания: «не поворачивай налево», «не кури», «не ешь этого», «не делай того», «не делай этого».

Но ведь мы не мыслим отрицаниями. С их помощью мы лишь сознательно выражаем свои мысли. А как эти сознательно высказанные фразы воспринимаются подсознанием?

Давайте проведем небольшой эксперимент: «Не думайте о горячей ароматной курице гриль с хрустящей поджаристой корочкой!»



Что получилось?

Вы подумали об ароматной курице гриль! А затем силой воли заставили себя отвергнуть эту мысль, перечеркнуть ее — ведь вам было сказано НЕ думать. Каждый раз, когда вы используете отрицание, мозг в первую очередь регистрирует противоположность того, о чем вы говорите.

Весьма любопытно!

Недавно я встретил человека, который только что попал в аварию на своем автомобиле. Мы поговорили, и он подробно рассказал мне о случившемся. Позже когда я на своем автомобиле ехал по дороге в плотном потоке, меня терзали мысли: «Зачем я все это слушал? Так, Джон, не отвлекайся — смотри, никого не задень!» И что вы думаете? Я поцарапал другую машину!

Сколько раз мы думали о чем-то: «Только не делай этого! Не делай ни в коем случае!» А в итоге получалось все наоборот. Такое случается со всеми нами очень часто. Да, мы можем контролировать себя, и я расскажу вам позднее о том, как можно этого добиться.

Но вы только представьте себе силу отрицаний! С их помощью практически с самого начала проходит воспитание наших детей: «не падай», «не трогай это», «не делай этого». И часто то, что внешне может восприниматься как непослушание, для самих детей будет являться неосознанным актом получения опыта «падения» или «прикасания к чему-либо».

Вы когда-нибудь говорили сами себе: «я не хочу провалить это дело», «я не хочу проработать здесь всю свою жизнь», «я не хочу упустить эту сделку», «я не хочу испортить эту важную деловую встречу или свидание»?

Послушайте!

Прежде чем до вашего мозга дойдет смысл всей фразы и, в частности, частицы «не», прежде чем и к размышлениям подключится ваша воля, ваше тело уже получит импульс провалить дело, остаться на работе, упустить сделку или испортить важную встречу.

Итак, если вы хотите мыслить положительно, задайте себе вопрос: «Если я не хочу чего-либо, то чего же я хочу вместо этого?» И думайте об этом, а не об отрицании (но об этом — чуть позже).

И тут возникает другая дилемма: можем ли мы так поступать?

Да.

Более того, вы уже делаете это постоянно. Каждый день, 24 часа в сутки вы следуете этим рекомендациям в своей голове. И называется этот процесс визуализацией (или представлением). Кто-то из вас уже слышал об этом и подумает: «О, визуализация! Это когда мы придумываем, что будет происходить в будущем, и создаем соответствующую картинку или видео в своей голове? Типа: «Вот я — такой умный и подготовленный — захожу в аудиторию, беру именно тот билет, который выучил, с блеском отвечаю и получаю “пятерку”».

Так и есть!

Скорее всего, вы просто не смотрели на процесс визуализации с моей точки зрения. Если вы не считаете, что наделены силой такого предвидения, или думаете, что она бесполезна, то вы сильно заблуждаетесь.

Дам вам кое-какую информацию к размышлению.

Ответьте на несколько вопросов.

Как вы назовете человека, который видит то, чего не существует?



Ответ, скорее всего, будет: «сумасшедший».

А как вы назовете человека, который видит то, чего *ЕЩЕ* не существует?

Как вы назовете человека, который утверждает, что видит развлекательный парк на месте необитаемого болота во Флориде, а затем приступает к воплощению своего видения в жизнь?

Вы назовете такого человека сумасшедшим?

Лично я называю его по имени — Уолт Дисней. Ведь на самом деле все так и было: Уолт Дисней приехал во Флориду уже после того, как открыл свой первый «Диснейленд» в Калифорнии. Однако ему хотелось построить еще один парк, больший по площади и более впечатляющий. Он увидел болото и возможности, которые оно для него открывало.

Я думаю, все мы знаем людей, которые так или иначе «видят» то, чего нет или что еще не произошло. Мы часто называем таких людей прорицателями или даже фантазерами. Но не только они, мы все обладаем такой способностью.

Да!

Вы тоже можете быть провидцем, достаточно только «повернуть вспять» навыки, которые вы используете при вспоминании чего-либо. Когда вы вспоминаете, вы вызываете в памяти образы, запахи, ощущения или звуки. (Помните, мы обсуждали возможность создания «фильма» в вашем собственном сознании?) И мы вспоминаем все эти вещи так, как будто все это происходит сейчас.

Только представьте, насколько было бы полезным так остро переживать свое будущее! Вместо того, чтобы

вспоминать прошлое, вы могли бы представлять вещи, которые еще не произошли. На самом деле многие из вас уже это делали. Не верите? Я могу вам доказать, что вы уже выступали в роли провидца.

Только мы с вами называем это по-другому — «беспокойство». Когда мы беспокоимся о чем-то, то в своем сознании часто рисуем картины несчастий или всевозможных непредвиденных обстоятельств, которые могут препятствовать осуществлению наших планов. Мы представляем эти образы очень четко и ясно, будто смотрим фильм со всеми его спецэффектами.

«Боже, его до сих пор нет дома! А что, если он попал под машину? (и сознание услужливо рисует тело, распластанное в крови на асфальте). А что, если на него напали грабители? (и вот уже внутренний кинотеатр показывает вам четырех бугаев с ножами)» и т. п.

Но, на мой взгляд, беспокойство, как и любые другие переживания — это пустая трата воображения. Марк Твен однажды сказал: «Большинство самых ужасных событий в моей жизни никогда так и не воплотились в реальности».

Вместо этого задумайтесь над тем, как можно использовать способности своего воображения для более эффективного планирования жизни.

Более того, мы знаем, что спортсмены-олимпийцы постоянно используют этот метод. Наверняка вы видели, как проходят соревнования и смотрели интервью с чемпионами, где они рассказывали, как пришли к победе. Они мысленно представляли, как это происходит. Еще задолго до наступления соревнований спортсмены тренировались, рисуя в воображении свое победное выступление во всех деталях.



Вот будущий чемпион застыл у стартовой полосы, раздаётся сигнал к старту. Он чувствует, как тело напрягается и рвется вперед. Он бежит, ощущая под ногами ровную поверхность беговой дорожки. Рев толпы наполняет воздух. И, наконец, впереди финиш! Он представляет как, подбегая, разрывает грудью красную ленту и пересекает финишную полосу. Он слышит поздравления других спортсменов, и его душу переполняет радость победы.

Вот это и называется визуализацией.

Но мы чаще всего тратим способности своего воображения на беспокойство. Неважно, насколько вы храбры и сильны, вы тоже беспокоитесь. И если вы можете беспокоиться, погружаясь в прошлое, почему бы не делать этого в направлении будущего?

Но для начала я хочу, чтобы вы поняли: в ваших силах изменить образ мышления и обрести контроль над собственными мыслями — а значит, изменить результаты, которые вы получаете от жизни.



НОВЫЕ МЫСЛИ — НОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ!

Вы задаетесь вопросом, можно ли изменить ход своего мышления?

Да, это возможно.

И ответ на этот вопрос открывает перед вами новые горизонты для работы над собой. Чем чаще и детальнее вы будете представлять то, что хотите увидеть, услышать и почувствовать, тем больше ваш мозг будет работать над поиском решений для достижения поставленной вами цели.

На мой взгляд, для того, чтобы научиться достигать больших результатов, в первую очередь нужно изменить свое мышление.

Но не все так просто.

Не так давно я обнаружил, что если начать говорить с кем-то об изменении стиля мышления, то большого восторга и интереса вы не обнаружите.

Кому хочется признавать, что он мыслит негативно? Более того, изменение стиля мышления — это только начало процесса по изменению результатов.

Сейчас вокруг столько говорят о том, что нужно сменить негативное мышление на позитивное, что у многих уже возникла аллергия на эти слова.

Я же предлагаю вам несколько сместить фокус. Да, изменить мышление важно. Но это — лишь первый шаг, лишь инструмент. Для чего мы вообще затеваем все эти эксперименты с сознанием? Для того, чтобы изменить свою жизнь, т.е. результаты, которые мы получаем от любого действия и события!

Естественно, изменение мышления будет выступать неотъемлемой составляющей этого процесса. Давайте вернемся к нашей диаграмме и вспомним, что мысли являются одним из этапов (под номером 3), которые приводят нас в итоге к конечному результату.

Но как же изменить результат?

Я приготовил для вас несколько рекомендаций. Но обратите внимание, что советы, которыми я хочу с вами поделиться, не являются процессом, несмотря на то, что все они пронумерованы (для удобства работы с ними). Причина кроется в том, что не для каждого человека они будут идти в той последовательности, в которой я представляю их вам.



Однако первые несколько рекомендаций практически всегда будут иметь одну и ту же последовательность и будут обязательны для всех, кто хочет добиться изменения своих результатов. Ведь именно с изменения результатов и начинается наше движение к невозможному.

Итак, начнем.

1. Выявите шаблоны

Вы можете обнаружить, что очень немногие люди задумываются над тем, что имеют проблемы с мышлением и что есть необходимость в его изменении.

Причина понятна. Все мы разные, мы видим и воспринимаем одно и то же по-своему. Эту мысль хорошо иллюстрирует следующее высказывание: «Карта и территория — это не одно и то же». Оно означает, что не все наши убеждения верно отражают реальность. Да, они реальны для нас, но не обязательно будут такими же для других людей. Итак, стремясь изменить результат, особенно с точки зрения наших мыслей и действий, мы должны четко осознавать, что все люди разные. Получается, что каждый из нас живет в собственном мире — я живу не в том же мире, что и вы. И наоборот.

Эти несколько странные идеи, если внимательно их проанализировать, могут в корне изменить ваше представление о мире. Более того, понимание того, что «карта» и «территория» (ваша или чужая) — это не одно и то же, поможет вам эффективнее находить общий язык с другими людьми. Вы поймете, что людям бывает трудно воспринимать некоторые вещи, которые вам кажутся очевидным. Вы также осознаете, что шаблоны мышления разных людей отличаются друг от друга.

Задумайтесь еще об одной важной вещи: если карта — это не территория, то вполне возможно, что в нашей реальности могут существовать неправильные вещи, которые не будут соответствовать этой самой реальности. Если вы признаете этот факт (хотя бы наедине с вашим персональным «Я»), то считайте, что встали на путь изменений. Вам нужно осознать, что некоторые ваши мысли и взгляды могут потребовать кардинального пересмотра — что именно они могут препятствовать вашему успеху. Ваша задача — выявить эти шаблоны! Только представьте, что в вашей собственной голове есть что-то, что ограничивает вас, не дает вам стать тем, кем вы можете стать. Как только вы признаете это, то сможете начать что-то менять в своей жизни.

2. Делайте выбор

Вы слышали о докторе Викторе Франкле? Он — известный психиатр, который пережил годы невыразимого ужаса в нацистских лагерях. Но, несмотря ни на что, остался жив. У Виктора Франкла есть отличное высказывание, которым я хотел бы с вами поделиться: «Тот неотъемлемый минимум свободы, которого никто не сможет вас лишить — это *свобода выбирать* свое отношение к данным вам обстоятельствам».

Пройдя через невыносимые страдания, доктор Франкл разработал революционную теорию в психотерапии, известную как логотерапия. Одним из основополагающих принципов его теории является следующее положение: неважно, какие неблагоприятные обстоятельства мы встречаем на своем пути, *мы можем выбрать* свое отношение к ним.

Виктор Франкл утверждает, что, даже проходя через страдания, человек может выбрать позитивное отно-



шение к источнику этих страданий, тем самым наполняя жизнь более богатым и глубоким смыслом. Таким образом, пережив кошмар концлагеря, Франкл открыл одну важную вещь: если в человеке очень сильно стремление добиться цели, то он переживает и перетерпит любые препятствия на своем пути. Люди, чья жизнь была наполнена смыслом — заботой о других людях, выполнением своего предназначения и т. п., — могли и могут переносить боль и страдания гораздо более стойко, чем те, чья жизнь не имеет подобного стержня. Твердое и четкое осознание наших ценностей и всего смысла жизни позволяет легче вырабатывать в себе позитивное отношение.

Далее в этой книге мы будем говорить о том, насколько важно определить свои жизненные ценности и поставить перед собой цели. Это — мощные орудия, от которых зависит не только ваша успешность, но все ваше мышление.

Позвольте мне сделать небольшой вывод касательно теории и невероятных трудов доктора Франкла: у всех нас есть выбор! И от нашего выбора зависит, станем ли мы более позитивно ориентированными людьми или нет.

Если вы решитесь на этот шаг, то станете для мира большей ценностью, чем человек, «проповедующий» негатив. Отсюда, конечно, не следует, что, просто сделав выбор, вы сразу же измените мир. Вовсе нет! Но с другой стороны, не сделав выбора в пользу позитива и позитивного отношения, вы не сможете двигаться вперед, к достижению своей цели.

И опять-таки выбор — это не самоцель, это лишь один из основных компонентов. Ведь если вы сейчас не сделаете этот шаг, то впоследствии вам придется на-

много труднее в своей жизни. Более того, вы не сможете достичь своей цели и добиться невозможного.

Мы с вами рассмотрели большое количество фактов и различных теорий, подтверждающих неоспоримую ценность позитивного мышления. И теперь, я надеюсь, вы убедились в том, что общий позитивный настрой может коренным образом изменить всю вашу жизнь!

3. Определите и выделите негативную систему взглядов и мышления

Скажу сразу, выполнить эту задачу будет очень непросто, особенно один на один с самим собой. Ведь, как мы уже говорили, наша карта и реальная территория — это не одно и то же. Вы можете думать, что некоторые ваши мысли и убеждения на самом деле не являются по своей природе негативными. Но если вы ошибаетесь, эти мысли станут препятствием на вашем пути к успеху.

Вот что я вам предлагаю (хочу заметить, что и сам время от времени прибегаю к этому методу). Я пытаюсь разобраться, какие мысли и взгляды, составляющие часть моего сознания, тормозят мое развитие, не дают мне двигаться вперед.

Проще всего это делать на бумаге. Вы знаете, что в течение дня нас посещают тысячи мыслей. И очень важно развивать в себе умение выхватывать из этого множества мысли позитивные и пропускать мимо себя негативные. Однако, не представляя себе сущность и тех, и других, не имея возможности отличить позитивные мысли от негативных, мы просто обречены на провал. Добавьте к этому еще тот факт, что многие мысли диктуются людям их же подсознанием, совершенно



автоматически и без их ведома. Эти люди просто не осознают многих негативных мыслей, обуславливающих их ощущения.

Поймите! Вам необходимо тренировать и всячески развивать в себе навык отслеживания и акцентирования позитивных мыслей. Однако это потребует определенной практики.

Для этого я предлагаю вам создать журнал или дневник — «Дневник ограничивающих мыслей и убеждений».

Наши убеждения определяют ход наших мыслей. Если быть более точным, то наши взгляды формируют наши мысли, а мысли — эмоции. Мысли приходят как бы независимо друг от друга, но мы знаем, что за ними всегда стоят наши убеждения. И нашей целью в данном случае будет определить границы этих самых убеждений.

Для начала давайте выполним несколько упражнений.

Во-первых, составим список негативных мыслей, которые посещали нас за какой-то определенный промежуток времени. Не берите один день. Возьмите как минимум три дня, а еще лучше — неделю. Загляните в Приложение, там вы найдете таблицу к данному процессу.

Во-вторых, подумаем о наших мыслях. Всех нас волнуют вопросы: откуда берутся наши мысли и что за взгляды стоят за ними? Заполнив все графы «Дневника» из Приложений, вспомнив и проанализировав свое прошлое, вы сможете найти ответ и на них.

Помните, я говорил вам, что не буду менять ваши взгляды и говорить вам, во что нужно верить?

Все так и есть. Я здесь — не для того, чтобы вкладывать в вас новые взгляды и убеждения.

Однако на практике меня очень часто спрашивают, во что верю я сам.

Я расскажу вам о семи своих убеждениях. Вы не обязаны им следовать. Это лишь мои личные взгляды, в свое время я убедился в их воздействии на собственное сознание. Но я не буду отрицать, что они могут коренным образом изменить и вашу жизнь.

И еще одно. Я не всегда придерживался этих взглядов. Они пришли ко мне постепенно, после того, как я сам прошел через все то, о чем рассказываю вам в этой главе.

Убеждение № 1

Вы были созданы для успеха, а не для того, чтобы выживать, еле сводя концы с концами

Я абсолютно не верю в то, что наше существование — это чистая случайность или простое совпадение. И я не верю в то, что современный человек явился результатом эволюции, произойдя от обезьяны. Я считаю, что каждый человек был преднамеренно создан. Возникает вопрос: кем? Да, Богом. Не затрагивая глубоко вопрос моих религиозных убеждений, скажу так: я верю в существование высшей силы, которая была задействована не только в создании человека, но и всего, что нас окружает. Я верю в это по многим причинам. Не последняя из них касается вопроса зачатия. Врачи до сих пор не могут научно обосновать и объяснить природу момента, когда происходит оплодотворение сперматозоидом яйцеклетки. Я лично вижу в этом нечто Божественное.

Да, все мы созданы. И мы созданы для того, чтобы преуспеть в этой жизни. Не может быть, чтобы нашим



предназначением было бесцельно бродить по планете. Мы были созданы и рождены, чтобы наслаждаться жизнью, которой живем, а не выживать.

Почему я считаю, что человеку от природы не предназначено примитивное выживание? Здесь задействованы не только мои религиозные убеждения, но и знания, почерпнутые из трудов по психологии. Человеку свойственно создавать, творить. Часть нашего сознания, отвечающая за этот процесс, и делает человека уникальным! Это отличает нас от животных. Вот почему я считаю, что наше предназначение заключается в движении к успеху. Это наше отличие и наше право!

Убеждение № 2

Вы можете меняться

Все мы можем изменяться.

ВСЕ обладают этой способностью!

Данный мой взгляд проистекает частично от моего убеждения № 1 и частично от всего того, что я уже вам рассказал и чем еще собираюсь поделиться в этой книге.

Здесь я хочу сказать лишь одну, но очень важную вещь.

Для того, чтобы измениться,
нужно оставить прошлое в прошлом.

Слишком многие из нас так держатся за свое прошлое, свои переживания, свое непростительное и ошибки детства, что носят весь этот мусор, накапливающийся годами, «за пазухой». Позитивные мысли, перемены и даже счастье — это субстанции, не желающие и не могущие существовать в одном пространстве с грузом

прошлых неудач. Им нужна красивая, свободная, просторная душа и сознание — и тогда они смогут полностью раскрыть свои крылья и понести вас вперед.

Убеждение № 3

Мы достойны любви

Я считаю, что каждый из нас носит в себе частичку чего-то не только позитивного по своей сути, но и достойного любви других. Некоторые считают, что если они не женаты до сих пор или не накопили какого-то потрясающего опыта на этом поприще, то не достойны любви. Я отвечаю им так: если вы не любите мир, то, скорее всего, мир отвечает вам взаимностью. Но если вы любите мир, то *получите* любовь в ответ, пусть это и не будет означать, что вас будут любить абсолютно все. Кто-то мудрый сказал, что «каждый из нас должен подать пример другим в том, как нас стоит любить». Он призывал сначала научиться любить самого себя, показав всему миру, что вы этого достойны.

Убеждение № 4

Каждый из нас обладает собственной ценностью

Это положение возвращает нас к моему убеждению № 1: мы были созданы, чтобы преуспеть, а не выживать. Вы обладаете ценностью. Мы уже обсуждали это ранее, когда я говорил, что в каждом из нас дремлет гений. Быть может, вы просто еще не обнаружили его в себе, но далее в этой книге мы обязательно дойдем до того, как можно этого достичь.

Просто поймите, что вы, я, ВСЕ МЫ обладаем ценностью! Все мы привносим свою лепту в мир, общество и жизнь других людей. Некоторые из нас вносят больше позитивного, другие больше негативного. Некото-



рые из нас вносят больше, чем другие. Но согласно моему убеждению № 2, вы можете это изменить, все в ваших руках.

Убеждение № 5

Ваши лучшие дни впереди

Ведь вы способны меняться, вы рождены для достижения успеха, а не для выживания. Это означает, что ваш величайший успех может ждать вас впереди. Многие люди убеждены, что расти им дальше бесполезно, что лучшие дни прошли, что они уже слишком стары.

Кто-то может потерять надежду, так как видит свое будущее унылым и блеклым, особенно пережив ужасную трагедию.

Не верю!

Я сам перенес тяжелую трагедию. Возможно и вы тоже, мой читатель. Но если я пишу эти строки, а вы их читаете, то значит, нам с вами каким-то образом удалось все это пережить. И тот факт, что мы выжили, вовсе не означает, что наши лучшие дни уже позади. Нет! Они могут быть впереди, ведь мы можем измениться.

Убеждение № 6

Вы и ваши результаты — это не одно и то же

Я не верю, что мы олицетворяем собой свои результаты. Каждый из нас — личность, которая (возвращаясь к предыдущим убеждениям) может изменяться, которая была рождена для достижения успеха, которая достойна любви других, которая обладает ценностью и лучшие дни которой еще впереди. Все, чего мы добились в жизни, это не вы сами, это — ваши результаты. Вы можете меняться, двигаться вперед и достигать любого результата, которого только захотите.

Убеждение № 7 **Возможно Всё**

Мы пришли к тому, что уже не раз обсуждали в этой книге. И, как я говорил вам во введении, я докажу вам, что в этой жизни возможно все.

Итак, повторяюсь и скажу еще раз, что это — мои личные убеждения. Вы не обязаны их разделять, но они помогут вам определиться с вашими убеждениями, когда мы дойдем до вопроса изменения убеждений, которые вас ограничивают, и тех, которые способствуют вашему развитию.

4. Ловите себя на использовании шаблонов разрушительного мышления

После того, как вы создадите Дневник убеждений, которые сдерживают ваш рост, задумайтесь над тем, что мы не используем все эти убеждения сразу и одновременно в каждой жизненной ситуации. В зависимости от каждого конкретного случая мы можем выбирать разные шаблоны. Например, вы можете использовать позитивную модель мышления на работе, потому что уверены в себе и своих способностях. И при этом использовать разрушительную модель, когда находитесь в поисках любви или общаетесь с родственниками. Жизненно важным для вас в данной ситуации будет распознать использование ограничивающих вас убеждений для того, чтобы иметь возможность изменить модели мышления.

Это очень важно. Мы не можем быть все время позитивны или все время негативны. Все зависит от конкретной ситуации.

Откройте свой Дневник еще раз и взгляните на случаи использования ограничивающих убеждений (обще-



ние с начальником, просьбы супруги, общение с друзьями и т.п.). Это поможет вам определить моменты, когда вы используете негатив, и далее начать превращать ограничивающие убеждения в позитивные.

В этой главе мы с вами будем учиться заменять свои ограничивающие убеждения на позитивные. В конечном итоге это поможет вам изменить стиль своего мышления, что в свою очередь окажет воздействие и на ваши поступки. Однако чтобы добиться желаемого результата, вам придется серьезно поработать с моими рекомендациями. Более того, не все из них подойдут именно вам, поэтому не помешает немного поэкспериментировать.

Я ни капли не сомневаюсь в том, что существуют люди с огромной силой воли, способные изменить любую мысль или переломить ход любой ситуации в своей жизни.

Без сомнения!

Однако чаще всего то, что мы называем силой воли, по сути своей является внешним фактором мотивации, вызываемым наступлением особой ситуации. Этот фактор оказывает на нас столь сильное влияние, что мы становимся готовыми пожертвовать чем угодно и пойти на любые изменения.

В нашем подсознании хранится множество различных вещей, среди них — ограничивающие нас убеждения, над которыми нам придется хорошенько поработать. Я часто наблюдал, как люди сначала горели желанием изменить свои ограничивающие убеждения, но на этом все и заканчивалось. Дело в том, что они просто не давали хода делу. Поймите! В ваших силах изменить свой результат! Начните действовать, начните менять свои убеждения, а вместе с ними изменится и ход всего вашего мышления.

Итак, вы убедились в существовании ограничивающих убеждений? Теперь вы сможете начать анализировать свои взгляды и ход мыслей, с тем чтобы определить, что именно и как нужно будет менять.

5. Наполняйте свое сознание содержанием по своему выбору и желанию

Особенно, если вы уже делаете это сознательно и частенько заменяете хорошие мысли плохими.

Однако хочу предупредить вас сразу: вы не добьетесь этого тотчас. Потребуется некоторое время. Здесь вам может помочь принцип, который я называю «1%». О нем я расскажу подробнее далее в этой же книге.

Поймите! Нельзя ждать мгновенного результата. Допустим, вы сначала говорите себе: «Я никогда не смогу этого добиться!» Потом вдруг вы принимаете совершенно противоположную модель мышления: «О да! Я справлюсь!» — и ждете, что результат не заставит себя ждать.

Не выйдет!

Не стоит думать, что если захотите чего-то очень сильно, сфокусируете все свое внимание на этом, и — бах! — вот оно, совсем как вы мечтали. Это правило далеко не всегда работает. Между мыслью и жизненным событием всегда проходит какое-то время.

Без сомнения, позитивное мышление намного приближает вас к желанной цели, но это еще не конец. Это всего лишь первый шаг, первая фаза Тайны.

Чтобы лучше понять, что представляет собой процесс наполнения сознания содержимым, мы возьмем на вооружение понятие из бизнес-терминологии. Оно называется «тяги-толкай» (push-pull) и корнями



уходит в сферу менеджмента, касающуюся поставок. В чем его суть?

Система «тяги-толкай» описывает движение информации или продукта между двумя субъектами. На рынке либо потребитель «вытягивает» товар или информацию, необходимую ему, из поставщиков, либо поставщик «толкает» товар или информацию по направлению к потребителю. Взгляните на свои ограничивающие взгляды с этой же точки зрения и поймете, что с ними можно бороться.

Давайте сначала рассмотрим первую часть понятия — «тяги». В данном случае мы начинаем *выставлять оппозицию* своим негативным мыслям, впоследствии заставляя их замолчать насовсем. Психологи называют это «рациональной дискуссией» и понимают под этим систематический процесс изучения собственных взглядов и проверки предположений. Такая дискуссия проходит в форме мысленного диалога с самим собой (вопрос — ответ), который и побуждает вас к серьезной переоценке системы взглядов и убеждений.

Да, вы правильно поняли: говорить нужно с самим собой. Вы ведь и так постоянно это делаете. Нет, я не хочу сказать, что стоит расхаживать в оживленных местах и громко вслух общаться самому с собой. Вовсе нет. Но сознание постоянно ведет с вами беседу. Проблема заключается в том, что этот разговор по большей части получается односторонним и негативным.

«Ну, что, дура, опять все напутала? Я же тебе советовала: запиши адрес на бумажке...»

«Я тебя предупреждал, маменькин сынок, что ни одна женщина не захочет строить с тобой серьезных отношений...»

«Ага, а еще вспомни выпускной! Неужели ты снова хочешь так же опростоволоситься, выступая на публике?»

Есть и другой взгляд на «рациональную дискуссию». При проверке какой-либо теории ученые проводят тщательный анализ имеющейся информации, проверяя каждое положение «на прочность». Почему бы и нам, подобно ученым, не попытаться протестировать наши собственные предположения (мысли и убеждения), внимательным образом изучив все факты и доказательства. А в случае неудачи можно просто переформулировать наши мысли и продолжить тестирование.

Таким образом, чтобы привести в порядок нашу систему взглядов, мы, как и ученые, используем различные подходы к проблеме.

Возьмем предыдущий пример:

Сознание говорит вам: *«Ага, а еще вспомни выпускной! Неужели ты снова хочешь так же опростоволоситься, выступая на публике?»*

Не миритесь с такой позицией — развяжите дискуссию: *«С выпускного прошло уже много лет — у меня за плечами большой опыт и новые знания. Я уже не допущу прошлых ошибок!»*

Сознание: *«Какие еще новые знания?»*

Вы: *«Я прочел книгу по ораторскому мастерству и отлично знаю тему выступления!»*

Сознание: *«Но ты же разволнуешься и все испортишь!»*

Вы: *«А зачем мне волноваться? Я буду выступать перед своими коллегами — они меня любят и уважают. Им интересна эта тема и нужна новая информация.*



Я — специалист, отлично разбирающийся в теме, и смогу найти ответ на любой вопрос слушателей...» и т. п.

Здесь также важно осознавать, что любое наше мнение само по себе не является фактом реальности. Вспомним высказывание: «карта и территория — это не одно и то же». Предположим, вам в голову вдруг пришла какая-то мысль, вполне вероятно, порожденная вашими же убеждениями (*«Один раз ты уже опростоволохился, а, значит, все последующие публичные выступления пройдут по тому же провальному сценарию»*). Это вовсе не означает, что она истинна и верно отражает происходящее. Очень часто мы считаем, что наши мысли или то, что о нас думают другие, абсолютно точно отражает реальность. Но это далеко не так!

Одним из ключей на пути к счастью является осознание того, что вы не обязаны жить, подстраиваясь под ожидания других людей, и они, в свою очередь, не обязаны жить, подстраиваясь под ваши ожидания. Таким образом, научившись мыслить более гибко, вы будете лучше справляться с различными ситуациями и контролировать свое будущее. Вот где «рациональная дискуссия» окажет вам неоценимую поддержку! С ее помощью мы выкорчем глубоко укрепившуюся, разрушительную систему убеждений. Ваше сознание научится генерировать идеи, отражающие реальность. А это, в свою очередь, поможет вам достичь состояния эмоционального здоровья и оградит от множества расстройств.

Давайте рассмотрим это на еще одном примере.

Предположим, вы услышали, что в вашей компании открывается новая вакансия, и отдел кадров уже начал собирать заявления. Ваши первые мысли могут быть такими: *«О, мне бы так хотелось получить это место!»*

Но у меня нет шансов: мне не хватает квалификации / здесь есть другие, более достойные люди / меня здесь не любят / я не очень хороший специалист».

Если вы сразу же сможете идентифицировать этот шаблон мышления и отнести его к типу ограничивающих, копнуть глубже и увидеть у его истоков ограничивающие взгляды и убеждения, касающиеся вашей неадекватной самооценки, то у вас появится возможность изменить ситуацию!

Вы можете сделать две вещи.

Первое. Вы сразу же можете попытаться перефразировать в сознании вашу предыдущую мысль. Например: «Я смогу получить это место, потому что я хорошо разбираюсь в ...», или «Я могу получить это место, потому что у меня есть навыки ...», или «У меня есть неплохие шансы получить это место, потому что ...» Вместо точек вы можете вставить какие угодно причины. Только они обязательно должны быть позитивными и отражать вашу реальную сущность. В дополнение ко всему этому я бы задал себе такой вопрос: «Как я могу доказать, что указанные мной причины соответствуют реальности?» (ведь доказать это придется не только себе, но и отделу кадров на будущем собеседовании).



Однако просто заменить одни мысли другими может оказаться не так легко.

В этом случае, мы можем пойти по второму пути: ставить под вопрос все, что мы говорим себе. Я дам вам список вопросов, которые помогут вам проверить себя и заполнить сознание рациональными взглядами. Это будет для вас своеобразным руководством по изменению мышления.

Запомните! Если вы хотите чувствовать себя лучше, мыслите более реалистично. Если вы хотите измениться

в лучшую сторону, привыкайте к постоянным самопроверкам.

Вот список вопросов применимо к рассматриваемому нами примеру:

1. *Могу ли я привести какое-либо доказательство в поддержку своих преимуществ?*
 - Могу ли я подтвердить правомерность моего стремления занять эту должность?
 - Могу ли я доказать, что недостаточно квалифицирован?
 - Могу ли я доказать, что не являюсь хорошим специалистом?
 - Могу ли я доказать, что ко мне относятся с предубеждением?

Можно доказать, что вы недостаточно квалифицированы и вам требуется дополнительная подготовка. Все может быть. Но все же при ответе на этот вопрос вам не помешает мыслить более позитивно. И воспринимать необходимость дополнительного обучения как новую ступень для движения по карьерной лестнице.

Но как вы сможете доказать, что кто-то другой действительно лучше вас или «все против меня ополчились»? Вы уверены, что ваш начальник придерживается точно такого же мнения?

2. *Как вы можете доказать неправильность своего взгляда?*

Например, вы считаете себя не очень хорошим специалистом. Но таким образом вы заявляете, что хорошо осведомлены о положении, в котором находятся все остальные люди, — и точно знаете, что хуже всех! Вряд ли можно сказать об этом с полной уверенностью.

3. *Служит ли ваше доказательство обоснованием истинности взгляда?*

Вы можете привести конкретные примеры, доказывающие вашу некомпетентность? Очень часто люди просто что-то надумывают о себе, не вдаваясь в детали.

4. *Что плохого случится со мной, если я не получу это место?*

Возможно, вы просто останетесь на своей старой позиции и будете искать другие пути для дальнейшего роста. Зачем себя накручивать, считая, что этот шанс — последний?

5. *Каковы хорошие последствия того, что я не получу это место?*

К примеру, вам может подвернуться другая, еще более интересная и хорошая работа. Или вы можете получить шанс вырасти на своем старом месте.

Рассмотрев все возможные варианты, вы получите возможность оценить, действительно ли вы так хотели занять это место.

В чем смысл всех этих вопросов?

Дело в том, что когда вы задаете себе вопросы и ищите необходимые доказательства реальности существующих у вас в сознании негативных мыслей, происходит очень интересная вещь. Перед вами внезапно четко вырисовываются все ваши взгляды. Вернемся к нашему примеру. Может быть вы и не получите то место, о котором мечтали. Причиной будет недостаток опыта или необходимых навыков. Все это понятно. Но, по крайней мере, вы не станете заложником собственных заблуждений и, получив нужное образование,



будете подготовлены к любым позитивным карьерным изменениям, которые ожидают вас в будущем.

Однако и это еще не все.

Нам нужно изменить формулировку первоначального утверждения. Мы с вами убедились на примере, как серия вопросов может измерить истинность любого предположения. Вы обратили внимание на то, что ответы на эти вопросы были сформулированы так, чтобы отражать вероятность? При этом могли использоваться такие слова как «мог бы», «возможно», «может быть», «вероятно», «желательно», «скорее всего». Ни одно из этих слов не подразумевает твердую уверенность в чем-либо и не оставляет возможностей для черно-белого мышления.

Это очень важно.

Помните, когда мы обсуждали с вами модели негативного мышления, то замечали, что частенько говорим себе такие слова, как «не могу», «невозможно», «никогда» и многие другие? Теперь посмотрите на наш результат после внутреннего опроса! Отвечая на вопросы, которые сами себе задавали, мы сумели изменить абсолютную негативность и невозможность на возможность. Таким образом, мы сделали шаг от черно-белого мышления к вероятностному мышлению.

Поймите!

Слова, которые мы используем для передачи мыслей, отражают наше отношение к себе, другим и всему окружающему миру. Вот почему так важно тщательно анализировать наш разговор с собой.

Проведение самооценки даст нам возможность исправить некоторые из наших «автоматических» мыслей, всплывающих из подсознания, — тех образов и идей,

которые первыми приходят нам в голову. Совсем не обязательно, что они всегда будут рациональными и правильными. Нам всем свойственно сильно хотеть или, наоборот, не хотеть чего-либо. Рациональное мышление, кроме уверенности, дарит осознание того, что жизнь полна скрытых возможностей, которые отчаянно хотят, чтобы их нашли и применили.

Итак, нам нужно изменить формулировку наших ответов на нечто более позитивное. Например: «Я уверен, что у меня есть отличные шансы получить это место!», или: «Я уверен, что моя квалификация полностью соответствует этой позиции!», или: «Я убежден, что смогу пройти собеседование, и подойду ко всем требованиям данной позиции!». Обязательно измените формулировку вашего утверждения в своем сознании.

Некоторые люди записывают свое новое позитивное утверждение, кто-то читает его вслух по несколько раз, кто-то может записать его на диктофон и затем прослушивать. Вы можете поступить так же. Я не говорю, что это правильно или неправильно: делайте, как вам удобно. Главное, чтобы в итоге это утверждение изменилось в вашем сознании.

Хочу, чтобы вы поняли меня правильно. Тот путь, который я предложил вам, не решит вашу проблему мгновенно и не изменит вашу жизнь к лучшему за одну ночь. На то, чтобы изменить свое сознание, потребуется время! Но постепенно вы начнете замечать, что ваши негативные мысли и ограничивающие убеждения станут несколько затихать, а в каких-то сферах даже исчезнут. Ведь в противовес своим негативным мыслям и взглядам вы создали целый набор истинных мыслей и вопросов «на прочность», способных оказывать вам реальную поддержку в течение всей жизни. Я понимаю, что все мы хотим немедленного эффекта, но здесь так



не получится. Однако если вы будете стремиться к цели и работать над собой каждый день, то сможете изменить каждый шаг в своей жизни. Я расскажу вам подробнее об этом, когда мы дойдем до моего «Принципа 1%».

Вернемся ко второй составляющей, которая может помочь вам наполнить свое сознание содержимым по вашему выбору. Это более простая для понимания и легкая в исполнении, чем «тяни», часть под названием «толкай». Работа с первой составляющей подразумевала нацеленное насаждение в сознание определенного типа мыслей или избегание употребления противоположного типа мыслей («Хорошие — можно, плохие — ни-ни!»). На данном этапе очень важно четко осознавать, что вы научились защищать и контролировать свое сознание. Пусть не на все 100%, но у вас уже стало получаться!

Получается, что мы научились «расчищать площадку». Это означает, что мы готовы к наполнению созданной после выкорчевывания негативных мыслей пустоты необходимой информацией.

Вы знаете, что весь наш опыт хранится в подсознании. Представьте, будто у вас в подсознании находится большой телевизор с множеством кабельных программ, на каждую из которых мы имеем возможность настраиваться. Информация в наше подсознание попадает по двум каналам: слуховому и зрительному. И вы имеете возможность воздействовать на эти каналы! Вы отчасти сам — продюсер своих телеканалов! Каким образом изменить их содержание? Вы можете начать читать другие книги, слушать другую музыку, смотреть другие телевизионные программы. Конечно, не в ваших силах будет изменить каждый рекламный ролик или объявление, которое видите. Однако если вы будете пытаться заполнять свое сознание позитивным

и ободряющим содержимым и избегать негативного и разрушительного, то постепенно начнете мыслить более позитивно. Пусть это будет не 100% успеха. Но знайте! В ваших руках есть возможность воздействовать на свои аудио- и визуальные каналы передачи информации.

Я хотел бы остановиться на этом вопросе более подробно, так как в жизни мы сталкиваемся с аудио- и визуальными каналами не только при чтении книг, просмотре телевизора или прослушивании музыки. Есть и другие источники информации. О них и пойдет речь в моей следующей рекомендации.

6. Внимательно анализируйте свое окружение

Следите за тем, какие люди или вещи вас окружают. Я прекрасно понимаю, что мы не всегда можем контролировать каждый аспект нашего окружения на конкретном отрезке времени.

Однако следует учесть вот что: по большей части мы все же *можем* контролировать эту сторону своей жизни.

Я уже слышу, как вы говорите: «Как такое может быть? Посмотрите хотя бы, в какой убогой квартире я живу!» Спокойно — это временно! Точнее говоря, именно от вас зависит, проживете ли вы в этой убогой квартире всю свою жизнь, проработаете ли всю свою жизнь на нелюбимой работе и проведете ли большую часть своей жизни с теми, с кем не хотите общаться. Важно осознать, что ваша «среда обитания» формирует вашу систему взглядов и убеждений и оказывает прямое воздействие на формирование образа ваших мыслей. Конечно же, наша «среда обитания» также



формируется под воздействием множества факторов. Чуть выше мы говорили о звуковых и визуальных факторах вашего окружения.

Однако мне хотелось бы остановиться еще на трех аспектах, которые также играют важную роль в формировании вашей «среды обитания». Если вы научитесь по собственному желанию менять эти три аспекта, то сможете также кардинально изменить свой образ мыслей и в конечном итоге вашу систему взглядов и убеждений, а также чувства и эмоции, которые вы испытываете по отношению к окружающему миру.

Первое — это люди.

Люди, вне всякого сомнения, влияют на нас своими словами, поступками и своим отношением к нам. Я прекрасно понимаю, что мы не всегда вольны выбирать, с кем нам общаться — с позитивно или негативно настроенными людьми, — но, до некоторой степени, и этот аспект своей жизни мы можем контролировать. Представьте, что вы в супермаркете, стоите в очереди в кассу, около кассы возникает скандал, слышна ругань, вы вынуждены все это слушать, — сплошной негатив. Я прекрасно это понимаю! Но даже здесь мы можем как минимум перейти в другую очередь — разве нет?

Возможно, вы думаете: «Очередь очередью, но вот как быть с моим начальником, Джон? От него не спрячешься в другой очереди!» Совершенно верно! Все так и есть! Я понимаю, что нельзя говорить начальнику все, что вы о нем думаете, даже если он вам очень не нравится! Но необходимо осознать главное. В подавляющем большинстве случаев мы можем выбирать, с кем общаться! Когда жизнь сводит меня с тем или иным человеком, я спрашиваю себя: «Придает ли мне сил общение с этим человеком, обогащает ли меня

духовно, или, наоборот, ограничивает меня?» Я не хочу быть рядом с теми людьми, общение с которыми подрывает мои силы! И если уж так случается, что мне волей-неволей приходится общаться с таким человеком, вместо того, чтобы думать, почему же он такой «плохой», я думаю о том, как все же можно выстроить с ним конструктивные отношения, чтобы в конечном итоге извлечь из них максимальную пользу. В каждом я стремлюсь видеть его хорошие стороны.

Вопрос: может ли это существенно изменить нашу систему взглядов и убеждений? Вряд ли! Однако мы уже будем чувствовать себя увереннее и в конечном итоге будем в состоянии контролировать ситуацию, что обязательно скажется на формировании нашего конструктивного мышления — как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Второе — вещи, которые вас окружают.

Совсем недавно я вдруг заметил, что стоило мне вкрутить более яркие лампочки в своем кабинете, мне стало легче писать, общаться с людьми, и выполнять любую работу. Наш офис переехал совсем недавно, и первый месяц все стояло вверх дном, тут и там стояли коробки, и «устаканилось» все не сразу. Но когда мы навели порядок — как вы думаете, что произошло? Стало удобнее работать!

Вещи, которые вас окружают, оказывают огромное влияние на образ ваших мыслей и на ваши убеждения. Что если вы живете в квартире, которая, как мы уже сказали выше, вам не нравится? Мое первое предложение — сделать уборку (да, все так просто!). Можно купить нечто такое, что добавит квартире уюта, а затем задать себе вопрос: «Если это не тот дом, который я для себя хочу, то какой же я тогда хочу?» Это важный



момент — мы будем возвращаться к нему и в других главах.

Третье — ваш привычный распорядок.

Однажды мой друг сказал мне, что на него нагоняет тоску его утренний путь на работу — он ехал на машине через полузаброшенный спальный район, и то, что он видел из окна, так его угнетало, что он приезжал на работу с испорченным настроением, и все утро шло насмарку. Он изменил свой привычный маршрут — и что же? Хотя теперь у него уходит немного больше времени на то, чтобы добраться до офиса, работать он стал гораздо лучше — новая дорога изменила привычный ход его мыслей, и, поскольку все взаимосвязано, изменила те чувства, которые он испытывал по отношению к окружающему миру.

Многие люди просыпаются по утрам в состоянии стресса, а потом выскакивают за дверь в последнюю минуту. Измените свой привычный распорядок! Все очень просто! Встаньте на двадцать минут раньше и сосредоточивайтесь на том, чтобы сделать запланированное с вечера. Проснувшись, не тратьте впустую драгоценные утренние минутки! Что будет? Вы почувствуете, как изменится ваш взгляд на мир и в конечном итоге то, каких результатов вы добиваетесь на работе.

7. Концентрируйтесь на своих успехах

Я знаю, что в каком-то смысле это клише, но это действенный метод помочь себе думать о хорошем, а не о плохом. Если вы действительно хотите сосредоточиться на своих успехах и осознать, что вы и впрямь успешны, составьте список своих жизненных побед. Неважно, что это будет за список! Может быть, вы получили хорошую оценку в школе, или победили на спортивных соревно-

ваниях, или вы рады, что рядом с вами — ваш любимый человек, или вы вырастили замечательных детей. Составьте такой список, и я гарантирую, что если вы встряхнете память и вытащите на свет то, как вы блистательно справились с невыполнимыми заданиями от шефа, или как «разрулили» сложную жизненную ситуацию — список получится не такой уж и маленький! В зависимости от вашего возраста этот список может включать от ста до нескольких тысяч позиций. Я, конечно же, не предлагаю немедленно садиться за составление списка из нескольких тысяч позиций. В противном случае это может оказаться вашим последним достижением!

Я хочу сказать вот что. Я составил список своих побед. Этот список всегда со мной в моем ноутбуке. И когда у меня случаются неудачи, я просматриваю этот список. Я вспоминаю о достигнутых успехах.

И вот что я вам скажу. Это важно! Прежде всего, он напоминает о том, что я был рожден, чтобы жить, а не существовать. И я постоянно освежаю эти победы у себя в памяти, поскольку, когда оказываюсь в негативной ситуации, я применяю проверенный способ забыть о плохом и вспомнить о хорошем — ненадолго вернуться в прошлое и вспомнить о достигнутых успехах. И вы тоже можете это делать! Откройте Приложения и найдите там страничку под названием «Список моих побед». На ней — 25 линеек. И этот список — отличное начало.

Вы уже это делаете, этот прием называется «визуализация», мы о нем уже говорили. Этим приемом пользуются спортсмены — вызывая в памяти или в воображении свою идеальную пробежку или идеальный прыжок, — они визуализируют успех! Вернитесь в прошлое и получите от этого удовольствие! И не думайте



только о каком-то одном образе — думайте обо всем переживании сразу. Но, даже если ваше сознание не «проигрывает хронику», а «делает слайд-шоу» — тоже хорошо. Главное, чтобы картинок было несколько! Прокрутите их у себя в голове. Когда будете смотреть, сосредоточьтесь на одержанной победе и сделайте ее четче, ярче, и живее. Некоторые люди мыслят цветными картинками, некоторые — черно-белыми. Если вы думаете черно-белыми картинками, попробуйте раскрасить их!

Я не обещаю, что это магическим образом устранил вашу проблему. Но я обещаю, что это поможет вам сконцентрироваться на том, как заставить сложившуюся ситуацию работать на себя, и стать хозяином собственной судьбы.

8. Не дайте прошлому разрушить вас!

Да, мы можем изменять свои мысли, но это не значит, что дурные мысли уйдут навсегда — какая-то их часть записана в подсознании. Более того, некоторые из нас прошли через такой жизненный опыт, который оставил в нашей памяти картины, что на первый взгляд невозможно стереть. Иногда мы видим эти картинки во сне, иногда совершенно «невинные» раздражители могут вызывать их из глубин подсознания, и это заставляет нас испытывать страх, беспокойство, угрызения совести или чувство поражения, чувство, что когда-то мы «не дотянули».

У меня есть пара советов, как не дать прошлому себя разрушить. Первое — составьте список!

Я знаю, вы, наверное, считаете, что у меня навязчивая идея — для всего составлять списки. Да, потому что списки — работают!

Составьте список всех ваших провалов, поражений, неудач, неверно принятых решений, поступков, о которых вы сожалеете, — составьте-составьте! Составили? Супер! Теперь — уничтожьте этот список! Любым способом! Кто-то предпочитает такой список сжигать, кто-то смывать в туалет... Такая штука популярна сейчас на Youtube — многие, кто разделался с долгами, выкладывают туда свои «триумфальные» видео. Еще не видели? Человек выплачивает все свои долги по кредитам, а потом перед камерой совершает торжественный ритуал пыток и умерщвления кредитной карты — кто во что горазд! Этим люди заявляют всему миру — все, я больше никому ничего не должен!

Моя идея в принципе такая же — это действительно дает чувство свободы. Я в своей жизни уже проделывал эту процедуру дважды — один раз сжег список, один раз — спустил его в туалет. Естественно, это не отменило того факта, что прошлое случилось, но это принесло мне чувство облегчения.

Конечно же, не все так просто, и некоторые страхи возвращаются снова и снова. Я прекрасно это понимаю! В голове время от времени возникают «предательские» образы, появление которых может быть спровоцировано чем угодно, поэтому давайте применим тот же самый прием «фильма», что и в случае с победами, но с точностью до наоборот.

Это — второй прием: вызовите в памяти негативный образ из прошлого, и остановите кадр! Не прокручивайте пленку и не делайте слайд-шоу, выберите главный негативный образ — тот, что вызывает максимальный дискомфорт. Если он цветной, сделайте его черно-белым! Затем оттолкните его от себя как можно дальше или, если не получается, попробуйте «размыть» изображение, чтобы оно потеряло фокус и в конечном



итоге исчезло. Это занимает всего лишь несколько минут, но я видел, как после такой простой процедуры люди испытывали мгновенное облегчение. Иногда этот опыт надо повторить два-три раза, но я говорю вам — я пользовался этим, это работает, и это мощное средство нейтрализации негативных эмоций, отравляющих вашу жизнь.

9. Используйте свою физиологию

Знаете ли вы, что ваше тело обладает мощнейшими ресурсами для того, чтобы помочь вам мгновенно сменить негатив на позитив?

Да, я заявляю об этом совершенно серьезно! Это — наш мощнейший инструмент воздействия, он работает быстро и вообще без сбоев. Меняя позу, ритм дыхания, мышечное напряжение, окраску голоса, мы мгновенно меняем наше общее состояние. Такое простое «физиологическое» действие, как смена выражения лица, уже может помочь человеку обрести уверенность в своих силах. Этой методикой пользуются звезды спорта — Майкл Джордан, Тайгер Вудс и Дэвид Бэкхем — все они, работая над достижением новых рекордов, приводят себя в такое «яркое» состояние. Это состояние страсти, не знающей границ. Они ловят волну чувства уверенности в достижении отличных результатов.

Возможно, вы думаете: «Это похоже на какую-то актерскую игру — улыбнись и станет “радостнее всем”!». Да, в каком-то смысле это и есть актерская игра! И очень важно понять, что все мы постоянно играем роли, — хотим мы признавать это или нет. Я знаю, что многие скажут: «Как бы там ни было, я не хочу играть роли и притворяться!» Задумайтесь на мгновение: отдаете вы себе отчет в этом или нет, каждый из нас проводит

девяносто процентов своего времени, подстраивая свои слова, чувства, и поведение под то, что нам кажется наиболее приемлемым сценарием в той или иной ситуации. Другими словами, мы играем роли! Мы играем роль перед своей второй половиной, перед детьми, перед клиентами, перед начальником. Подумайте, есть ли в вашем дне хоть сколько-нибудь значительный промежуток времени, когда те чувства, которые вы испытываете внутри, вы можете спокойно выплеснуть наружу? Большинство людей вообще никогда не бывают «полностью прозрачными»! Особенно на работе, когда кругом другие сотрудники. Правда в том, что очень малую часть времени вы проводите, будучи исключительно собой. Однако вы не посыпаете голову пеплом и не каетесь в том, что натягиваете на себя маски, словно приличествующие разным случаям костюмы, не так ли? Напротив — вы считаете себя успешным человеком, который, призывая на помощь свои физиологические ресурсы, может обуздывать чувства и добиваться результатов, отвечающих его взглядам и убеждениям.

Вы и так уже играете множество ролей — признаете вы это или нет. Вы уже интуитивно научились подстраивать свою физиологию под общение с разными людьми. Я всего лишь предлагаю вам продолжить делать то, что вы делали всегда, но осмысленно и на позитивной волне. Все, что вам следует делать, — это поставить свою физиологию себе на службу. Для этого существовало и существует множество самых различных методик, но сейчас мы на них не будем останавливаться.

Итак, как это происходит: вы попадаете в ситуацию, которая повергает вас в депрессию, и ваши чувства диктуют вам, каким образом вы должны мыслить.



Но помните — мышление первично по отношению к чувствам, а не наоборот! Итак, ваши эмоции пытаются диктовать вам ваши мысли — отдаете вы себе в этом отчет или нет. И если вы научитесь отслеживать этот критический момент, у вас появится способность вовремя подключать физиологию. Вспомните — ведь бывало так, что вы буквально «выскакивали» из плохого настроения, чтобы провести интересную презентацию для потенциального клиента.

А помните, как неудачи, скажем, в личной жизни меркнут на фоне успехов в работе?

А волшебное чувство, которое охватывает даже расстроенных родителей, когда они видят, как их ребенок мирно спит после обеда?

А с каким настроением вы приступаете к реализации сложного, но интересного проекта, к которому боялись подступить?

А как позитивно вы разговаривали с неприятным вам партнером по переговорам, не позволяя вашим личным чувствам помешать успешному ведению бизнеса?

Изменяя свою физиологию, мы получаем возможность преодолевать такие «чувственные» препятствия. Все, что от нас требуется, — это научиться распознавать те депрессивные моменты, когда наши чувства заставляют нашу физиологию отображать негатив. Самый простой способ сделать это — изменить свою позу или выражение лица. Если мы вернемся к примеру со спортсменами — они обязательно перед соревнованиями настраивают себе на «позитивную волну», и их тело реагирует соответствующим образом.

Именно об этом я и веду речь — нам следует приспособить язык нашего тела к тому, чтобы он был язы-

ком позитивного отношения к миру. Эти неуловимые изменения могут меняться от человека к человеку — кто-то выпрямляет плечи, кто-то перестает хмуриться и начинает улыбаться, кто-то меняет осанку. Каковы бы ни были ваши перемены — а вы сами-то уж точно знаете, какие движения должно совершить ваше тело, чтобы вы почувствовали, что находитесь в зоне комфорта — вот какой результат нас ждет «на выходе». У вас появится способность управлять своими чувствами. И в конечном итоге это не замедлит сказаться на вашем образе мыслей, потому что чувства обратятся к мыслям с таким посылом: «Эй! Секундочку! Мысли! Вы говорите, что я не чувствую себя позитивно, но, сменив свою позу, я уже чувствую себя лучше!». Итак, при помощи физиологии мы разворачиваем вектор «Мысли — Чувства» на сто восемьдесят градусов. Мощнейшее средство!



10. Позитивные аффирмации

Я не буду задерживаться на этой теме слишком долго, потому что считаю, что на сегодняшний день о ней уже было написано все, что только возможно. Но тем не менее это серьезный инструмент, который вы можете использовать, чтобы достичь лучшего духовного состояния и, в конечном итоге обуздать негативные мысли.

Позитивные аффирмации — это конструктивные указания, которые вы даете своему сознанию. Благодаря аффирмациям вы получаете возможность задавать курс своей жизни.

Возможно, вы думаете: «Господи, Джон! Опять сейчас начнется разговор про то, что я должен разговаривать со своим отражением в зеркале?» А что тут такого? Некоторые люди действительно говорят позитивные

аффирмации, глядя на себя в зеркало. Да и вообще, почему бы не попробовать? Я думаю, что каждый из нас раза два-три в жизни так и поступал, — признаемся мы в этом или нет! Поступаю ли я так сам? Нет! Пробовал ли я так поступать? Да! Помогло ли мне это? Ну, уж точно не навредило! Я советую это практиковать? Естественно! Попытка того стоит!

Позитивные аффирмации могут быть мощным инструментом. Не все, конечно, захотят разговаривать с зеркалом. Есть другие способы. Можно записать позитивные аффирмации на листке бумаги, положить в карман и, как только накатывает волна негатива, — освежать свою память, сверяясь с этим списком. Очень здорово будет, если вы поместите несколько мотивационных аффирмаций в качестве заставки на свой монитор.

В свете разговора о позитивных аффирмациях необходимо затронуть еще один важный момент. Дело не в том, что вы должны направо и налево говорить «позитивные» вещи. Следите за своим языком в целом.

Не из тех ли вы, кто говорит «нет», даже не выслушав собеседника до конца?

Не из тех ли вы, кто постоянно объясняет окружающим, почему та или иная идея невозможна?

Не из тех ли вы, кто постоянно всем предрекает неудачи?

И не из тех ли вы, кто постоянно говорит колкости, чтобы «срезать» своего собеседника?

Да, все очень просто! Нелегко, но просто! Измените свой язык! Вместо того, чтобы говорить о плохом, говорите о хорошем. А если пока не получается, не говорите ничего! Тех, кто рядом с вами, надо поддерживать,

а не указывать им на их слабые стороны. Даже если вы сдвинетесь к «нейтральной точке» — это уже хорошо! Ну а если вы сможете заговорить на языке позитива, это будет еще лучше!

11. Ментальная репетиция

Думаю, что концепция приема понятна вам и из названия. Ее суть в том, чтобы проиграть в голове сценарии будущего события. Мы уже говорили об этом в разделе про визуализацию. Здесь я хочу добавить только одно: подобная репетиция — отличный способ подготовки к стрессовым ситуациям. Представление позитивного развития событий в любой негативной обстановке — это эффективная комбинация визуализации, affirmаций и направления своего сознания в нужное русло. Она очень помогает почувствовать себя комфортнее в незнакомых обстоятельствах, сложных условиях, пугающих и вызывающих напряжение ситуациях.

Вот, собственно, и все. Практичным этот совет может сделать только применение его в реальной жизни. Прошу вас, не стоит недооценивать столь мощный, хоть и простой инструмент! Сделайте его своей привычкой.

12. Больше пишите!

Переложение негативных мыслей на бумагу не только успокаивает многих людей, но и помогает настроиться на более позитивную волну. Именно поэтому умение записывать идеи на бумаге является для большинства одним из наиболее эффективных ментальных упражнений. В классическом исследовании Джеймса Пеннебейкера (James Pennebaker) и Дженис Рональд Гласер (Janice Ronald Glaser) большая группа участников, пере-



живших травму, 4 дня подряд описывали произошедшее с ними на бумаге. По истечении срока стало ясно, что иммунитет, общее состояние и психологический настрой (включая тревожность) у них были гораздо лучше, чем у тех, кто свои переживания на бумагу не переносил.

Перенесение мыслей на бумагу так же очень удобно и полезно для тех, кто испытывает дискомфорт от персонального общения (особенно на некоторые темы), или тех, кто склонен к более аналитическому, схематичному мышлению.

Фиксирование в письменном виде причин стресса, конфликтов и переживаний снижает напряженность и чувство беспокойства.

Что я пытаюсь сказать? Перенесение переживаний на бумагу дает ощущение свободы и помогает избавиться от множества негативных мыслей просто потому, что вы как бы избавляетесь от них, «сливаете» их из подсознания. Именно поэтому я настоятельно просил вас *зафиксировать в письменном виде* все негативные шаблоны вашего мышления, проблемы и сложности.

Так же хочу отметить, что записывание должно стать вашей привычкой — и для позитивных, и для негативных впечатлений и мыслей.

13. Фокусируйтесь на решениях

Этой теме я посвятил отдельную главу (глава 8), но не могу не упомянуть этого приема и здесь. Ведь если концентрировать внимание на решениях, именно решения вы будете получать, не позволяя проблемам контролировать ваше сознание и вашу жизнь. Фокусировка на решениях позволяет быть более активным, позитивно настроенным и спокойным, потому что размышления и переживания о проблемах расшатывают

нервную систему, не давая результатов. Более подробно мы поговорим о решениях в одной из последних глав — и в ней я расскажу о том, как превращать сложности в решения и справляться с проблемами раз и навсегда.

14. Прощайте!

Научные исследования подтверждают, что люди, умеющие прощать, гораздо быстрее и безболезненнее избавляются от переживаний и стрессов, дольше живут и реже болеют. Я понимаю, что многим из нас сложно простить и забыть предательство, подлость, ошибку или измену близких. Мы таим злобу и обиду на супругов, родных, коллег и друзей. Но вот о чем я хочу, чтобы вы подумали: если кто-то вас обидел (с вашей точки зрения), велика вероятность того, что он сам об этом и не подозревает. А даже если и знает об этом, то вряд ли это съедает его изнутри. Непрощение сжигает изнутри именно вас! Оно влияет на *ваше* настроение, здоровье, результаты... Просто подумайте — неужели не проще было бы простить и забыть, избавив от страданий хотя бы себя? Не думайте о справедливости в отношении обидчика, подумайте о справедливости в отношении самого себя: неужели справедливо заставлять себя страдать из-за проступка кого-то еще? Кроме того, непрощение — это барьер на пути к успеху, к той жизни, о которой вы мечтаете. Препятствие, не позволяющее вам достигать невозможного.



15. Мотивируйте себя

«Отличный совет, — подумаете вы. — Вот только как это сделать? У меня никак не получается».

Отвечая на этот вопрос, забегу немного вперед и расскажу о том, что в дальнейших главах книги будет

раскрыто более подробно. Для того, чтобы быть эффективным, нельзя просто пребывать в хорошем расположении духа и мыслить позитивно. Вашему сознанию нужно что-то более действенное. Что?

Цель и направление движения к ней.

При отсутствии цели сознание слоняется без дела, избегая того, что вам неприятно, но не приближая вас ни на шаг к успеху. Не выбрав направление движения для своей жизни, размышляя: «Будь что будет», вы так и проживете в ожидании удара судьбы из-за угла.

Именно для того, чтобы обрести контроль над своей жизнью, необходимо поставить перед собой цели и создать план их реализации. Многие люди это понимают, но не применяют на практике. Мы уже говорили об этом, и я снова буду повторять на протяжении всей книги: одних мыслей недостаточно! Если сильно чего-то захотеть, но ничего не сделать — желание само в жизнь не воплотится. Да, сознание обладает потрясающей силой, но одних размышлений мало. Ведь Вселенная — это не служба доставки, в которую нужно лишь мысленно обратиться, чтобы получить желаемое.

Один из способов мотивировать себя (поставив перед собой цели) — это постоянно задавать себе вопрос: что теперь я могу (должен) сделать для того, чтобы приблизиться к моей цели?

Для того, чтобы двигаться по жизни успешно, вам потребуются и цели, и направление движение — как карта, показывающая путь, и компас, позволяющий не сбиться с курса.

Напоследок хочу поделиться с вами еще двумя приемами мотивации себя, которые вам особенно пригодятся ПОСЛЕ того, как вы пройдете путь постановки целей и пр. в следующих главах книги.

Прием первый. Оградите себя от провалов.

Прием второй. Двигайтесь в направлении успеха.

Задумайтесь, что мотивирует вас сильнее: стремление избежать неудачи (бедности, стыда, провала, болезней и т. п.) или стремление достичь успеха (стать богаче, здоровее, счастливее и т. п.)?

Оба стимула эффективны и одинаково полезны. Но здесь важно помнить о балансе!

Если вы всю жизнь только и думаете о том, как избежать проблем, вы далеко не уйдете и станете жить по принципу «как бы чего не вышло...». Ваша жизнь будет блеклой и лишенной радости достижений.

Исследования жизни успешных людей подтверждают, что те грамотно используют оба приема, чередуя их и находя правильный баланс. Поэтому, если вы хотите обрести силу и иметь достаточно мотивации для достижения любой цели, необходимо приучить себя двигаться к успеху! Я не сомневаюсь в том, что вы избегаете неудач и опасностей (на это направлены даже самые примитивные защитные рефлексы), но надеюсь, что материалы этой книги помогут вам сбалансировать свой жизненный путь. Именно об этом — все оставшиеся главы. Ведь стремление к успеху и лежит в основе умения делать невозможное.

16. Ищите позитив в любой ситуации

Я знаю, что эта фраза навязла у многих на зубах. Возникает лишь один вопрос — ВЕРИТЕ ли вы в то, что позитив этот найти можно и нужно? Я призываю вас искать не столько позитив (положительные эмоции и пр.), сколько возможности — для движения вперед и развития.

Хочу напомнить вам свое определение удачи:

**Степень удачливости определяется
нашим восприятием окружающего мира
и выбором, который мы делаем
в отношении каждой из возможностей,
с которыми сталкиваемся.**

Именно поэтому поиск возможностей
и сохранение положительного мировосприятия
позволяют нам существенно повысить градус
своей удачливости.

Возможно, сейчас вы про себя думаете: «Господи, какой огромный список рекомендаций! Сколько всего мне нужно сделать для “прочистки мозгов”... Я никогда в жизни не думал столько о своем сознании...»

Что ж, отлично! Вы встали на путь изменений — и это главное.

По ходу повествования я предложу вам еще десятки советов, прямо и косвенно связанных с мышлением и восприятием мира, которые помогут вам обрести контроль не только над своими мыслями, но и над своими достижениями.

Главный вопрос, который каждый из нас должен задавать себе каждый день, прост: «О чем я буду думать сегодня? На чем буду концентрироваться? Чем заполнять свое сознание?»

Но помните: «проветрить» и переориентировать свои мысли недостаточно, это — лишь первый шаг процесса. Это — лишь часть Тайны, но не ее суть. Потому что, обретя контроль над сознанием, вы должны сделать следующий шаг — понять, что же для вас в этой жизни важнее всего...

Вещи только тогда обретают ценность,
когда кто-то ею их наделяет.

Мольер

ЧТО ДЛЯ МЕНЯ ВАЖНЕЕ ВСЕГО?

ОПРЕДЕЛЯЕМ СВОИ
КЛЮЧЕВЫЕ ЦЕННОСТИ

ГЛАВА

4

Один из моих кумиров — мой сын Бен, я зову его Бенни. И он — один из моих кумиров не только потому, что я его так сильно люблю, но и потому, что я многому у него учусь. Он напоминает мне о том, что в жизни наиболее важно, о том, насколько легкой эта жизнь может быть, о том, что ко всему надо подходить творчески, и о том, что всегда следует стараться выходить за очерченные кем-то рамки. Эти уроки очень важны для меня...

Хочу рассказать вам о случае, который произошел, когда Бенни был маленьким, и ему было лет семь — мы уже тогда жили здесь, в Москве. В Москве мне особенно нравилось проводить вместе с ним выходные. По субботам мы ходили гулять — Бенни сам решал, куда мы пойдем, и, положив руку на сердце, гонял меня по всему городу. Каждый раз перед нашей прогулкой он рисовал ее план цветными карандашами, и мы делали все то, что обычно делают папа с сыном на прогулке. Мы могли пойти в цирк, или в аквапарк, или на бал-маскарад, или играть зимой в снежки и т.д. И по крайней мере раз в месяц мой сын предлагал мне пойти в центр города, к Кремлю. Мы ходили в Оружейную палату, или какой-нибудь другой музей, или на Красную площадь, или на большую горку у Кремля, с которой дети катаются зимой на санках. Здесь я хочу заметить, что Бенни у меня очень умный, и не просто умный, а еще и довольно хитрый. Короче, весь в меня. Через какое-то время я заметил, что в конце каждой нашей «кремлевской» прогулки мы почему-то оказываемся у магазина «Детский мир». Ну что тут скажешь! «Детский мир» — совершенно волшебное место для ребенка, особенно тот самый центральный «Детский мир» на Лубянке. Итак, мы шли в «Детский мир», мой сын говорил мне: «Я только посмотрю», и я думаю, вы уже догадались, чем это «посмотрю» заканчивалось — мы

покупали массу всяких игрушек. Обычно мы выходили из магазина с грудой ненужного барахла, но нам было весело, и мы замечательно проводили время. У Бена была «накатанная» методика: мы заходили в магазин, он показывал на понравившуюся ему игрушку, говорил: «Папа, смотри, как интересно, может, купим?» Я, конечно, покупал, и, проявляя незаурядный талант сейлз-менеджера, мой сынишка «продавал» мне как минимум несколько позиций за один такой поход.

И вот однажды в субботу, когда мы собирались на прогулку, мама дала нам строгое-престрогое указание — барахло больше не покупать! Конечно же, Бени расстроился, и я, стараясь защитить своего сына, сказал: «Мы купим только одну игрушку!» Таким образом, я выторговал нам право купить что-нибудь одно. Мы, как обычно, погуляли у Кремля, и, естественно, ноги сами принесли нас в «Детский мир». Мы зашли в магазин, и я сказал: «Послушай! Я не хочу расстраивать маму! Мы дали ей слово, а слово надо держать. Мы купим только одну игрушку!» Бен сказал, что все понимает. Итак, когда мы вошли, я дал ему некоторую сумму денег и сказал, что он может потратить все или не все деньги, но игрушку мы должны купить только одну. Мы шли по «Детскому миру», и, конечно, мой сынишка прикидывал, что же он может купить на такую сумму. В конце концов он выбрал четыре или пять игрушек, каждая из которых по отдельности «вписывалась в бюджет». Мы прошлись по магазину, собрали все эти игрушки вместе и положили их на стол. Я сказал: «Хорошо! Теперь ты знаешь, что ты можешь себе позволить. Пришло время выбрать, какую игрушку ты хочешь больше всего!» И я помню, как он замер, наверное, секунд на тридцать — тогда эти тридцать секунд показались мне вечностью — и вдруг разревелся! Я пытался его успокоить, я спра-



шивал: «Бенни, что случилось, почему ты плачешь?» А он лишь ответил сквозь слезы: «Папа, я не знаю, какую игрушку хочу *больше всего!*»

А теперь я хочу задать вам примерно тот же вопрос: а вы знаете, чего больше всего хотите от жизни?

Или даже так: что для вас в жизни важнее всего? Или что вас радует? Что действительно вас мотивирует?

Я часто задаю этот вопрос участникам моих семинаров. И, конечно же, большинство людей говорят твердое «Да!». И иногда даже чуть раздраженно, вроде бы говоря: «Конечно, Джон! Ты что думаешь, я дурак?»

Конечно же, нет!

Но при этом я не привык безропотно принимать что-то на веру. Давайте посмотрим, действительно ли вы знаете, о чем говорите?

На странице 342 вы увидите простую табличку. Возьмите в руки карандаш и сделайте простое упражнение.

Не хотите? А зря... Три минуты вашего времени, потраченные на это занятие, могут открыть вам глаза лучше всех тренингов мира.

Итак, возьмите карандаш и давайте приступим.

Вы увидите, что в таблице пять пустых граф, в которые нужно вписать пять вещей, которые важнее всего для вас, в порядке убывания важности. Вот и все. Напишите пять вещей, которые важнее всего для вас в жизни. В порядке важности.

Пожалуйста, начинайте!

Я подожду.

Нет-нет-нет! Не читайте дальше! Если вы хотите получить максимальную пользу от того, что мы вместе

делаем, пожалуйста, закончите это упражнение. Оно не должно отнять много времени. А если отнимет, значит, вы пока не определились с тем, что важнее всего для вас в жизни.

Итак, перед вами ваш список. Я хочу, чтоб вы поставили цифру «1» рядом с тем пунктом, на который тратите *больше всего времени*. Номер «2» — рядом с тем пунктом, на который тратите чуть меньше времени. И так далее, пока не проранжируете весь список.

Зачем? Чтобы своими глазами увидеть одну мало-приятную вещь.

Закончили? Пожалуйста, просмотрите свой список теперь. И посмотрите внимательно, какие цифры вы поставили! Вас это не шокирует?

Многих людей вводит в ступор тот факт, что, поставив на первое место по важности, например, общение с семьей, они обнаруживают, что тратят на это меньше всего времени! Потому что мы уже смирились с тем, что проводим большую часть своего времени на работе или в раздумьях о том, как свести концы с концами.

Я специально попросил вас это написать, потому что многим людям нужно увидеть эти цифры, написанные собственным почерком, — только тогда до них доходит, а не после многочисленных увещаний со стороны родственников или тренеров.

Получается, что те вещи, которые мы чаще всего ценим, и те вещи, на которые мы тратим большую часть своего времени, находятся *в противоречии*. И поэтому никого не должно удивлять то, что столькие из нас достигают в жизни столь жалких результатов и раскрывают свой потенциал всего лишь на треть.

Но не казните себя и не расстраивайтесь. Очевидно, что при бешеном ритме современного общества порой



просто невозможно успеть все: и поработать, и выспаться, и насладиться общением с собственными детьми. Какой уж тут сон, когда у вас «четверо по лавкам»?

Главное, поймите вот что: если вы никогда не задумывались о том, что важнее всего для вас (или последний раз думали об этом несколько лет назад), вряд ли вы сможете получать удовольствие от жизни и добиваться выдающихся результатов.

Чтобы разрешить конфликт между «важным» и «нужным», необходимо определиться со своими ценностями — именно поэтому такое определение и является первым шагом системы.

Возможно, вы никогда этого не делали. Но как же тогда вы принимали решения в своей жизни? Наугад? На основе интуиции? Как ставили цели — и ставили ли их вообще?

Определение собственных ценностей — это ключ к тому, чтобы научиться делать невозможное!

Ценности становятся фильтром для каждого из нас, помогая определить, от чего можно воздержаться, чему уделить больше внимания, а чему — и вовсе сказать резкое «нет!». Поняв, что для вас важнее всего, вы сможете найти столь необходимый в жизни баланс — потому что будете делать не только то, что «нужно» (еще, кстати, непонятно — кому), но и то, что «хочется».

Если мы задумаемся об этом, то поймем, что ценностей в мире огромное количество. Многого из этого мы хотим достичь в собственной жизни, а остальные вещи просто очень уважаем. Но каждый из нас уникален. И у каждого из нас есть ценности, которые важны именно для нас. Именно такие ценности я в этой главе буду называть **основополагающими** ценностями.

Почему основополагающими? Потому что именно на их основе вы принимаете важнейшие решения в жизни. Они помогают вам разрабатывать ваши стандарты, идеалы, цели, приоритеты и планы действий. А это, в свою очередь, определяет то, на чем мы будем концентрировать свою энергию и время.

Зная, чего вы хотите, вы вносите в свою жизнь столь желаемую стабильность и защищенность, — потому что перестаете быть заложником обстоятельств, которого как водоросли колышет река жизненных событий. Вы получаете контроль над решениями в своей судьбе. Возможно, многие этого не хотят — им претит сама идея нести ответственность за свою жизнь. Что ж, их можно понять. Но неужели вам не хочется повысить свои шансы на успех, просто перестав принимать решения наугад? Одного этого будет достаточно для того, чтобы ваше движение вперед обрело направление и смысл, а значит — принесло плоды и дало результаты.

Ух ты! Основополагающие ценности действительно важны, не так ли?

Безусловно! И не только с практической точки зрения!

Они придают уверенность в себе и в будущем, потому что являются основой для принятия решений. Вы больше не будете мучиться в ожидании очередного жизненного перепутья, думая: «Что же я буду делать? Как определиться с выбором?»

Что же можно отнести к традиционным жизненным ценностям? Помните, я говорил, что их множество? Могу назвать несколько для примера:

- любовь;
- творчество;
- уважение;



- популярность;
- здоровье;
- щедрость;
- власть;
- красота;
- вера;
- упорство;
- дисциплина;
- мудрость;
- юмор;
- терпение;
- мир;
- равенство;
- богатство;
- разнообразие;
- самореализация;
- защищенность;
- развитие;
- гармония;
- признание;
- общение;
- свобода...

И это — всего лишь несколько примеров.

Но одних слов недостаточно. Почему? Потому что каждый человек по-своему понимает эти абстрактные понятия. Например, что такое «любовь», «уважение» или «свобода»? Для одного человека «любовь» — это «забота о ком-то», а для другого — «возможность обнимать и целовать человека, который нравится».

Важно прояснить, что выбранные вами ценности значат именно *для вас*, потому что иначе у них не будет силы.

Как это сделать? С помощью так называемых «проясняющих утверждений».

Приведу пару примеров.

Ценность

**НЕПРЕРЫВНОЕ СТРЕМЛЕНИЕ
К СОВЕРШЕНСТВУ**

**Проясняющее
утверждение**

Каждый день я буду стремиться к совершенству, постоянно развиваясь, узнавая что-то новое, делая свою работу более эффективной, предотвращая проблемы и ни в чем не допуская посредственности.

Ценность

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

**Проясняющее
утверждение**

Я буду всегда проявлять личную ответственность, сдерживая свои обещания, никогда не перекладывая вину на других и всегда имея достаточно храбрости, чтобы признать, что был неправ.

Ценность

ЗДОРОВЬЕ

**Проясняющее
утверждение**

Я буду вести здоровый образ жизни, избегать психологических и физических перегрузок, заниматься спортом, соблюдать сбалансированную диету, регулярно посещать медицинские осмотры, и избавлюсь от всех вредных привычек.

Ценность

ОБЩЕНИЕ

**Проясняющее
утверждение**

Я буду развивать свои коммуникационные навыки, использовать разно-



образные формы и инструменты и расширять круг знакомств, для того, чтобы общение было регулярным, насыщенным и приятным для меня и моих собеседников.

Все проясняющие утверждения не случайно начинаются со слова «я» — это лишь подтверждает, что данные цели важнее всего именно для вас.

Подводя итог, скажу: определение основополагающих ценностей — важнейший шаг на пути к «возможности невозможного». Почему? Потому что нет смысла выкладываться по полной, стремясь сделать невозможное, если это невозможное не является для вас чем-то значимым и важным. Безусловно, часто нам приходится делать невозможное по просьбе близких или распоряжению руководителя. Но нельзя всю жизнь выполнять желания других — такое существование не приносит радости и удовлетворения, оставляя неприятное ощущение того, что вы живете «не для себя».

! ВАШИ ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ЦЕННОСТИ

Теперь пришло время вам определить и записать ваши основополагающие ценности. Найдите в Приложениях страницу, которая называется «Листок работы с ценностями», или просто достаньте листочек бумаги.

Я хочу, чтобы на этом Листке вы написали список, в который войдут все ценности, которые важны именно для вас. Не нужно просто перечислять привычные общечеловеческие ценности — запишите лишь то, что важно для вас.

Не откладывайте и это упражнение на потом — начните составлять список прямо сейчас.

Вот несколько вопросов, которые помогут вам определиться:

- Во что вы верите?
- К чему вы относитесь со страстью (что вас вдохновляет)?
- Что помогает вам чувствовать себя счастливым?
- Что вас радует?
- Что вас пугает? (Потому что обратное этому может быть для вас важной ценностью.)
- Вы хотите, чтобы вас помнили за что после кончины?

Отвечайте на эти вопросы максимально откровенно — потому что пишете этот список только для себя! И прошу — не списывайте! Сначала напишите свой список и лишь затем — сверьте его (если будет желание) с моим, приведенным выше.

Закончили? Отлично.

Надеюсь, что в вашем списке оказалось не меньше двадцати ценностей. Молодцы! Но этого недостаточно!

Потому что мы еще не закончили. Я хочу, чтоб вы вернулись к этому списку и продолжили добавлять ценности, которые важны именно для вас, — какими бы глупыми, детскими, неожиданными или даже неприличными они не были. И не надо останавливаться, пока не увеличите вдвое свой список. Я хочу, чтобы вы перенесли все свои сокровенные мысли на бумагу. Постарайтесь получить от этого удовольствие! Заставьте себя думать нестандартно. Подойдите к заданию творчески.

Подобные занятия я часто провожу с руководством компаний, стремящимся сформулировать ценности,



миссию, видение и стандарты своей организации. Я задаю им такие же вопросы, и они записывают все, что для них важно, о том, какой они бы хотели видеть свою компанию. Однажды я проводил такой проект с компанией, владелицей которой была пожилая дама. Так вот она — в одиночку и за рекордное время — написала 120 важных для себя вещей!

Если вы молоды, этот пример должен разбудить в вас дух соперничества: не дайте какой-то бабule обойти вас в креативности!

А если вы — человек более зрелый, то эта история должна вас вдохновить: если это удалось ей, удастся и мне!

Любое слово, которое вызывает в вас отклик души, заставляет задуматься или вдохновиться, стоит того, чтобы его записать. Вот еще несколько вопросов, которые могут вам помочь.

1. О чем вы любите читать или смотреть фильмы? Что вам импонирует в поведении главных героев? Что раздражает?
2. Какую музыку вы слушаете? О чем поют ваши любимые исполнители?
3. Как вы говорите? Какие слова используете чаще всего (подойдет даже сленг или словечки собственного сочинения)?

Закончили? У вас должен получиться огромный список.

И теперь пришло время выбрать из этого списка семь ценностей, которые для вас *важнее всего*. И написать для каждой из них проясняющее утверждение.

Не существует никаких правил по поводу того, каким должно быть проясняющее утверждение для ваших

свежеизбранных ценностей. Проясняющее утверждение может быть настолько детальным или настолько коротким, насколько вы сочтете нужным. Я, правда, уверен, что чем оно короче и проще, тем лучше. Здесь хорошим правилом может стать вот что: если ваши проясняющие утверждения не понимает десятилетний ребенок, значит, вы перемудрили.

Главное, чтобы вы сами понимали, что означает каждое понятие. Не списывайте их определения из словаря — подберите свои слова.

Возможно, вы про себя думаете, а почему именно семь ценностей?

Не заикливайтесь на их количестве. Когда вы будете прояснять каждую из этих семи, вы будете использовать другие ценности, которые внесли в список для того, чтобы сделать их определения более полными. Возможно, в конце у вас останется всего пять основополагающих ценностей. Ну, или двенадцать.

Главное — чтобы их не было слишком много. Почему? Потому что вы не сможете их все запомнить. Кроме того, когда ценностей столь много, начинается распыление — и ни одна из них не является действительно важной. Кроме того, как бы вам ни было жаль своих трудов, совершенно не обязательно использовать в конечном списке все ценности из вашего Листка. Выберите то, что *по-настоящему важно*.

Это не значит, что все оставшиеся ценности не являются для вас важными. Просто НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ВРЕМЕНИ они отходят на второй план — и это совершенно нормально! С возрастом и опытом (да и со сменой обстановки в целом) ценности человека меняются — и порой на диаметрально противоположные. Часто бывает так, что «непрерывное общение» из списка



молодого человека с возрастом меняется на «покой и внутреннее умиротворение». Хотя в современном мире покоя, мне кажется, хочется всем!

Когда вы записываете и выбираете важнейшие ценности, представляйте каждую из них — визуализируйте ее и соотносите со своей жизнью. В предыдущей главе мы подробно говорили о влиянии нашего сознания на реальность. Так вот, в отношении основополагающих ценностей это правило становится особенно актуальным.

Только представив себе воплощение каждой ценности в своей жизни во всех деталях, вы сможете превратить их в движущую силу. А иначе они так и останутся красивыми словами на бумаге.

И на этом этапе я должен обратиться к вам максимально жестко:

НЕ НАЧИНАЙТЕ ЧТЕНИЕ НОВОЙ ГЛАВЫ, НЕ СФОРМУЛИРОВАВ И НЕ ЗАПИСАВ СВОИ ЦЕННОСТИ!

Потому что, пропуская шаги системы, вы выводите ее из строя.

Почему так важно их записать, а не просто продумать? Потому что то, что не зафиксировано на бумаге — не реально! Не имея документального подтверждения своим размышлениям, вы выбрасываете на ветер силы и время, потраченное на определение ценностей.

«Но я не писатель! — подумаете вы. — Каждая строчка дается мне с трудом!»

Понимаю вас. Я тоже не родился писателем. Но для работы с собственными ценностями не нужно им быть! Вам нужно зафиксировать свои размышления на бумаге в той форме, которая будет понятна и близка вам. Этот документ — строго индивидуального пользования!

Да, и еще...

Когда ваш окончательный список будет готов, отложите его на сутки (или на двое) — а затем вернитесь к нему снова. Найдите спокойное тихое место, приведите мысли в порядок и еще раз прочтите свой перечень. Вдумайтесь в каждое слово, поразмышляйте над ним, измените формулировки, если это необходимо.

Зачем?

Затем, чтобы найти баланс между эмоциями и логикой. Очень часто при выполнении этого упражнения впервые перевешивает то одно, то другое. Ваша же задача — найти гармонию. Потому что перечень основополагающих ценностей — это не список продуктов для похода в магазин. Ваши ценности станут фильтром и основой для принятия всех дальнейших решений в вашей жизни — отнеситесь к ним серьезно.

Можно попробовать и еще одну вещь: зачитайте себе этот список вслух. А еще лучше — запишите на пленку свое чтение. Эта затея кажется вам дурацкой? А зря. Это упражнение покажет, насколько реальными и адекватными они являются при восприятии на слух. Не отвлекайтесь на то, как звучит в записи ваш голос — анализируйте *слова*, которыми вы выразили важнейшее для вас.

И не стоит никому показывать ваш список! Ни супруге, ни родителям, ни друзьям. Вам не нужны их советы, одобрение или исправление! «А что, если я написал что-то не так?» Такого просто не может быть — потому что вы писали от себя и для себя. И никто не сможет повлиять на ваш выбор, если только вы не измените свои убеждения.

Кстати, об изменениях. Должны ли ценности меняться со временем? Мы уже говорили, что они неиз-



бежно меняются с возрастом. Но уж явно не чаще раза в год (за исключением каких-то нестандартных ситуаций и обстоятельств).

И еще один совет напоследок — не связанный напрямую с процессом *вашего* развития. Прodelайте это упражнение с ценностями вместе со своей супругой (или супругом). Сначала напишите свои списки самостоятельно — а затем обменяйтесь ими и обсудите. Чаще всего списки супругов фундаментально схожи, но отличаются в мелочах. И это — совершенно нормально. Постарайтесь понять, что важно для вашей жены или вашего мужа. Слишком часто нам кажется, что мы знаем свою вторую половину лучше, чем это есть на самом деле. Например, в списке моей супруги на одном из первых мест стоит «общение» — она очень активный и коммуникабельный человек. Мне же важнее покой и независимость, потому что моя работа приносит мне все общение и внимание, которое мне необходимо. Зная о подобных различиях, мы можем сбалансировать наш совместный график, чтобы ни один из нас не чувствовал себя обделенным.

Не хочу никому набиваться в семейные консультанты, но могу сказать точно — этот простой прием не только работает, но и сильно облегчает общение между супругами.

Итак, определив свои основополагающие ценности, вы можете сделать еще один шаг на пути к той жизни, о которой всегда мечтали (потому что теперь гораздо четче понимаете, из чего она состоит). Но сами по себе ценности не смогут стать мотором вашего развития: вам нужен инструмент, превращающий ценности в настоящий двигатель.

Что же это за инструмент?

Узнаете, перевернув страницу!

День, когда вы
принимаете решение действовать, —
и есть ваш удачный день.

Японская поговорка

ГЛАВА

5

**«ДАВАЙТЕ
РАЗБЕРЕМСЯ В ТОМ,
ЧЕГО ВЫ
НА САМОМ ДЕЛЕ
ХОТИТЕ!»**

**ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ,
КОТОРЫХ ЛЕГКО ДОБИТЬСЯ
НА ПРАКТИКЕ**

Проработав в России более 15 лет, я успел поучаствовать в десятках проектов по реорганизации компаний. Можете себе представить, как мне могла надоесть одна фраза, которую я слышу почти от каждого руководителя каждой из этих компаний?! Что это за фраза?

«Мои сотрудники — ленивы!»

Все эти 15 лет я не устаю повторять, что ленивых людей не бывает! Особенно в России! И что бы вам ни говорили — не верьте своим ушам.

Да, вы правы — я абсолютно убежден в том, что ленивых людей не бывает. Бывают люди, которые не хотят лишний раз «шевелиться». И причина этому только одна: у таких людей просто нет целей!

При чем тут цели? Давайте вспомним одну очень занимательную историю.

Вы хотели бы увеличить свои доходы в 10 раз?

Думаю, что да. Кто бы не хотел? Как ни удивительно, эксперимент показал, что большая часть выпускников программы МВА Гарвардского университета 1979 года выпуска не захотели...

Да-да, именно знаменитого Гарвардского университета.

В книге «Чему вас не научат в Гарвардской бизнес-школе»¹ Марк Маккормак рассказывает об интереснейшем исследовании, проведенном с выпускниками программы МВА Гарвардского университета 1979 года выпуска.

¹ Mark McCormack: «What They Don't Teach You in the Harvard Business School».

В тот год студентам был задан вопрос: «Поставили ли вы перед собой четкие цели на будущее, зафиксировали ли их в письменной форме и создали ли планы по их воплощению в жизнь?»

Выяснилось, что лишь 3% опрошенных записали и цели, и планы; 13% поставило перед собой цели, но не записало ни одну из них, а остальные (84%) вообще не поставили перед собой никаких целей на будущее.

Десять лет спустя всех участников эксперимента опросили снова и получили результаты, которые и предполагали получить (но от этого не менее поразительные!).

Те 13% выпускников, которые поставили перед собой хоть какие-то цели, зарабатывали в среднем в два раза больше, чем любой из тех 84%, у которых целей не было вообще.

А как же те 3% опрошенных, которые записали свои цели и планы? Каждый из них зарабатывал в среднем больше, чем зарабатывали оставшиеся 97%, вместе взятые!

Я, конечно, понимаю, что не только в деньгах счастье. Но на этом эксперимент не закончился!

Исследователи выяснили, что у этих 3% гораздо удачнее сложилась и личная, и семейная жизнь. Они чувствовали себя более счастливыми, удовлетворенными, реже разводились и впадали в депрессии, чем остальные 97%.

Я не спору — этому исследованию уже много лет. Многие знают его результаты и при этом продолжают наплеватьски относиться к своему будущему — не ставя перед собой ни целей, ни задач.



Но я верю, что вы — мой дорогой читатель — не такой! Потому что уже дочитали аж до пятой главы книги о том, как совершать невозможное. А значит — вам точно не все равно! Так давайте же поподробнее поговорим о таком неотъемлемом элементе успеха, как постановка четких, продуманных и мотивирующих целей.



ЧТО ТАКОЕ ПРИОРИТЕТНЫЕ ЦЕЛИ?

Цели — важнейшее связующее звено между основополагающими ценностями и практическим воплощением в жизнь ваших заветных желаний.

Кто-то из читателей может пробурчать: «Я уже пробовал ставить цели — и ничего не вышло!»

Не удивлен. Потому что одних целей недостаточно. Да и цели должны быть не простыми, а ПРИОРИТЕТНЫМИ.

Почему приоритетными?

Потому что слово «приоритетный» означает «самый важный», «самый значимый по сравнению с другими», «подлежащий скорейшему выполнению». Приоритетная цель — это то, что для вас важнее всего сделать как можно быстрее.

Приоритетная цель — это больше, чем мечты, фантазии, надежды или желания. Это — результат тщательного *размышления* и принятия соответствующего *решения* о важности и срочности.

Постановка целей должна стать именно тщательным, взвешенным и преднамеренным процессом, если

вы хотите жить той жизнью, о которой мечтали, а не оставлять свое существование на волю судьбы.

Пожалуйста, поймите, что успеха нельзя добиться случайно — вы достигаете его своими усилиями. Безусловно, иногда удастся «сорвать джек-пот» случайно. И это очень здорово! Но стоит ли оставлять все в своей жизни на волю случая?

К сожалению, большинство целей никогда не переводятся в ряд приоритетных, и, увы, никогда не достигаются. И это происходит по двум основным причинам.

1. Целями называются лишь некие грандиозные мечтания и фантазии. Я не говорю, что мечтать вредно. Наоборот, как только человек перестает мечтать, представлять себе что-то невообразимое, думать о невозможном, его жизнь теряет краски, превращаясь в существование. Мечтайте! Но помните, что любую мечту нужно превратить в приоритетную цель, для того, чтобы она воплотилась в жизнь.

Мечты обычно мало связаны с реальностью и конкретными действиями. Чаще всего мечты начинаются со слов: «Вот хорошо было бы, если бы...» или «Я мечтаю о том, что однажды...». Как можно мотивировать себя на воплощение подобной мечты, если никто не знает, когда наступит «однажды» или наступит ли вообще это мифическое «если»?

Тут нам на помощь и приходят наши основополагающие ценности, помогая определить, какие из мечтаний так и останутся бесплотными, а какие — по настоящему важны для вас и достойны воплощения.

2. Большинство целей слишком расплывчаты и обобщены для того, чтобы найти реальное воплощение. Ведь



для реализации цели необходим подробный план действий. А как можно создать план для того, что до конца не прояснено?

Просто представьте себе: ваша мечта — отправиться во Францию. И вы поручаете воплощение этой мечты своему секретарю: «Я хочу съездить во Францию. Жду от вас готовых броней для оплаты завтра после обеда!»

Когда вы хотите отправиться во Францию? В какой город? На сколько? В отель или снимать квартиру? На самолете или на поезде? Напрямую или с пересадками? Один или с семьей?

Не дав своему секретарю дополнительной информации (фактически не прояснив свою мечту — т. е. не превратив ее из мечты в цель), вы поедете во Францию так, как решит за вас ваш ассистент, или не поедете вовсе.

Перед тем, как мы с вами перейдем к простому процессу постановки целей, я хотел бы сказать еще одну очень серьезную вещь, которая еще 20 лет назад помогла мне понять важность целей в жизни каждого человека. Вот она:

«Если в вашей жизни нет целей, в вашей жизни нет смысла».

Я имею в виду, что, не имея ни одной цели, вы не сможете ответить сами себе на вопрос: «Зачем я живу?». Потому что любой ответ — это уже цель (пусть и в зачаточном состоянии).

Когда ваша жизнь (пусть даже только в вашем представлении) не имеет смысла, вы живете в страхе за будущее, в апатии, в переживаниях из-за неизвестности и нестабильности. Вы работаете сутками, но работа не приносит удовлетворения и кажется каторгой для того, чтобы свести концы с концами. Вам ничего не хочется;

у вас ни на что нет ни желания, ни сил; вы не испытываете наслаждения от побед и достижений; ваше существование полностью отдано на волю случая... В это сложно поверить, но отсутствие такой мелочи (в понимании многих), как цели, приводит к повышению количества депрессий, болезней, снижению продолжительности жизни и даже увеличивает вероятность самоубийства!

Лично меня пугает то, что большинство людей на планете так и живут. Они предпочитают не думать об этом, просиживая часами перед телевизором, вкалывая на работе или шатаясь по торговым центрам.

Хотя эту ситуацию проще простого изменить! И тогда — по-настоящему становится ВОЗМОЖНО ВСЁ!



ЦЕЛИ ПО СИСТЕМЕ S.M.A.R.T.

Давайте начнем с определения того, что такое «цель». Различные эксперты предлагают множество научных дефиниций, но мне больше всего нравится вот такое простое определение:

Цель — это мечта,
у которой есть сроки и условия воплощения.

Да, определение простое, но оно отлично отражает главную мысль: цель должна иметь сроки и условия своего воплощения в жизнь. Иначе она так и останется бесплотной.

Как же превратить мечту в цель? Проще всего использовать неновую, но проверенную годами систему S.M.A.R.T.



Подождите!

Даже если эта система вам знакома, не бросайте читать!

Если вы считаете себя экспертом по этому вопросу, так почему же не все ваши цели имеют эти пять характеристик? Даже, если вы все знаете про S.M.A.R.T., будет не лишним освежить систему в памяти, не так ли?

Английская аббревиатура S.M.A.R.T. состоит из 5 букв, каждая из которых описывает фундаментальную характеристику успешной цели. Кроме того, слово «smart» в переводе означает «умный», «мудрый», «сделанный с умом». Ведь именно такими должны быть все наши приоритетные цели!

1) Первая буква — **S** в этом слове означает «**Конкретность**» (Specific).

Все ваши цели должны быть конкретными, они должны быть прописаны очень четко и не содержать никаких двусмысленностей. Если цель неясна или непонятна, скорее всего, она не будет реализована — или ее результаты будут непредсказуемыми.

Конкретность и четкость помогает нам сконцентрировать усилия и ясно определить, что же предстоит сделать.

Что же нужно указать «конкретно»? Ответы на четыре вопроса:

1. **Кто** — кто будет реализовывать эту цель? Тут все просто: ответ может быть только один — «я». Потому что это *ваши* цели.
2. **Что** — что нужно будет сделать? Используйте как можно больше глаголов: изменить, организовать, развивать, избавляться от и т. п.

3. **Зачем** — зачем вы будете это делать? Цель должна содержать объяснение того, чего вы хотите добиться в итоге.
4. **Где** — где вы будете добиваться этой цели? Этот вопрос не является обязательным, он больше подходит для целей, увязанных с неким местом или географическим положением.

Вы спросите: а как же вопрос «КАК?». На этот вопрос будет отвечать ваш План действий. Но о нем мы подробно поговорим в следующей главе. На данном этапе нам гораздо важнее определиться с тем, ЧТО мы собираемся делать.

- 2) Вторая буква — **М** означает то, что наши цели должны быть «Измеримыми» (Measurable).

Все цели должны быть измеримы с помощью конкретных качественных и количественных параметров. Если вы не можете измерить свои цели, тогда становится очень-очень сложным, если вообще возможным, что-то совершенствовать, что-то поправлять или исправлять на пути к достижению цели.

Чаше всего в качестве инструмента измерения используется разбивка всего процесса на несколько вех, достижение каждой из которых обозначает успешное завершение этапа. Создав для себя инструмент мониторинга (отслеживания прогресса), вы сможете корректировать свои ошибки в ходе процесса и поощрять себя за промежуточные успехи. Например, если вашей целью является «сбросить 5 килограммов», промежуточными вехами могут быть каждые сброшенные полкило. Потому что фраза «Я хочу похудеть» — это мечта, а не цель. Как вы сможете мотивировать себя на ее достижение, не зная, НА сколько и ЗА сколько вы хотели бы сбросить вес?



3) Следующая буква — **А** означает «**Достижимость**» наших целей (Achievable).

Все цели должны быть реалистичными. Безусловно, мы должны стремиться к звездам, но не ставьте перед собой цели, в которые не верите сами. Слишком «высокая планка» будет подсознательно напоминать вам о том, что вы вряд ли сможете достичь таких результатов — а это не позволит вам выкладываться по полной в реализации цели.

Когда вы ставите перед собой цели, продумывайте (хотя бы приблизительно), что потребуется для их реализации (время, финансы, усилия и т. п.). Подобный подход поможет вам находить нестандартные решения и видеть возможности, на которые вы раньше закрывали глаза.

Ваша цель должна быть для вас «чуть выше головы» — чтобы вы тянулись к ней и знали, что это вполне реально — нужно только напрячься. Цель «похудеть на 10 килограммов за неделю» мало выполнима. Но, если вы знаете, что терять по 500 граммов в сутки вам вполне по силам, поставьте своей целью похудение на 700–800 граммов в день. Добившись такой цели в первый раз, вы будете чувствовать себя настоящим победителем — потому что сделали свое первое «невозможное»! Это потрясающее ощущение победы станет отличным мотиватором для дальнейшего движения вперед.

В некоторых вариантах системы буква **А** имеет и второе значение: «**Согласованная**» (Agreed to).

Это означает, что ваши цели должны быть согласованы с теми, кто имеет к ним отношение (ваша семья, супруга, руководитель и т. п.). Не стоит ставить перед собой цели, ущемляющие права и свободу других людей ради вашего индивидуального блага.

- 4) Следующая буква — **R** означает цели, «Ориентированные на **Результат**» (Result Oriented).

Все цели, которые вы перед собой ставите, должны основываться на основополагающих ценностях, о которых мы говорили в предыдущей главе. Это нужно для того, чтобы они вместе (и цели, и ценности) вели вас к результатам, которых вы хотите достичь. Если ваша цель не имеет конечного результата, как вы поймете, что наконец достигли ее? Обязательно ответьте для себя на вопрос: что я получу в итоге, когда цель будет реализована?

- 5) И, наконец, последняя буква — **T** означает цель «**Своевременную** и имеющую **Временные Параметры**» (Timely).

Если вы хотите, чтобы ваши цели рано или поздно реализовались, у них должны быть четкие «крайние сроки» и промежуточные временные вехи. Потому что иначе воплощение цели будет тянуться годами, пока не потеряет своей актуальности. Эта характеристика цели отвечает на простой вопрос «КОГДА?» (в течение года; к 15 июня; через три недели; к пятому курсу института и т. п.). Но помните, что сроки (как и сама цель) должны быть реалистичными: не обрекайте себя на провал, искусственно ограничиваясь во времени!

Если у цели нет временных параметров, она перестает быть приоритетной — ведь ее уже нет необходимости реализовывать срочно (или в ближайшее время). И тогда она снова превращается в мечту, которой, скорее всего, так и суждено остаться бесплотной.

«Своевременность» же означает, что любая цель должна соотноситься с вашей жизнью на данный момент. Нет смысла тратить силы и время на тщательную



проработку цели, реализовать которую вы сможете только через 15 лет. Если вы еще учитесь в школе, нет смысла ставить цели относительно вашего первого рабочего места. Да, определитесь с тем, чем хотите заниматься (если сумеете), и подумайте, что необходимо будет сделать в последних классах школы и вузе, для того, чтобы достичь этой цели в будущем. Поставьте перед собой четкие цели по системе S.M.A.R.T. на ближайший год (т. е. на 10-й класс школы). И продолжайте ставить цели каждый год до тех пор, пока не устроитесь на свою первую работу мечты.

А теперь давайте перенесем систему S.M.A.R.T. на практику.

Много лет назад ко мне после семинара подошел молодой человек, желавший поблагодарить меня за выступление и лично задать свой вопрос. Он сказал, что семинар оказался для него чрезвычайно полезным. Молодой человек был рад тому, что мои рекомендации, данные во время выступления, помогут ему реализовать на практике его главную цель: заработать за год \$1 миллион¹. Я спросил его, знает ли он, сколько нужно зарабатывать в месяц для того, чтобы в конце года получить миллион? Юноша ответил: «Что-то типа \$130–140 тысяч».

¹ Поклонники Зига Зиглара (Zig Ziglar) сейчас, наверное, возмущаются: «Как Джон может — это же история, которая случилась с Зигом!». Не буду спорить — я сам услышал от него эту историю лет 20 назад на старой дребезжащей кассете. Но как опытный оратор скажу вот что: практически со всеми публичными персонами происходят такие истории! Ведь именно к нам после выступлений люди подходят за советом. Поэтому я могу с гордостью сказать, что в моей жизни случилась совершенно такая же история, как у З. Зиглара. И я рад, что смог помочь этому молодому человеку, как Зиг в свое время через ту старую кассету помог мне. — *Прим. авт.*

«Неужели? — удивился я. — Значит, на сегодняшний день (был конец февраля) вы уже должны были зарабатывать чуть меньше \$200 тысяч. И как, удалось?»

«Не вполне», — признался молодой человек.

«Что ж, — сказал я ему. — Позвольте дать вам совет: ставьте перед собой цели по системе S.M.A.R.T. и тщательно просчитывайте свои будущие достижения. Поэтому что тому, кто хочет заработать за год \$1 миллион, нужно зарабатывать в месяц не \$140 000, а \$83 333».

Я подробно объяснил ему принцип работы этой системы и искренне надеюсь, что ему удалось заработать не один миллион в последующие годы после этого разговора.

Вернемся к практическим примерам. Допустим, ваша цель звучит так:

- «В этом году я хочу заработать много денег».
- «В этом году я хочу похудеть».
- «Хочу освоить программу Фотошоп / выучить английский / научиться готовить итальянские блюда».
- «Давно пора занять должность руководителя моего департамента».

Это не совсем цели — это хорошие идеи, хорошие задумки, но не цели по системе S.M.A.R.T.

Давайте перефразируем каждую из них так, чтобы она имела силу и в разы повысила свои шансы быть реализованной на практике:

- Итак, вместо «В этом году я хочу заработать много денег» мы пишем:

«В ближайшие 12 месяцев я буду удваивать свой доход ежемесячно, за счет того, что буду общаться еще



с двумя клиентами каждую неделю, отточу свое умение вести переговоры и заключать сделки, и буду получать больше комиссионных от каждой успешной встречи с клиентом — чтобы по результатам года заработать \$150 000».

- Вместо «В этом году я хочу похудеть»:

«В этом году я буду худеть на 2 килограмма каждый месяц за счет того, что перестану употреблять сахар и есть сладости, буду делать зарядку 4 раза в неделю и не буду есть после 7 часов вечера — чтобы в конце года весить 70 килограммов».

- Вместо «Хочу освоить программу Фотошоп / выучить английский / научиться готовить итальянские блюда»:

«В ближайшие три месяца (6 месяцев / 2 месяца) я пройду недельный (трехнедельный) обучающий курс, а затем продолжу занятия самостоятельно, осваивая каждый день по 1 функции программы (изучая по одной главе самоучителя или рецепту) — чтобы через 3 месяца (6 месяцев / 2 месяца) свободно редактировать фотографии и создавать изображения в программе без посторонней помощи / говорить по-английски с носителями языка / готовить блюда из новой поваренной книги».

- Вместо «Давно пора занять должность руководителя моего департамента»:

«В ближайшие 2 месяца я удвою производительность своей работы, освою навыки ораторского мастерства и управления командами, подтяну английский язык, начну читать книги по бизнесу, лидерству и управлению, предложу руководству новый проект по X и выдвину свою кандидатуру для программы повышения квалификации и управленческого резерва — чтобы,

когда откроется вакансия на руководящей должности, мою кандидатуру утвердили».

Вот это цели по системе S.M.A.R.T., в них есть сила, и у них очень большая вероятность в реализации. Вот теперь мы готовы перейти к процессу. К процессу постановки целей. Точно так же, как мы ранее определились с нашими основополагающими ценностями, здесь нам тоже придется поработать. Возьмите листок бумаги, возьмите ручку, и посмотрите в рабочую тетрадь, потому что вам они понадобятся.



ПРОЦЕСС ПОСТАНОВКИ ПРИОРИТЕТНЫХ ЦЕЛЕЙ

Итак, мы готовы переходить к определению собственных целей...

Но сначала позвольте в двух словах подвести итоги:

- *Успех приходит не случайно, а как результат усилий и планирования со стороны самого человека. И одной из важнейших составляющих этого планирования является поставка целей.*
- *Не все цели помогают достигать успеха. Реализованными и плодотворными чаще всего, оказываются ПРИОРИТЕТНЫЕ цели.*
- *Приоритетная цель — это цель, основанная на ценностях и сформулированная по системе S.M.A.R.T.*

А теперь давайте перейдем к процессу, через который регулярно успешно проходят десятки тысяч человек — и добиваются невероятных результатов. Эту систему преподают десятки экспертов по всему миру, но смею надеяться, что моя версия является одной из наи-



более простых, понятных и главное — эффективных. Но, тем не менее, она принесет плоды, ТОЛЬКО ЕСЛИ ВЫ ПРИМЕНИТЕ ЕЕ В СВОЕЙ ЖИЗНИ. Любая, даже самая совершенная система, так и останется строчками на бумаге, если вы сами не возьметесь за дело и не пройдете каждый из этапов.

! ИТАК, ШАГ СИСТЕМЫ № 1: СОЙДИТЕ С УМА

Откройте Приложения в конце книги на странице под названием «Мой сумасшедший список».

Да, я хочу, чтобы вы снова создали список. Список чего?

Всего, чего бы вам хотелось от жизни:

- кем вы хотите стать;
- что хотите иметь;
- что хотите попробовать;
- что хотите сделать;
- что хотите купить;
- где хотите побывать;
- чего хотите достичь и т. п.

И не позволяйте вашему сознанию загонять вас в рамки! Отбросьте любые ограничения: если бы для вас не было важно время, если бы у вас было достаточно образования, денег, ума или полезных связей, если бы вы были старше (моложе), красивее, стройнее (или крупнее) — чего бы вы захотели?

Хотите выйти замуж или жениться? Запишите.

Хотите ездить на «Феррари»? Запишите.

Хотите научиться водить самолеты? И это запишите.

Хотите стать миллионером? Пишите в список.

Хотите начать собственное дело? Или съездить в Китай? Запишите.

Обдумывая каждую идею, имейте в виду и следующие рекомендации.

- **Никогда не отвергайте идею, если видите ее слабые стороны!**

Слабые стороны есть у любой хорошей идеи. В каждой идее, которую только может ниспослать вам Бог, можно усмотреть недостатки. Повсюду одна и та же картина: взрослые дяди и тети сидят на совещаниях, и, как только возникает новая идея, сразу стараются докопаться — а что же в ней есть плохого? Не отказывайтесь от предложения только потому, что увидели недостатки! Постарайтесь разделить сильные и слабые моменты. Нейтрализуйте негатив. Постарайтесь выжать максимум из тех возможностей, что открывает перед вами новая идея, а недостатки постарайтесь обратить в достоинства. Не позволяйте негативу убить тот позитивный потенциал, который заложен в новой идее.

- **Никогда не отвергайте идею только потому, что она «невозможна»!**

Все великие идеи современности начинали свою жизнь как ересь. Идеи, которые будут править будущим, сегодня многим кажутся неосуществимыми. Конструктивное мышление заключается в том, чтобы стремиться делать невозможное возможным. Это и есть прогресс!

Важный вопрос — а как вообще узнать, хороша идея или нет? Она поможет вылечить тех, кто болен? Она



улучшит жизнь людей в нашей стране или во всем мире? Если да, то — вперед, к достижению невозможного!

Когда моя дорога упирается в гору, я никогда не иду на попятную. Я либо перелезаю через эту гору, либо — если перелезть невозможно — прорываю тоннель, а если и это невозможно — давайте-ка приглядимся: ой, а гора-то из чистого золота!

- **Никогда не отвергайте идею только потому, что «уже все решили»!**

Я уверен, что вы слышали, как другие говорят: «Факты мне неинтересны, вы мне ничего не докажете, я уже все для себя решил!» Я много раз менял свое мнение по самым разным вопросам. Люди, не способные менять свое мнение, либо идеальны, либо просто упрямы. Лично я не идеален; вы, я думаю, тоже. Лучше поменять планы и принять решения «на берегу», чем с твердой уверенностью в собственной правоте пуститься в плавание, и гордо отправиться ко дну.

- **Никогда не отвергайте идею потому, что у вас «нет ресурсов» на ее осуществление!**

Все, что нужно для достижения невозможного — это решимость, людские ресурсы, финансовые ресурсы, время и силы. Если у вас нет чего-то из только что перечисленного, это можно раздобыть. Потратьте немного времени и энергии, склотите крепкую команду, достаньте денег — и вы сможете осуществить практически что угодно. Не отвергайте идею только потому, что вы, как вам кажется, ее «не потянете».

- **Никогда не отвергайте идею только потому, что она «спровоцирует конфликт»!**

Чем дольше я изучаю конструктивное мышление как феномен, тем сильнее убеждаюсь в том, что невоз-

можно придумать «новую гениальную идею», которая кого-нибудь бы, да не разозлила. Любая новая цель порождает новую цепочку противоречий. Любое принятое решение — порождает конфликт. Если идея хоть чего-то стоит, найдутся люди, которые будут говорить, что она порочна. Если вы отвергаете идею только потому, что она «чревата последствиями», то вот вам первое последствие: этим отвержением вы отдаете собственные лидерские позиции. Другим или врагам отдаете — уже не важно!

- **Никогда не отвергайте идею только потому, что она «провалится»!**

В любой стоящей идее заложен потенциал — в том числе и потенциал провала. Риск есть во всем. Мне кажется, что нет ничего хуже менталитета «тише едешь — дальше будешь».

Успех никогда не бывает предопределен на сто процентов, а поражение никогда не бывает окончательным. Успех не высечен в граните. Успех лепится, как глина. Никогда не отвергайте идею только потому, что она рискованна. Выделите факторы риска и нейтрализуйте их.

Позвольте объяснить, что мы пытаемся сделать упражнением «Сойдите с ума!»: мы создаем *максимально обширный* список. Список вариантов — пусть даже самых безумных. Пусть ваше сознание не знает абсолютно никаких преград, потому что здесь нам важно именно количество пунктов.

Как вы заметили, Приложение имеет 5 страниц по 20 пунктов. А это значит, что необходимо написать как минимум 100 «сумасшедших» целей! Вам приходит в голову больше! Отлично — продолжите писать на отдельном листке.



Ну, чего же вы ждете? Не решаетесь начать переносить свои фантазии на бумагу?

Но, не сделав этого шага, мы не сможем двигаться дальше. Силы и время, потраченные на определение основополагающих ценностей, будут потрачены впустую.

Давайте я помогу вам начать. Откройте страницу «Мой сумасшедший список» и впишите: «Я хочу вести более здоровый образ жизни». Думаю, эта цель близка каждому человеку. Так, а теперь напишите одну из *ваших* целей. Не думайте о системе S.M.A.R.T. или выборе слов — запишите первое, что приходит в голову.

Отлично! Я подожду вас здесь — а вы проведите не меньше часа, заполняя свой «Сумасшедший список».

До встречи!..



ШАГ № 2: УРАВНОВЕСЬТЕ СПИСОК

...И снова здравствуйте! Рад, что вы успешно завершили шаг №1 и невредимыми вернулись ко мне. Давайте продолжим.

Очень многие люди, проходя шаг № 1, заполняют его лишь материальными приобретениями или направлениями для путешествий. Но наша жизнь бесконечно разнообразна — не стоит ограничивать потреблением или охотой за новыми впечатлениями

Я уверен, что в жизни каждого человека существует ВОСЕМЬ СФЕР, которые важны для каждого из нас и связаны между собой.

Сейчас я перечислю и поясню эти сферы, а вы — задумаетесь о каждой из них и добавите в свой «Сумасшедший список» цели из тех сфер, которых не хватало раньше.

Это позволит вам удвоить свой список! Да, удвойте его. Я просто уверен, что вы что-то забыли, ведь далеко не всегда такие элементы нашей жизни, как духовный рост или развитие, приходят нам на ум первыми.



**Итак, сфера № 1 —
это социальное взаимодействие**

Сюда входят, например: общение с друзьями (старыми и новыми), участие в общественной жизни, клубах, ассоциациях, благотворительность, изменение социального статуса или класса.

Для определения своих целей в этой сфере задайте себе такие вопросы, как:

- Доволен ли я интенсивностью общения?
- Стоит ли мне стать более активным членом общества?
- Как поддерживать отношения со старыми друзьями и как обзавестись новыми? и т. п.

Сфера № 2 — это финансовое благосостояние

Сюда входят, например: потоки наличности (деньги на каждый день), сбережения, инвестиции, заработная плата, долги, планы на пенсионное обеспечение и т. п.

Для определения своих целей в этой сфере задайте себе такие вопросы, как:

- Доволен ли я уровнем своих доходов?
- Обеспечена ли моя старость?
- Смогу ли я поддерживать финансово своих детей?
- Как повысить свой уровень жизни? и т. п.

Сфера № 3 — это здоровье

Сюда входят, например: физическое благосостояние, упражнения и спорт, полезные и вредные привычки, окружающая среда, диета и пр.

Для определения своих целей в этой сфере задайте себе такие вопросы, как:

- Доволен ли я своей физической формой?
- Стоит ли мне вести более здоровый образ жизни?
- Как поддерживать свое здоровье сегодня и в будущем? и т. п.

Сфера № 4 — это развитие и образование

Сюда входят, например: развитие творческих способностей, перемены в образе жизни, развитие навыков и умений, образование, владение языками и пр.

- Для определения своих целей в этой сфере задайте себе такие вопросы, как:
- Доволен ли я уровнем своего образования?
- Каких навыков мне не хватает?
- Стоит ли мне развить в себе некие качества для улучшения своей жизни? и т. п.

Сфера № 5 — это карьера и профессиональный рост

Сюда входят, например: работа, повышение по службе, поиск нового места работы, собственное дело, профессиональные цели (и профессиональное развитие) и т. п.

Для определения своих целей в этой сфере задайте себе такие вопросы, как:

- Доволен ли я своей нынешней должностью (компанией, сферой деятельности, отраслью)?
- Стоит ли мне открыть собственное дело?
- Какой карьерный путь выбрать? и т. п.

Сфера № 6 — это духовное развитие

Сюда входят, например: связь с высшей силой (Бог или другие формы Высшего разума), молитва и медитация, духовное совершенствование, изучение религиозных текстов и книг, участие в религиозной жизни, посещение мест поклонения и т. п.



Для определения своих целей в этой сфере задайте себе такие вопросы, как:

- Доволен ли я уровнем своего духовного развития?
- Стоит ли мне посещать церковь?
- Как стимулировать духовный рост?
- Как воспитать духовное начало в детях? и т. п.

Сфера № 7 — это семья

Сюда входят, например: отношения с близкими, время, проводимое в их обществе, восстановление или обновление отношений, удовлетворение семейных нужд и потребностей, прибавление в семействе, забота о близких, изменение семейного положения и т. д.

Для определения своих целей в этой сфере задайте себе такие вопросы, как:

- Достаточно ли времени я уделяю семье?
- Кто из моих родных нуждается в особой заботе и опеке?
- Как поддерживать отношения со всеми родственниками? и т. п.

Сфера № 8 — это отдых

Сюда входят, например: отдых, свободное время, разгрузки, хобби и пр.

Для определения своих целей в этой сфере задайте себе такие вопросы, как:

- Стоит ли мне больше внимания уделять себе и своему отдыху?
- Как спланировать семейный отдых?
- Как находить время на увлечения и хобби? и т. п.

Я настаиваю на том, чтобы вы продумали все сферы своей жизни, потому что они взаимосвязаны: проблемы на работе приносят проблемы в область семьи, здоровья, финансов и пр. Вот почему этот шаг так важен.

Итак, на данный момент у вас должен получиться огромный список. Теперь нам есть с чем работать. Пришло время уменьшать этот список и сосредоточиться на том, чтобы все выбранные цели соответствовали системе S.M.A.R.T. и достаточно мотивировали нас, чтобы быть воплощенными в реальности.



ШАГ № 3: ПРОВЕРКА РЕАЛЬНОСТЬЮ

Перед тем, как мы приступим к проверке реальностью, я хочу отметить одну важную вещь. Анализируя написанные цели, помните, что этот список — временный, а точнее — срочный (то есть рассчитанный на определенный срок). Не забывайте о целях, которые будут реализованы через несколько лет, — просто вычеркните их сейчас, но внесите в следующий список. Лично я не верю в тщательное долгосрочное планирование — наша жизнь меняется слишком быстро. Да, держите в голове свои желания на несколько лет вперед, но составляйте детальные планы (и ставьте детальные цели) на ближайшие год-полтора. А затем — повторите процесс для того, чтобы любая цель (даже из самого отдаленного будущего) со временем стала реальностью.

Безусловно, есть некоторые цели (например, обеспечение старости), о которых стоит задуматься как можно раньше. Что ж, задумайтесь — и примите решение: какие действия сегодня помогут вам достичь этой цели в будущем. Вот только что придумал поговорку:



«Думай — на долго, планируй — на коротко». Корявая, конечно, но мысль передает.

Я хочу, чтобы сейчас вы взяли свой список и задали себе пять вопросов. Держа в голове свои основополагающие ценности, отвечайте на эти вопросы и вычеркивайте из списка «неподходящие» пункты.

Вопрос 1: достижение этой цели пойдет на благо только мне?

Я надеюсь, что вы живете не только для себя. Вам важны ваша супруга или супруг, ваши дети, близкие люди, друзья, коллеги. Если какая-то из целей идет на благо только вам, велика вероятность того, что они заденут или ущемят права или свободу дорогих вам людей и, соответственно, дестабилизируют всю вашу жизнь.

Вопрос 2: ваша ли это цель?

Слишком много людей занимают сегодня должности не потому, что эта карьера близка им, а потому что родители хотели, чтобы их чадо стало человеком такой-то профессии. «Твой дед был врачом, я — врач, и ты, сынок, будешь врачом», — говорят любящему рисовать ребенку. Краски заброшены и заменены анатомическими атласами. Родители заставляют сделать неприятный выбор, ребенок мучается, пациенты в опасности... И кому от этого хорошо?

Любая цель в вашем списке должна быть именно вашей; тем, что именно вы хотите сделать, а не удовлетворением требований кого-то еще. Безусловно, нет ничего плохого в том, чтобы думать о своей семье. Но если вы делаете что-то потому, что чувствуете давление, вы будете ненавидеть и процесс достижения цели, и его результаты.

Это ваша жизнь.

И вы должны концентрироваться на том, чего вы хотите достичь, а не на том, чего от вас ожидают или требуют окружающие.

Вопрос 3: готовы ли вы к этому, достаточно ли у вас опыта?

Возможно, реализация вашей цели потребует получения дополнительного образования. Возможно, вам потребуется уделить время развитию каких-то навыков. Если это так, а времени, желания или возможностей для этого нет, скорее всего, эту цель пока лучше отложить — до более подходящего момента.

Вопрос 4: поддержат ли меня действительно близкие мне люди?

Это очень тонкий вопрос, потому что предстоит решить, чье мнение для вас важнее всего в жизни. Слишком часто самые близкие нам люди, к сожалению, сильнее всего мешают нам в достижении наших целей, потому что у них в жизни целей нет, и они завидуют. Или хотят, чтобы вы достигали их, а не ваших целей. Прислушивайтесь к советам, заручитесь поддержкой, но следуйте выбранному курсу, если это по-настоящему для вас важно.

И вопрос 5: действительно ли я хочу что-то сделать ради достижения этой цели?

Вы должны задать себе вопрос, действительно ли вы хотите этого. Возможно, что-то из списка — это так, фантазия, которую можно воплотить в жизнь позже. А сейчас у вас есть дела гораздо более срочные и важные. Вычеркните такую цель, но не забывайте о ней — просто отложите ее на потом.

Если по поводу какого-либо пункты из вашего списка вы ответили «нет» хотя бы на один из вопросов,



вычеркивайте его. Да, скорее всего, изначальный «безумный» перечень «худеет» на глазах. Отлично! Но мы еще не закончили работу со списком.



ШАГ № 4: ГАРАНТИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Вот еще шесть вопросов, которые вы должны себе задать. Они помогут вам убедиться в том, что данный элемент списка — действительно то, на чем вы готовы сконцентрироваться. Помните, если он не так важен, лучше уберите его из списка, отложите на потом.

1. Готов ли я чем-то жертвовать ради достижения этой цели?

Достижение любой серьезной цели потребует жертв. Вы готовы пожертвовать некоторыми привычками, мыслями, временем? Если да — оставляем такую цель в списке!

2. Будет ли эта цель мотивировать меня, а также вести вперед?

Любая цель должна вести вас к совершенствованию, обеспечивать прогресс, а не регресс. Кроме того, она должна побуждать вас к этому движению, вдохновлять. Какие из пунктов не соответствуют этим характеристикам?

3. Есть ли у меня на это время?

Этот вопрос достаточно прост: смогу ли я взять на себя временные обязательства реализовывать эту цель, и не повлияет ли это на оставшиеся области моей жизни? Вряд ли стоит организовывать рок-группу, если вы из-за работы и так неделями не видите своих детей. Лучше поиграйте в рок-музыкантов с ними.

4. Готов ли я прилагать к этому постоянные усилия, возможно даже каждый день, для того чтобы эта цель стала реальностью?

Не хочу надоедать вам, но снова скажу — достижение целей требует упорного труда. Не стоит думать, что достаточно записать цель и она сбудется! Уверен, что вы так и не думаете. Но будьте готовы к тому, что каждый день вам придется прилагать дополнительные усилия для того, чтобы сделать невозможное возможным.

5. Вижу ли я, как эта цель становится реальностью, могу ли я представить себе ее воплощение?

Если нет, лучше пока убрать эту цель из списка. И дело здесь не в отсутствии фантазии. Просто, если вы не видите себя выпускником программы МВА, вы пока не готовы. И это — совершенно нормально. К чему торопиться? У вас — вся жизнь впереди. Главное — не использовать этот вопрос как отговорку, думая, что что-то для вас невозможно. Возможно всё — просто всему должно быть свое время!

6. Готов ли я измениться ради достижения этой цели?

Изменится ли что-то в моей жизни, чего бы это не потребовало, для того чтобы эта цель стала реальностью? Если нет, убираем из списка. Изменений — это тоже своеобразная жертва. И вы должны быть готовы на нее пойти.

Напоследок хочу озвучить важный комментарий по поводу вопросов 4 и 5. Не торопитесь отвечать на них — подумайте, посоветуйтесь с близкими, спросите мнение вашей второй половины, коллег или руководителя. Но будьте внимательны — вам нужно не их одобрение или утверждение, а практический совет о том, сколько времени и усилий вы, с их точки зрения, сможете прило-



жить к достижению каждой из целей. Не бойтесь их негативных замечаний — постарайтесь оценить, насколько они адекватны и искренни. Просто иногда взгляд со стороны очень помогает найти необходимый баланс между желаниями и возможностями.

Мы почти закончили. Остался один последний шаг.

! ШАГ № 5: СФОРМУЛИРУЙТЕ ОСТАВШИЕСЯ ЦЕЛИ ПО СИСТЕМЕ S.M.A.R.T.

В итоге, после всех вычеркиваний и изменений, ваш список должен сократиться до 8–10 целей. Если их больше — ничего страшного! Главное, чтобы не несколько десятков. Постарайтесь выбрать по 1–2 цели из каждой из восьми сфер жизни.

Впишите все оставшиеся цели на страницу «Мои цели по системе S.M.A.R.T.» в Приложениях.

Каждую из них начинайте со слова «Я», чтобы показать, что это именно ВАША цель и ВЫ будете воплощать ее в жизнь.

Формулируя свои цели по системе S.M.A.R.T., не сильно заботьтесь о словах, которыми будут выражены пункты конечного списка. Пишите так, как удобно, близко и понятно именно вам.

Одно важное замечание: иногда человеку «удобно, близко и понятно» не ставить перед собой *цели*, а решать возникшие *проблемы*.

Что ж, это тоже вполне эффективный прием!

О чем я? Все просто: некоторым людям удобнее концентрироваться на решении проблем, а не на достижении целей.

Например, вас будет больше мотивировать на активные действия не фраза: «Я хочу сделать общение с собственными детьми более регулярным (“цель”)», а слова: «Мои дети перестали меня узнавать (“проблема”) — я исправлю эту ситуацию, общаясь с ними больше! (“решение”)».

Выбирая формулировки целей (или проблем, подлежащих решению), задайте себе эти четыре вопроса — они помогут вам определить, какой из двух подходов вам ближе:

1. Какие слова вы чаще употребляете в разговоре: «цели — достижение» или «проблемы — решения»?
2. Какое из этих слов — проблемы или цели — мотивирует вас больше, вдохновляет на активные действия?
3. Вы предпочли бы возглавить команду на пути к цели или в процессе решения проблемы?
4. Что вызывает у вас большее напряжение, сложность и волнение: необходимость поставить перед собой цели или выявить проблемы и найти им решения?

Если вы пришли к выводу, что вам ближе решение проблем, по системе S.M.A.R.T. стоит прописывать не цель, а найденное решение.

В приведенном выше примере, решение по S.M.A.R.T. звучало бы приблизительно так: «Мои дети перестали меня узнавать (“проблема”) — я исправлю эту ситуацию, в течение ближайших 6 месяцев выделяя каждый день как минимум по 1 часу на общение с ними и проводя исключительно с детьми как минимум 1 полный выходной в неделю (“решение по S.M.A.R.T.”)».



И напоследок я хотел бы осветить один очень деликатный, но важный вопрос, возникший, скорее всего, у многих верующих читателей этой книги:

«А что, если у Бога свои планы на мою жизнь? Не будет ли самостоятельная постановка целей по предложенной вами системе нарушением Божьей воли?»

Скажу вот что. Если вы — верующий человек (во что бы вы не верили и какому Богу не поклонялись), вам обязательно стоит учитывать Божью волю при определении собственных целей. Обычно голос Бога можно услышать, задав ему в молитве вопрос о том, какой он видит вашу судьбу. При этом Бог чаще всего дает человеку право выбора средств достижения поставленной Им цели — поэтому предложенная мною система отлично подойдет для их воплощения в жизнь (особенно — ее последние шаги).

Если же Бог подробно рассказал вам о том, как стоит реализовывать цель, следуйте Его указаниям (хотя и здесь навыки планирования и составления перечня действий могут пригодиться).

Приведу пример: после одного из моих семинаров несколько лет назад ко мне подошел пастор протестантской церкви и задал вопрос: «Господь сказал мне, что хочет, чтобы я в этом году основал здесь (и назвал город) новую церковь. Для этого мне понадобится найти и обустроить помещение, нанять сотрудников и сформировать паству. Как вы считаете, процесс постановки и реализации целей, о котором вы говорили на семинаре, поможет мне в этом?»

«Безусловно, — ответил я. — Давайте посмотрим, что вам необходимо будет сделать для того, чтобы воплотить в жизнь Божью волю...»

И мы вместе с ним написали каждую из целей по системе S.M.A.R.T., продумали план действий и дальнейшие шаги, держа в голове «Парадокс планирования» (который особенно понравился пастору).

Вы не знаете, о каком «Парадоксе планирования» идет речь? Что ж, в нем кроется ответ на вопрос: «Что же делать с моими целями дальше?», «Как воплотить в жизнь то, что я задумал, ведь все постоянно меняется?»...

Хотите узнать, КАК же все это сделать? Тогда давайте поскорее перейдем к следующей главе!



Удача случается, когда подготовка
встречается с возможностью.

Сенека

ПРИШЛА ПОРА ДЕЙСТВОВАТЬ!

СОЗДАЕМ ПРОСТЫЕ,
ПОНЯТНЫЕ
И ВЫПОЛНИМЫЕ ПЛАНЫ

ГЛАВА

6

Ни один человек в своем уме не сядет на самолет, если узнает, что пилот не имеет полетного плана, карты или хотя бы какой-нибудь навигационной системы!

Даже если пилот — известный и опытный ас, который летает чуть ли не со дня изобретения самолетов, да и в пункте назначения был сотню раз, — без навигационной системы грош ему цена. Почему?

Карта или навигационная система напоминает пилоту о точке назначения, помогает сориентироваться и всегда даст подсказку, если что-то пойдет не так.

А если карты нет, представьте, что можно услышать по громкой связи перед вылетом, уютно устроившись в кресле «Боинга», летящего из Москвы в Нью-Йорк...

«Доброе утро, уважаемые дамы и господа. Меня зовут Х, я пилот высшего класса и от всей души рад приветствовать вас на рейсе номер 203 из Москвы в Нью-Йорк, аэропорт им. Кеннеди. Мы приступим ко взлету через несколько минут, а пока разрешите немного рассказать вам о предстоящем полете.

Просто выгляните в иллюминатор — и увидите, что погода сегодня чудесная. Я именно так и сделал — выглянул утром в окно и понял, что денек выдался славный. Погодные сводки я получить не успел, но и дураку ясно, что на улице ясно. Да и врач наш, который осматривает членов экипажа перед каждым вылетом, сказал, что вчера в новостях обещали солнечную погоду. Я сам к нему сегодня не успел, но ребята мне передали.

Самолет наш — просто чудо техники и все в нем работает без сбоев. Разве что система навигации

сегодня барахлит, но на такой случай у нас есть и старые добрые бумажные карты. Ох, только я их что-то не нахожу. Игорек, а ты карты сегодня захватил? Нет? И я — нет. Ну ничего, мы с Игорем (это наш второй пилот) до Нью-Йорка летали раз двести, да, Игорек? Поэтому и без карты, и без навигации отлично вас доставим. Тут и лететь-то всего ничего, часов 10 — и мы на месте. Да и потом, одна голова хорошо, а две — наши с Игорем — лучше. Но если кто-то из вас знает короткий путь до Нью-Йорка, сообщите стюардессе, она вас проводит к нам в кабину — сами знаете, лишний совет никогда не лишний.

Да и потом, у всех же есть иллюминаторы — если куда не туда залетим, все же в окошко это заметят. Возьмем чуть севернее, чем нужно — бескрайние белые равнины подскажут нам, что нужно свернуть южнее. А вот что нам подскажет, если слишком южно залетим? Ладно, по ходу дела разберемся.

Помните, наш главный ориентир — океан. Если будем долго-долго лететь над водой, значит, туда летим, куда нужно!

Да, и потом, у меня же есть связь с землей — позвоним кому нужно, если что. Как в игре “Кто хочет стать миллионером?” — “звонок другу”. Вот только начальник мой не любит больно, когда я ему так звоню. Я-то знаю — я карты не первый раз забываю.

Не далее как на прошлой неделе связывался с ним, когда в Торонто летели. С десяти тысяч метров-то Канаду от Америки не отличишь, вот я и звонил уточнить, на что ориентироваться.



В этот раз нам с вами попроще будет — в Нью-Йорке ориентир известный: гигантская зеленая женщина с факелом. Я ее должен первый заметить (ну или Игорек разглядит), но если что — вы тоже смотрите в оба, чтобы нам приземлиться вовремя.

Ладно, мне тут механики докладывают, что взлетать уже пора. Так что, пристегните, пожалуйста, ремни, и ни пуха ни пера! Ой, то есть, приятного полета!»

Ага, приятного полета тем, кто в панике не выскочил в этот самый иллюминатор!

Поэтому вот вам вопрос:

**Вы планируете свою жизнь
или «летите» наугад,
в надежде вовремя разглядеть «ориентиры»,
как пилот этого «Боинга»?**

Горькая реальность состоит в том, что многие люди вообще не планируют свою жизнь и ничего не делают для того, чтобы воплотить в жизнь свои мечты и желания. Неудивительно, что стольким из них не удастся многого достичь, «разобраться» в своей жизни и наслаждаться реализацией задуманного.

Если же вы — из тех, у кого планы на жизнь есть, отлично! Я очень за вас рад! И надеюсь, что эти планы помогают вам. Очень надеюсь, потому что по опыту могу сказать, что планы многих (как и цели — что мы обсуждали в предыдущей главе) не вполне реалистичны и выполнимы. И если вы в своем случае настаиваете на обратном — замечательно, давайте проверим ваши планы небольшим тестом.



ПРОВЕРКА ОТПУСКОМ

Вы любите ездить в отпуск за границу?

Путешествовать я не люблю (и в главе 8 вы узнаете, почему), но отдыхать где-нибудь подальше от места работы, на солнышке — просто обожаю.

И даже, если вы ни разу не были за границей, отъезд на отдых (хотя бы даже на дачу, на несколько дней) переживал каждый из нас.

Так вот в чем состоит проверка: вспомните, что вы делаете *перед* отпуском? Допустим, вам предстоит поехать на 2 недели к морю. Вы дождетесь дня вылета, побросаете пару вещей в чемодан и отправитесь в аэропорт?

Да какое там!

«Горящие туры», в которые собираются за день до вылета, все-таки пока — редкость для большинства россиян. Потому что только некоторые могут позволить себе «все бросить» и отправится отдыхать ни с того ни с сего.

Поэтому отпуск — событие, которое необходимо тщательно запланировать и не менее тщательно подготовить.

Я бы написал вам во всех подробностях, что и как необходимо сделать «к отпуску», но решил, что моя жена знает об этом гораздо больше. Потому что, согласитесь, женщины готовят к отдыху не только себя, но и всех остальных членов семьи. Поэтому слово ей!

«Что ж, подготовка к отпуску — это и впрямь процесс не для слабонервных. И самое сложное в том, что нужно не только подготовить и органи-



зовать весь процесс, но и подготовить и организовать всех его участников. И, когда семья состоит из четырех человек и двух собак, задача эта медленно, но верно превращается в неподъемную... Хотя где наша не пропадала, верно?

Итак, начинается все со стратегии. Нужно же решить, куда, когда, насколько (и ЗА сколько) мы поедем.

Когда?

Начинается все с определения дат — ведь нужно найти хрупкий баланс между отпусками двух взрослых людей и детскими каникулами. Слава Богу, собак хотя бы не нужно спрашивать... Но нужно спрашивать тех, кто их у себя приютит!

Обложившись календарями, наконец, принимаем решение: мы едем в июле. С 10-го по 24-е. Отлично, движемся дальше.

Куда?

Дети хотят в Англию, потому что там — Гарри Поттер. Объяснять детям, что его там нет — себе дороже, поэтому поездку в Англию мы пока откладываем ("потому что Гарри Поттер тоже уехал отдыхать").

Дети хотят в Англию. Я хочу в Италию. Собаки хотят есть. Муж хочет выспаться.

Вывод: мы едем в Италию. На курорт Лидо ди Езоло, недалеко от Венеции. И родителям хорошо, и детям — аквапарк.

Звоню в турагентство. Мне говорят, что билетов из Москвы в Римини на 10-е нет. Бледнею... Неужели придется все перепланировать? Нет, просто они работают только с «Трансаэро».

Звоню в офис другой авиакомпании — билеты есть. Что и требовалось доказать. Дурагентство как всегда наводит панику без повода.

Ладно, бронь гостиницы я поручаю мужу и приступаю к планированию сборов.

Сборы

Да, сборы нужно не просто провести — их еще нужно запланировать.

Мы берем 3 чемодана: 1 — детский, 2 — взрослый и 3 — мою косметичку.

Интересно, резиновые игрушки можно будет купить на месте или тащить этих уродцев с собой? Так, одежда, обувь, игрушки, аптечка, книжки... Какие книжки? Что значит "я буду читать на пляже"? Ты отродясь на пляже не читал! Тебе напомнить, чем ты на пляже занимаешься? Не нужно? Ты сам все помнишь? Правильно, "позоришь родителей". Стоит отвернуться — ты уже с голой попой гоняешься за братом с водяным пистолетом! Кстати, тебе же нужно купить новую панамку, чтобы ты не перегрелся и бегал "без штанов, но в шляпе"...

Так, муж, я надеюсь, соберется сам. Но на всякий случай напишу список и ему. Чтобы не получилось набора типа "шорты, 3 пары шлепанцев и 1 рубашка".

Собаки

Так, теперь — пристроить мопсов. Слава Богу, у нас хотя бы не овчарки. Так, Полина, вроде бы, эти 2 недели будет в Москве, нужно уточнить у нее, возьмет ли она хотя бы одного "брата-акробата". Одного возьмет. А обоих? "Возьми одного моп-



са — второго получи бесплатно?" Ну, хорошо, второго отдадим моей маме. Придется вам, дорогие мои, пожить две недели раздельно. И не делайте такие глаза.

Я сама

Ну, а теперь — самое непростое, но и самое приятное: подготовка к отпуску себя любимой.

Так, нужно немного подкорректировать формы к пляжу, поэтому в фитнес-клуб нужно ходить не 2, а 3 раза в неделю. И побольше поплавать. Там же, кстати, схожу и в солярий.

Ближе к делу нужно купить новый купальник и парео, а лучше — два.

Пороемся в шкафу: Боже, неужели придется ехать во всем прошлогоднем? Нет уж, в выходные я еду в "Мегу" — и никто меня не остановит. Я заслужила хотя бы новую юбку и парочку маечек. Ой, не забыть бы купить мелкому сандалии! Значит, придется ехать в "Мегу" всей семьей... Прощай, беззаботный шопинг!

Дальше по списку: маникюр, педикюр и стрижка. Но когда? За пару дней до вылета? А, вдруг, не успею? Ладно, постригусь на следующей неделе, а остальное — ближе к делу.

Так, нужно же еще купить средства для загара, от загара, после загара...

Ой, и платьев легких парочку — мы же вечерами будем ездить в город. А куда детей? Интересно, в нашем отеле есть услуги няни? Должны быть. Нужно проверить. И заказать трансфер из аэропорта! А то ищи-свищи там этих таксистов...

Так, а что со страховкой? Может быть, все-таки оформить тур? И опять звонить в турагентство? Даже не знаю. Ладно, подумаю об этом завтра, как говорила Скарлетт О'Хара.

Боже, от всего от этого голова идет кругом! Пойду выпью чая с пирожным... Ой, нет — я же на предпляжной диете!»

Что, похоже получилось? Напоминает подготовку к вашему отпуску?

Возможно, вы про себя подумали: а при чем тут проверка? В чем она состоит?

«Проверка отпуском» очень проста — ответьте себе честно на один вопрос:

На что вы потратили (или потратите) больше времени в этом году — на планирование своего отдыха или на планирование этого года своей жизни?

К сожалению, большинство людей честно признаются: «на планирование отдыха».

Просто задумайтесь об этом. Позвольте этой мысли поглотить вас: вы тратите больше сил и времени на планирование двух недель, чем на подготовку к оставшимся пятидесяти!

«Конечно, — подумаете вы. — Эти две недели — единственная отдушина в году!»

А вы никогда не думали, что, спланировав этот год, вы сделаете его далеко не таким тяжелым — и не придется ждать отпуска как единственных четырнадцати дней радости.



Потому что все эксперты сферы планирования сходятся во мнении: «Одна минута планирования помогает сэкономить три-четыре минуты исполнения». При таком подходе, может быть, вы и в отпуск бы ездили не один раз в год?

К чему я привел вам этот пример?

К тому, чтобы показать: если вы не посвятили достаточного времени созданию продуманного плана, вряд ли на него можно будет опираться. Ведь если на планирование двух недель отпуска уходит в среднем три-четыре дня, то на планирование оставшихся 350 дней должно уйти никак не меньше двух недель.

! СОЗДАНИЕ ПЛАНОВ — ОТВЕТ НА ВОПРОС «КАК?»

В конце предыдущей главы я обещал вам рассказать, как же реализовать все прописанные вами цели на практике. Именно создание и выполнение планов — ключ к этому.

Одного определения своих ценностей и целей недостаточно. Потому что ни то, ни другое не скажет вам, что же необходимо делать для того, чтобы оба пункта стали реальностью.

Ведь, если нет ответа на вопрос: «Что делать?», ничего и не будет сделано.

Вот почему меня перестало удивлять, сколько людей так ничего и не добиваются в своей жизни.

Многие могут возразить: но как можно планировать, если все постоянно меняется? Ни один план не воплощается в жизнь дословно!

Вы совершенно правы! Думаю, человечество еще не создало ни одного плана, воплощение которого в жизнь прошло «как написано».

«Так зачем же вообще планировать? — спросите вы. — Планирование в таком случае кажется пустой тратой времени!»

Не совсем... Потому что здесь в силу вступает «Парадокс планирования».

Многие люди говорят: «Я ничего никогда не планирую, потому что в жизни все меняется! Зачем планировать, если все так неопределенно?»

Что же получается, по их логике, планировать нужно, когда все определено? Но зачем? Например, для того чтобы одеться сегодня с утра, вы заранее составляли особый план? *«Шаг 1: достать из шкафа брюки. Шаг 2: засунуть ногу в одну брючину и т.д.»* Конечно, нет, вы просто оделись. Это — привычка. Это — ситуация полной определенности.

А планирование помогает нам именно в ситуациях НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ, внося долю уверенности и спокойствия в нестабильных, меняющихся условиях. С помощью планирования мы определяем хотя бы свои действия — и знаем, что будем предпринимать, как бы не повел себя окружающий мир.

Вот в чем мысль: главная задача любого плана в том, чтобы стабилизировать ситуацию и получить больший контроль в тех сферах жизни или бизнеса, в которых мы не уверены, не определены.

И даже, если вы разработали план, и реальность не вполне ему соответствует, информации и вариантов, собранной и созданных за время планирования будет достаточно для того, чтобы с легкостью изменить «траекторию полета».



Итак, парадокс планирования:

Как бы стремительно ни менялся окружающий мир, планировать можно и нужно!

Потому что планирование необходимо нам именно в ситуациях неопределенности — чтобы благодаря ему обрести определенность.

Давайте вернемся к нашему примеру с отпуском. Допустим, вы хотели поехать в Италию, вы исследуете все варианты перелетов, изучаете множество отелей. У вас набралось огромное количество вариантов. И из них вы сделали выбор: решили, что будете лететь рейсом компании «Аэрофлот», во вторник и остановитесь в отеле «Ренессанс». Вы начинаете бронировать полет и эту гостиницу и вдруг неожиданно понимаете, что на рейс «Аэрофлота» во вторник нет свободных мест! Более того, в отеле «Ренессанс» нет свободных номеров на выбранные вами даты. Но так как вы заранее проделали огромную исследовательскую работу, вам есть, из чего выбрать. И вы решаете лететь рейсом авиакомпании «Трансаэро» и остановиться в отеле «Мариотт».

Это и есть парадокс планирования. Планирование помогает нам действовать в ситуации возникшей неопределенности — позволяя выбирать из созданных заранее вариантов.

Что же позволяет нам на практике сформулировать все эти варианты? И как они связаны с воплощением «приоритетных целей»?

Для того чтобы воплотить в жизнь любую задумку (в нашей ситуации — реализовать определенные на прошлом этапе цели), необходимо создать для себя **ПЛАН ДЕЙСТВИЙ**.

Что такое план действий?

Это набор преднамеренных и продуманных действий, позволяющих человеку достичь поставленной им цели.

Что здесь важно? «Преднамеренность», стремление «продумать» каждый шаг, сформировать ожидание относительно того, как именно цель будет реализована.

Иногда практическое воплощение плана далеко от наших ожиданий — и это может сильно расстроить или разозлить. Но вспомните о Парадоксе планирования! Планирование помогает нам собрать необходимую информацию и создать **НЕСКОЛЬКО** вариантов движения — чтобы иметь возможность «объехать» любое препятствие. Именно поэтому мы должны концентрировать внимание не на воплощении в жизни *плана*, а на достижении *цели*! Не так важно, как вы доберетесь до пункта назначения, главное — вы в нем оказались. Планирование помогает нам не заикливаться на процессе, если в нем наметились сбои — а изменить его: для достижения *результата*!

Планирование, проведенное по всем законам, помогает нам:

- свести к минимуму риск — потому что, проведя исследование, мы можем посчитывать свои шаги и их последствия на несколько ходов вперед;
- принимать более взвешенные решения — опираясь на данные и факты, а не на предположения, догадки и «авось!»;
- двигаться быстрее — потому что определились еще «на берегу», и нет необходимости останавливаться для мучительных размышлений на каждом повороте;



- подготовиться к непредвиденным обстоятельствам и подстраховаться — потому что обилие информации и вариантов всегда помогает принимать решения оперативнее в незнакомой обстановке;
- перестать волноваться — потому что неопределенность пугает каждого из нас. А планирование помогает внести свою лепту в формирование своей жизни — и понять хотя бы, что ТЫ будешь делать в ближайшее время;
- ничего не забыть — потому что «в пылу боя», когда процесс достижения цели уже в самом разгаре, очень легко упустить из внимания какую-нибудь важную деталь. А продумав все заранее и записав свои мысли, вы всегда будете иметь под рукой перечень, с которым легко свериться.



ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПЛАНА ДЕЙСТВИЙ

Итак, давайте посмотрим, какие же шаги необходимо предпринять для того, чтобы составить простой, понятный и выполнимый план действий.

Шаг № 1: определите начальную и конечную точки движения к цели

На предыдущем этапе вы сформулировали свои цели по системе S.M.A.R.T. Каждая из них говорит вам о том, куда вы хотите попасть. А теперь пришло время честно признаться себе, где вы находитесь сейчас. Если вы действительно хотите начать достигать чего-то в жизни и хотите поставить перед собой мотивирующие, ведущие вперед цели, которые помогут вам расти и разви-

ваться, вы должны откровенно признаться — хотя бы самому себе, где вы находитесь в данный момент.

Этот шаг только на первый взгляд кажется простым. Но главная сложность здесь — поговорить с самим собой предельно откровенно.

У каждого из нас, по мнению психологов, есть три личности, три «суб-Я», три образа:

- публичный — это то «Я», которое видят все окружающие вас люди;
- приватный — это то «Я», которое выпадает честь (или несчастье — у кого как) видеть лишь самым близким вам людям;
- персональный — это то «Я», которое знаете только вы, что называется, «в глубине души».

Так вот, проанализировать свою ситуацию наедине со своим персональным «Я» и бывает сложнее всего. Как сказать самому себе — самому близкому другу и единственному безусловному защитнику, — что с тобой что-то не так? Да еще и в таких объемах! Или наоборот, как защититься от критики самого себя — самого строгого и порой жестокого судьи — если все на самом деле не так плохо, как рисует вам неутомимое воображение пессимиста?

Одни думают о себе слишком хорошо, другие — слишком плохо. Но самое страшное в том, что каждый из нас порой сочетает в себе обе крайности и думает о себе то слишком хорошо, то слишком плохо — в зависимости от конкретной области или ситуации!

Что же тут делать?

Отличный вопрос. Единого ответа тут не существует, но могу по опыту работы с клиентами (и борьбы с самим собой) предложить вот что: спросите мнения тре-



твей стороны. Перед тем, как начать путь к цели, спросите эксперта, профи в этой сфере или просто близкого вам человека о том, какова — по его оценке — ваша нынешняя ситуация. Но будьте осторожны: не всем мнениям можно и нужно доверять!

Не просите у советчика оценки вашей цели (об этом мы поговорим позже) — просто попросите его помочь вам оценить ваше положение на данный момент.

Шаг № 2: исследуйте

Начните собирать информацию. Она поможет вам понять, что нужно сделать для того, чтобы из точки, где вы находитесь сейчас, попасть в «пункт назначения». Вот несколько рекомендаций.

1. Принимайте к рассмотрению несколько вариантов. Перед тем, как принимать любое решение, о чем бы оно ни было, имейте в своем распоряжении, по крайней мере, три варианта. Это правило моей компании, которое знают все мои сотрудники. Если я хочу что-то купить, я хочу проанализировать как минимум три ценовых предложения. Если мы хотим принять какое-то стратегическое решение, я хочу видеть по крайней мере три различных сценария.
2. Ищите информацию в нескольких источниках — ищите ее в Интернете, в газетах, в книгах — локальных и международных. Не доверяйте кому-то одному.
3. Собирайте различные мнения. Не стоит ограничиваться только одним типом идеологии, или лишь философией, близкой лично вам. Принимайте к сведению мнения разных людей — это поможет вам увидеть картину целиком.

4. Опирайтесь на факты, а не на слухи (но слухи тоже учитывайте). Слишком часто люди выдают свои мнения за факт. Уточните, с чем имеете дело. Опирайтесь на факты, но принимайте к сведению мнения, слухи и догадки — иногда и в них можно найти много полезного.
5. Помните, что все стремительно меняется. Не пользуйтесь устаревшей информацией. В нашем мире все столь быстро меняется, что любые данные, полученные сегодня, завтра уже могут оказаться «просроченными».
6. Задавайте вопросы. Вопросы — это самый простой и эффективный способ получить любую информацию. Они позволяют докопаться до сути, выяснить все детали и разрешить любые недоразумения.

И напоследок скажу: исследование полезно еще и для того, чтобы убедиться в правильности вашей оценки своей начальной точки из предыдущего пункта. Собрав информацию, вы сможете адекватнее оценить свое положение на данный момент.

Сколько времени стоит посвятить исследованию? Столько, сколько понадобится для того, чтобы вы почувствовали себя экспертом в этом вопросе. Экспертом в том, как эффективнее и правильнее достичь поставленной вами цели.

Результатом вашего исследования должны стать несколько вариантов под номерами: что и как можно сделать — и сколько это будет стоить (по времени, силам, деньгам и т.п.)

Шаг № 3: примите решение

Да, просто примите решение. Потому что именно в этом состоит цель исследования: создать варианты, а потом



сделать выбор, понять, какие именно шаги вы будете предпринимать.

К сожалению, «просто принять решение» бывает совсем даже непросто. Потому что многих одолевают сомнения и страх: «А что если я ошибусь в выборе?»

Именно для этого вы и проводили исследование — чтобы принять более обоснованное решение, а если ошибетесь — иметь запасные варианты и знания!

Когда я принимаю решения, я часто руководствуюсь своей интуицией. И мне она не раз помогала. Вы определили свои ценности и цели, провели исследования — вполне можно позволить себе прислушаться к «нутру». Но на всякий случай я всегда рекомендую обосновать интуицию логикой — и для этого вам понадобятся два моих любимых инструмента принятия решений — «Техника Бена Франклина» и прием, который везде называется по-разному, так как имеет множество вариаций. Я назову его «Техникой Процентов».

Каждый из приемов подробно описан в Приложениях. Вам совсем не обязательно прямо сейчас листать до конца книги — дочитайте главу, а затем — когда будете создавать свой план действий — обратитесь к этим инструментам, если возникнет такая необходимость.

Шаг № 4: разбейте каждый из вариантов на шаги по 1%

Многие люди ставят перед собой цели и тут же «загораются» идеей радикальных перемен, слыша, как разные гуру говорят о «быстрой, победоносной войне», т.е. об изменениях, которые должны происходить стремительно и грандиозно. Я тоже в свое время пал жертвой этого «морока». И, как многие, я переживал депрессии

и разочарования, видя, как обещанные колоссальные перемены никак не могли уложиться в отведенный на них «экспертами» срок — «за один день», «раз и готово», «раз-два взяли» и т. п.

Да, достижение целей может происходить быстро и эффективно. И для этого не нужна волшебная палочка или тайные знания какого-нибудь закрытого ордена...

Преодолев в своей жизни — личной и профессиональной — не одно разочарование от несбывшихся надежд на стремительные достижения, я вывел для себя стратегию, которую называю «Движение скоростью в 1%».

Я уверен, что успех в бизнесе и в жизни — это ПРОЦЕСС, как и сама жизнь. Изменения должны вести к следующим изменениям. Рост — к еще большему росту. Начав двигаться на пути к своей цели, совершенствуясь шаг за шагом, можно изменить что угодно. Люди очень нетерпеливы и хотят изменить все в своей жизни... за один день. Я не говорю, что это невозможно, потому что ВОЗМОЖНО ВСЁ! Но даже если каким-то чудом радикальные изменения и произойдут всего за одну ночь, вы поймете, что это — всего лишь начало серьезной работы.

Как же начать свой путь к цели? Как убедить себя сделать первый шаг?

Сделайте этот шаг небольшим!

Именно поэтому я рекомендую разбить все этапы вашего плана на шаги по 1%.

Решили сбросить 5 килограммов в течение двух месяцев? Начните с ежедневных достижений.

- В первые пять дней откажитесь от двух десертов из трех приемов пищи.



- Каждый день первую неделю делайте упражнения по 15 минут.
- Замените один прием пищи овощами и соком и перестаньте есть после семи вечера.

Я понимаю, что это не кажется увлекательным. ВСЕГО 1%... кажется, что это так мало и незначительно. Особенно если учесть, что все мы хотим пожинать плоды уже сегодня. Но чаще всего этого не происходит. Правда в том, что большинство людей НЕ МОГУТ и НЕ ЧУВСТВУЮТ В СЕБЕ СИЛ измениться за одну ночь. Неважно, какие техники они будут использовать или к чьим советам прислушиваться — этого не произойдет!

И помните вот что...

Да, можно настаивать на том, чтобы некоторые цели достигались за один день, но помните: это — лишь начало, старт изменения, а не его воплощение в жизнь. Помните, любые перемены нужно «пробить», проложить им дорогу, а любое внедрение требует непрерывной работы и безукоризненного исполнения. И когда толчок дан, когда вы махнули себе рукой: «Поехали!», наступает время «одного процента в день» — ведь теперь затеянные перемены нужно довести до практического воплощения.

Мы все слышали истории о «миллионерах за одну ночь» или о тех, кто радикально и внезапно изменил свою жизнь или компанию. О них пишут книги, продающиеся миллионными тиражами. Но герои этих книг — люди, чаще всего дисциплинированные и волевые. И мне очень хочется спросить гуру, которые рассказывают подобные истории на своих семинарах: «А вы сами когда-нибудь пробовали сделать то, о чем говорите?»

И мне кажется, что по-настоящему успешные гурзу не столько «делают то, чему учат», сколько «учат тому, что постоянно делают». Они используют свои системы, так как для них они стали, а порой всегда являлись, неотъемлемой частью жизни. Ну что же, им повезло. А вот каково остальным?

Но не волнуйтесь! Не все еще потеряно!

Именно поэтому я настаиваю на 1% каждый день.

Задайте себе простой вопрос: «Возможно ли взять на себя обязательство совершенствоваться на 1% каждый день? Можно ли понемногу меняться ежедневно?»

Конечно, можно!

1% — это немного, каждый может становиться лучше на 1% в день. Если сложить эти проценты (по правилам сложения процентов), то получится более 100% роста и развития всего за 90 дней!

Вы подумаете: «А как на практике измерить 1%»?

Один процент — это концепция, конструкт, который воплощает в себе необходимость постепенных и постоянных изменений. Эта идея настолько прозрачна, что понятна и приемлема для всех.

И так как данный прием может применяться в любом деле, в любой сфере, в личной и в профессиональной жизни, для любого человека и профессионала любой области, он просто физически не может быть сведен к единому механизму измерения, который был бы так же универсален, как и сама концепция.

Но именно в этом и состоит вся прелесть идеи: она настолько понятна и гибка, что любой может применить ее в своей жизни. Создание какой-либо сложной и многоуровневой модели сделало бы концепцию слож-



ной, по сути «неподъемной» для передачи любому заинтересованному в достижении целей человеку. И то, что мне не удалось предложить вашему вниманию «нарядную» диаграмму или многостраничную модель, не означает, что этот прием не применим на практике.

Итак, на данный момент вы уже определили точку отсчета и точку завершения, провели исследования и приняли решение о том, какой вариант действий вам ближе. Теперь — разбейте этот путь на шаги по 1%. На небольшие элементы длиной в месяц, в неделю, в день. Это — ключ к тому, что ваш план станет действительно выполнимым и мотивирующим.

Шаг № 5: определите контрольные пункты (вехи)

Что же это за слова такие: ни «контрольные пункты», ни «вехи» не вызывают ни у кого положительных эмоций!

Одни рожают ассоциации с контрольными пунктами на границе и с проверкой документов. Другие напоминают о полуразвалившихся каменных столбиках со стершейся надписью: «До Новгорода 16 вёрсть».

Но здесь мы говорим о положительном контроле — о мониторинге, который помогает отслеживать ваш прогресс. Контрольные пункты (или вехи) — это отрезки времени, позволяющие вам отмечать свои успехи по пути к цели.

Контрольные пункты помогут вам понять:

- насколько вы приблизились к цели;
- насколько быстро вы движетесь;
- можно ли двигаться эффективнее и быстрее;
- что стоит изменить.

Прелесть регулярного (раз в месяц или раз в неделю) отслеживания в том, что оно помогает нам праздновать небольшие достижения (что очень важно для того, чтобы мотивировать себя на новые шаги), и корректировать ошибки на самых ранних стадиях. Проанализируйте первую неделю с начала движения к цели: удалось ли достичь первой вехи? Если да — поздравьте себя и продолжайте в том же духе! Если нет — спросите себя:

1. Почему это случилось?
2. Что стоит изменить?
3. Как сделать то же самое более эффективно?

Напоследок в этой части хочу сказать **ОЧЕНЬ ВАЖНУЮ ВЕЩЬ**: все, что вы делали за эти 5 шагов, необходимо **ЗАПИСЫВАТЬ**!

Я не стал говорить об этом отдельно в каждом пункте, надеясь, что предыдущие главы уже убедили вас в необходимости вести подробные записи всего, что происходит на вашем пути к цели. Контрольные пункты — не исключение. Запишите, что «к концу каждой недели я должен прочитывать по 20 страниц самоучителя (учить по 50 слов, зарабатывать по \$200 и т.д.)». И сверяйте свои реальные показатели с запланированными.

Шаг № 6: сохраняйте гибкость и будьте готовы перейти к плану «Б»

Как я уже говорил, если выбранный вами вариант не работает — и вы это поняли (либо из-за изменения обстоятельств, либо из-за собственных ошибок — это можно выявить с помощью контрольных пунктов на самых ранних стадиях), пришло время сменить курс. Вы можете вернуться к своим исследованиям и выбрать



другой вариант. Ведь именно для этого вы и собирали информацию!

Здесь я хочу отметить только одно: не будьте упрямы! Да, проявляйте упорство в достижении цели, но не бейтесь головой об стену, если есть более правильный вариант. Не бойтесь изменить решение — это ни в коем случае не является признаком слабости или негодности. Если обстоятельства изменились, измениться должны и ваши методы достижения цели. Сохраняйте гибкость и подвижность — это позволит вам достичь результатов в любых обстоятельствах.

Итак, успех любого вашего начинания уже не за горами. Потому что после создания плана действий до воплощения цели в жизнь остался всего один шаг... Какой? Узнаете, перевернув страницу!

Удачу очень сложно разглядеть —
слишком она похожа
на заслуженное вознаграждение.

Фрэнк А. Кларк

«ВПЕРЕД И ТОЛЬКО ВПЕРЕД!»

ПРИНЦИПЫ
ЭФФЕКТИВНОГО
ДВИЖЕНИЯ К ЦЕЛИ

ГЛАВА

7

Вы любите ждать?

Лично я — нет! Только не я! Я ненавижу ждать!

И все же в жизни бывают моменты, когда мы должны проявлять терпение и выдержку, и научиться этому крайне важно. Более того, иногда процесс ожидания бывает даже приятным. Например, если вы ждете, когда родится ваш ребенок, или смотрите, как растут ваши дети, — это непередаваемое чувство! Я помню, когда родился мой сын, с каким нетерпением я ждал, когда мой маленький человечек заговорит! Я очень люблю наблюдать, как менеджеры и руководители, которых я обучаю, одерживают победы и достигают поставленных целей. Такое ожидание нисколько не огорчает меня — оно приятно. Этим я хочу сказать, что существуют процессы, протяженные во времени в силу своей сущности, и мы все должны уметь ждать. Так что не думайте, будто я считаю, что ожидание — это всегда плохо.

Однако существует и другой вид ожидания, который я просто не переношу. Признаюсь честно, когда я с ним сталкиваюсь, мне приходится неимоверным усилием воли брать себя в руки, чтобы не сорваться! Это происходит, когда вы вынуждены томиться в ожидании вследствие чьей-либо некомпетентности, безответственности или банальной лени! Потому что, когда вы вынуждены ждать, у вас возникает чувство, будто вас сковали по рукам и ногам. Наверняка вы оказывались в подобных ситуациях и отлично понимаете, о чем я. Подобное ожидание раздражает меня так сильно не просто потому, что оно вносит неудобства в мою жизнь. И не просто потому, что в таких ситуациях вы чувствуете, что человеку, который должен вас обслуживать и который, по идее, получает за это деньги, на вас наплевать. Это еще полбеды! Что меня окончательно выводит из равновесия в таких ситуациях — это осознание того

факта, что я вынужден расплачиваться за ошибки, которые не совершал! По большому счету, у меня возникает чувство, будто меня обворовывают. А когда меня обворовывают, да еще и в открытую, когда задето мое чувство собственного достоинства — даже несмотря на то, что в этой книге я говорю, что умею сдерживать свои эмоции и призываю вас к тому же — такие ситуации «будят во мне зверя».

Возможно, вы думаете: «Джон, в этой книге вы уже так много написали о том, что надо быть хозяином положения, надо быть хозяином своей судьбы, так вот и держите себя в руках!» Я держу себя в руках — так же, как и вы. И все же, возможно, подобное «лирическое отступление» показалось вам несколько странным. Но мне как раз не кажется странным то, что я говорю с вами честно. Но я привел его здесь не случайно. Если уж так получилось, что кто-то «украл» наше время, надо, по крайней мере, позаботиться о том, чтобы этого не повторилось впредь. Но вот что интересно! Да, подобные ситуации страшно раздражают и меня, и вас, но те люди, которые «крадут» наше с вами время, — не самые опасные воры и грабители.

Самый опасный вор и грабитель,
который крадет у вас бесценное время, —
это вы сами!

Многие люди говорят, что предпочитают все делать постепенно, шаг за шагом. Я и сам отнюдь не сторонник авральных методов, и мы уже говорили о важности «одного процента». Но «один процент» должен быть частью *непрекращающегося движения вперед!*

Очень часто я вижу, что люди, предлагающие действовать «шаг за шагом», просто используют это как отговорку, чтобы не делать вообще никаких шагов —



и в конечном итоге не получить от жизни того, что могли бы! Я хочу задать вам вопрос, который в данный момент имеет принципиальную важность, — не припоминаете ли вы, как откладывали какие-либо важные дела или задания «на потом»? А потом еще на потом и еще на потом? А потом вы начинаете заниматься другими вещами, а какие-то из самых важных заданий так и остаются невыполненными?..

Хорошо. А вот еще вопрос... Случается ли так, что вам кажется, что в будущем у вас найдется больше времени, чтобы выполнить важное задание, которое вы не хотите делать прямо сейчас, и вы как бы ждете, когда у вас будет подходящее настроение, чтобы взяться за дело «с огоньком»?

Есть и еще вопрос. Когда «горят сроки», вас это выводит из равновесия? Пугает?

И последний вопрос. Как часто вы колеблетесь, когда необходимо принять решение, а у вас нет стопроцентной уверенности ни в том, ни в другом выборе?

Если вы часто оказываетесь в таких «слабо продуктивных» ситуациях, а это именно то, с чем мы здесь имеем дело, велика вероятность того, что у вас есть привычка откладывать дела в долгий ящик. И описанные только что ситуации — это наиболее яркое проявление симптомов подобной зависимости. Даже если вы следовали всем изложенным в этой книге рекомендациям вплоть до этого момента, привычка откладывать может свести на нет каждую вашу победу, которой вы с таким трудом добивались!

Я постараюсь выразаться предельно ясно — даже если вы настроились на рабочий лад, определили основные ценности, установили цели, и разработали подробный пошаговый план действий — все равно надо будет

сделать первый шаг и приступить к непосредственному выполнению задания как такового!

Очень часто я вижу, как люди идеально организуют подготовку к рабочему процессу, но в конечном итоге так ничего и не делают непосредственно для того, чтобы достигнуть намеченных целей и превратить мечту в реальность. Как я уже сказал, откладывание дела со дня на день сродни наркотической зависимости, и с нее (как и «с иглы») можно и нужно «слезть».

В этой главе я хотел бы предложить вам несколько практических рекомендаций на этот счет. Но для начала давайте определимся с тем, что мы в данном случае имеем в виду под словосочетанием «откладывание дел». Что это такое?

В принципе откладывание дела означает, что вы откладываете на потом именно те дела, которыми должны заниматься прямо сейчас. Или даже так: те дела, которые важны для вас, и те дела, которые вы и сами хотите — и приняли решение — сделать. Такое время от времени может происходить с каждым из нас. Опять-таки я не хочу, чтобы у вас от прочтения моей книги сложилось впечатление, будто я стремлюсь сделать из вас бездушные бизнес-машины. Бывают случаи, когда отложить дело на потом может быть и верным решением. Серьезно! Иногда, как раз в самый разгар аврала, бывает очень полезным — нет, не отложить дела в долгий ящик, конечно, — но просто остановиться на минутку-другую и оглядеться по сторонам. И в этом нет ничего страшного. Но! Мы должны осознать, что если откладывание дела со дня на день происходит не от случая к случаю, а становится стилем нашей работы — мы крадем у своего будущего. Мы попустительствуем.

И вот о чем следует подумать. Ваш успех во многом зависит от вашей способности распознавать причины



откладывания дел на потом, и проявления этих причин во всем их многообразии, а также от вашей способности быстро брать эти причины под контроль — прежде чем ваша «зависимость» успеет увести все ваши возможности, навредить вашей карьере и разрушить ваши отношения с людьми.

Опять-таки я хочу подчеркнуть, что если мы с вами вместе дошли до этого момента, и вы следовали изложенным в этой книге рекомендациям, все равно необходимо уделить особое внимание проблеме откладывания дел в долгий ящик. Почему? По моим наблюдениям, большинство людей устраивают проволоочки, потому что им не хватает убежденности, целеустремленности, мотивации и уверенности в своих силах, чтобы принять решение, которое их так страшит. И это понятно! Но вот о чем стоит всерьез задуматься — вроде бы, эти вещи не должны вас тревожить. Ведь если вы настроились на рабочий лад, привели в порядок свои убеждения, установили цели и определились с приоритетными ценностями, а также наметили план действий — вы должны «шаг за шагом» двигаться вперед! Хорошая новость как раз и состоит в том, что если вы следовали изложенным в этой книге рекомендациям, к этому моменту у вас почти уже не должно остаться «наркотической зависимости» от привычки откладывать дела на потом. Потому что у вас уже должны быть убежденность, целеустремленность, мотивация и уверенность в своих силах.

Тем не менее, чтобы справиться с привычкой откладывать дела со дня на день, нужно обладать высоким уровнем самодисциплины. Об этом, например, пишет Пол Хоук в своей книге «Как выжать из себя максимум»¹.

¹ "How to Get the Most out of Yourself", Westminster, John Max Press, 1988.

Да, книга издана давно, но идея верна: все дело в самодисциплине. И ключом к ней являются убежденность, целеустремленность, мотивация и уверенность в своих силах, которые у вас уже есть. Когда вы занимаетесь теми делами, которыми хотите заниматься (основанными на ваших целях и ценностях), вы чувствуете себя хозяином жизни.

Помимо убежденности и мотивации, развитию дисциплины способствует так же и стремление к саморазвитию и прогрессированию. И именно об этих навыках я хотел бы поговорить в данной главе.

Если вы думаете: «Я не такой! Я не откладываю дела в долгий ящик! Я не буду дальше читать!» — подождите! Далее мы будем не только рассматривать феномен откладывания дел со дня на день, но «прогресс» как навык, который каждый может в себе развить, а об этом будет полезно почитать каждому.



«ИГРА В ДОЛГИЙ ЯЩИК»

Как я уже говорил, всем нам свойственно в той или иной степени откладывать дела. Более того, некоторые люди открыто это признают, да еще и добавляют, что делают это осознанно. Они говорят мне: «Знаешь, Джон, я нарочно тяну до последней минуты, потому что в условиях аврала мне даже легче работается! Меня это стимулирует».

Возможно, вам кажется, что ваши лучшие работы сделаны как раз «в запарке». Этот подход мог бы показаться вполне разумным, если бы не несколько «но»:

- вспомните себя в ситуации аврала: сколько сил и нервов уходит на то, что можно было бы сделать спокойно и проще;



- изменения к лучшему — это сам по себе аврал, так что не стоит нагнетать ситуацию;
- от «авральности» в первую очередь страдает качество выполняемой работы — ведь времени на проверку или исправления уже не остается. И все чаще девизом авральной работы становится фраза: «Ладно, наплевать, и так сойдет!»;
- авральной работы может быть лишь ограниченное количество. Если до срока сдачи остались сутки, вряд ли вы сможете выполнить несколько заданий сразу. И объем несделанной работы продолжает расти!

Я знаком с этой точкой зрения, когда-то я и сам так считал, и у меня есть множество друзей, клиентов, и коллег, которые считают, что им лучше работается при «горящем дедлайне». Но вот что я хочу сказать. Эта точка зрения — не верна. Хороший аврал — этот тот, которого не было! Возможно, вы и в самом деле справляетесь с работой быстрее, потому что крайние сроки заставляют вас шевелиться. Но скажите честно: вы заканчиваете работу, потому что сделали все, что в ваших силах, или просто потому, что у вас кончилось время? У вас ведь не было времени довести все до ума, не говоря уже о том, чтобы «поднять планку» качества. Если вы работаете в спешке, естественно, вам «не до излишеств». И вот результат аврала — кое-как что-то сляпали на посредственном уровне, еще не известно, будут ли работать — ну да и фиг с ним, все равно никто ничего не заметит. Не заметит?

Вы подвергли излишнему стрессу себя и тех, кто вас окружает, а потом снова зарылись носом в землю — продолжили откладывать дела на потом! Разве это — «эффективный подход»?

Итак, я не считаю, что проволоочки до последней минуты хоть как-то стимулируют вас и повышают про-

дуктивность вашей работы. И здесь мне хотелось бы сделать еще одно важное наблюдение. Как я уже говорил, «наркотическая зависимость» от откладывания дела со дня на день ломает жизнь не только вам, но и вашим близким. Вашей семье, вашим коллегам — всем, с кем вы общаетесь. Ведь им приходится подстраивать свой график под вашу любовь к авралам.

! ПРИЧИНЫ ПОСТОЯННОГО ОТКЛАДЫВАНИЯ ДЕЛ НА ПОТОМ

Я не собираюсь говорить об этом долго, потому что на самом деле причин всего несколько. Можно заниматься психоанализом до бесконечности, но я выбрал пять основных причин, по которым я пройду очень быстро, и в каждой из них постараюсь повернуть вопрос обратно стороной — как сделать так, чтобы двигаться вперед лучше и быстрее, несмотря ни на что.

Причина № 1

Вы не до конца посвятили себя выполнению задания

Если вы верно определили, каких именно целей хотите достичь, значит, вы уже посвятили себя достижению той или иной цели.

Я понимаю, что время от времени вам приходится заниматься делами, выполнению которых не очень-то хочется посвящать свое время, — например, ваш босс дал вам дурацкое задание, или, прежде чем начинать двигаться вперед, вам нужно определиться с приори-



тетами, — это я понимаю. И тем не менее в большинстве случаев, если цели установлены, проблем не должно возникнуть. Потому что даже если ваш босс дал вам задание, которое совершенно не хочется выполнять, список ваших целей все равно включает карьерный рост и увеличение своего дохода. Взглянув на это задание с позитивной стороны, можно сказать: «Послушайте! У меня есть мотивация выполнить это задание, потому что выполнение этого задания приблизит меня к цели, которой я хочу достигнуть!»

Причина № 2

Вы боитесь выполнять порученное вам задание

Опять-таки если мы определились с целями, следует фокусироваться не столько на мыслях о собственном страхе, сколько на перспективах стать хозяином своей судьбы.

Та же самая ситуация, когда босс дает вам неинтересное или трудновыполнимое задание, может быть рассмотрена и в контексте данного примера: если у вас есть планы карьерного роста, то выполнение этого «бессмысленного» задания отлично вписывается в схему их реализации. Я не сомневаюсь, что вы можете бояться работы из-за того, что ее придется доводить до конца, из-за того, что вы провалитесь, или, напротив, будете успешны. Успех — тоже палка о двух концах: сделайте работу на «отлично» один раз, и от вас и в дальнейшем будут ожидать только отличных результатов — все это так. И тем не менее, наметив подробный план действий, и придерживаясь его в процессе работы, вы исключите практически весь страх, связанный с выполнением данного задания.

Причина № 3

Непосредственное выполнение задания не является вашим приоритетом

И снова — если вы преданы идее достижения поставленных целей, эта проблема не должна возникнуть. Если вы действительно убедите себя в том, что концентрироваться следует именно на целях, которых вы хотите достичь, выполнение отдельно взятого задания не должно представлять никакой трудности. Если же непосредственное выполнение задания по-прежнему не входит в список ваших приоритетов, следует проверить — а так ли уж вы преданны идее достижения ваших целей?

Причина № 4

У вас недостаточно знаний, чтобы выполнить порученное вам задание

Мы говорили об этом, когда рассматривали составление плана действий. В этом случае необходимо произвести необходимые исследования и не стесняться задавать вопросы. Итак, не страшно, если у вас недостаточно знаний, чтобы выполнить порученное вам задание, — бывает. Соберите необходимую информацию по интересующему вас предмету, и это поднимет вашу уверенность в своих силах.

Причина № 5

Вы просто не хотите

Не хотите — и все! И такое бывает — поручение может быть неприятным, отвратительным или даже опасным. Например, вы собрались помыть окна с внешней сто-



роны вашей квартиры, а ваша квартира — на двадцать седьмом этаже. Конечно, опасное предприятие. Да, это так! Существует множество вещей, которые мы не хотим делать, — мыть посуду, стирать, да мало ли что еще. Это нормальная причина, по которой мы откладываем дела в долгий ящик. И все же, если перед нами лежит работа, которую мы не хотим делать, у нас есть только два выхода:

- сделать «через не хочу»;
- поручить эту работу кому-то еще.

Если наши цели определены правильно — все сразу становится на свои места и сделать «через не хочу» становится проще. Вот почему цели — такие сильные мотивационные средства.

Итак, вот пять основных причин, по которым люди откладывают важные дела на потом. Если вы еще раз перечитаете эту главу, то заметите, что каждый из нас на самом деле может контролировать ход своих мыслей, мотивировать себя на работу с «драйвом», и легко выполнять стоящие перед нами задания, так как большинство из них напрямую связаны с достижением наших жизненных целей.

Да, я отдаю себе отчет в том, что для большинства из нас привычка откладывать дела со дня на день остается проблемой из-за наших страхов или отсутствия уверенности в себе. И тут я хочу поделиться с вами важным секретом: вы можете сделать очень многое, чтобы не только избавиться от привычки откладывать дела в долгий ящик, но и приобрести привычку постоянно двигаться вперед. Как я уже говорил, откладывание дела со дня на день — это привычка, но и прогрессирование — тоже. И если вы хотите приобрести привычку двигаться вперед, вот несколько советов по

поводу того, как избавиться от привычки откладывать дела на потом и приобрести привычку постоянно прогрессировать.



ПРИВЫЧКА ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД

Давайте для начала разберем понятие привычки.

Привычка — это приобретенная модель поведения, которой мы следуем, по большей части, неосознанно. И хранится она у нас в подсознании. Помните, мы уже говорили об этом в главе 2.

Психологи называют такое поведение условным. Это означает, что каждый раз наша реакция на определенные обстоятельства происходит по ранее приобретенной модели поведения. Которую, кстати, мы в силах изменить.

Для начала позвольте мне поделиться с вами очень важным, на мой взгляд, замечанием касательно привычек.

Многие люди будут убеждать вас, что изменить привычки практически невозможно.

Да, это, несомненно, потребует определенных усилий. Но это не относится к категории невозможного!

При обсуждении этой темы я всегда сталкиваюсь с одной и той же проблемой. Люди убеждены, что, поставив четкую цель и приложив всю силу воли, можно искоренить любые плохие привычки.

На мой взгляд, это звучит слишком жестко. Скажите людям: «Хотите быть успешными — перешагните через себя!» — и вы увидите, что многие даже не будут на-



чинать попытки. Почему же авторы многих книг (не всех, но многих) предлагают такие мучительные методы? Все просто. Они не знают, как помочь тем, кто встал на путь перемен!

А вот и несколько моих замечаний касательно привычек.

1. Многие начнут с видом знатока утверждать, что для искоренения привычки вам потребуется всего 21 день.

Полная ерунда!

Я убеждался в этом не раз на собственном опыте и слышал от множества людей: три недели — это слишком маленький срок! За это время ваши новые привычки просто не успеют укорениться. Да, вы можете избавиться от привычки за 21 день, но ведь это состояние должно стать для вас естественным. Успеете ли вы привыкнуть заново за 21 день?

Вернемся к определению привычки: это приобретенная модель поведения, которой мы следуем, по большей части, неосознанно, и она хранится у нас в сознании. Таким образом, чтобы ее искоренить, мы должны заменить ее в своем сознании на другую модель приобретенного поведения. Возникает вопрос: сколько времени это может занять?

Честно говоря, я не знаю. И вряд ли кто-либо может назвать вам точную цифру, ведь это очень индивидуально. Я бы сказал так: 90 дней как минимум. Но вместе с тем это может растянуться и на более долгий срок, в зависимости от типа вашей личности и привычки, которую вы стараетесь искоренить.

2. Итак, мы с вами собираемся искоренить привычку откладывать дела на потом и заменить ее на при-

вычку двигаться вперед. Хочу заметить, что некие положения нашего дальнейшего обсуждения могут пошатнуть вашу систему взглядов и убеждений.

И это правильно!

Вы не можете просто взять и изменить свои привычки. Для начала вам нужно изменить свою систему взглядов. Примите во внимание все мои рекомендации, пересмотрите свою систему взглядов (возможно, вам придется ее несколько изменить) и затем вы увидите, как вместе с ними изменится и ваше поведение.

А теперь давайте перейдем к практическим решениям, которые помогут вам избавиться от «привычки откладывать» и добиться поставленных целей.

1. Используйте силу своего фокуса!

Постановка перед собой целей помогает сфокусироваться на том, чем вы действительно хотите заниматься, что важно для вас и что вас мотивирует. Вместе с тем это не даст вам заниматься нежеланными делами, которые вы неизбежно бросите, и которые в конечном итоге приведут вас к промедлению.

Таким образом, всегда держите в голове свои цели! Напишите их на бумаге и носите с собой в кармане. Многие так делают. Я, например, храню их в своем iPhone, так что всегда при желании могу с ними свериться.

Помните! Действия подкрепляются решениями, а решения предполагают движение вперед. И мы не можем принимать решения, не удостоверившись в том, что они нацелены именно на то, что нам нужно делать.



2. Двигайтесь!

В мире существует четыре типа людей. Вы наверняка слышали или читали об этом в книгах:

- 1) люди, которые *говорят* о том, что собираются сделать;
- 2) люди, которые *думают* о том, что собираются сделать;
- 3) люди, которые *не* говорят, *не* думают и *не* делают;
- 4) и люди, которые, не колеблясь, приступают к делу.

Будьте одним из тех, кто начинает делать без лишней «болтологии».

Лучше всего начинать, сделав первый из тех однопроцентных шагов, которые вы для себя уже создали. Наверное, я уже напоминаю вам заевшую пластинку, но все же повторю еще раз. Если вы поставили перед собой цели и разработали план действий, но не разбили их на шаги в 1% — вернитесь и сделайте это! Этот прием послужит залогом вашего успеха.

Неважно, с *чего* вы начинаете и *что* вы начинаете. Важнее то, что вы действительно приступили к выполнению этого дела. Не ждите вдохновения! Включите голову. Скажите себе: «Да. Я хочу достичь этих целей». Ведь вы уже достигли одной цели, *начав процесс*. И я вам гарантирую, как только вы включите голову, ваше сердце последует за ней. Не ждите наступления идеального времени или прихода ощущения типа «пришло-время-сделать-этот-шаг». Оно никогда не придет. Не позволяйте своим эмоциям управлять собой. Эмоции должны присутствовать, но дополняя разум, а никак не иначе. Многие люди говорят, что не заводят детей, потому что сейчас неподходящее время и нет денег. Поверьте мне! Для детей всегда будет неподходящее время

и всегда будет не хватать денег. Какой бы ни была ваша цель — примите решение и начинайте действовать!

Любой автор, издавший хотя бы одну книгу, научит вас писать одним советом: «Сядьте и начните писать!» Вы можете долго не садиться за работу, мотивируя это отсутствием желания. Но стоит вам начать, и вдохновение придет!

Я написал множество книг. И скажу вам честно, что больше чем на половину из них поначалу у меня не было ни вдохновения, ни времени. Но давным-давно я открыл для себя это простое правило и следую ему. Я начинал работать, находил идеи, составлял предложения, и ничего не клеилось. Но постепенно я входил в нужное русло, и дальше все шло как по маслу.

Я уверен, вы слышали выражение: «даже самая высокая гора покоряется с первого шага». На самом деле залог успеха — это начало действия. Двигайтесь вперед! Если же мы не действуем, мы ничего не получаем. Вы поставили себе цель? Так двигайтесь к ней!

Как писал Аристотель: «Всему, что мы умеем, мы научились, делая это». Поэтому хватит теорий — пришло время практики. Соберитесь и двигайтесь вперед.

Вы спросите: «А что если я начну двигаться, а мои действия окажутся неправильными?» Не волнуйтесь, мы подошли к ответу и на этот вопрос.

3. Станьте олицетворением желаемых перемен!

Начните думать и действовать в соответствии со своими целями.

Приведу вам одну из моих самых любимых цитат. Она принадлежит основателю IBM, Томасу Уотсону.



Извините за возможные неточности, я мог несколько ее перефразировать, но звучит она примерно так: «Если IBM хочет когда-либо стать большой и по-настоящему великой компанией (*в то время она была еще маленькой и молодой*), то нам придется начать думать и действовать соответственно уже сейчас». Другими словами, нужно мыслить и действовать в соответствии со своими целями. Вам нужно начать видеть вещи по-другому. Мы уже обсуждали это с вами в главе про мышление. И вы способны на это!

Возьмем, к примеру, актеров. Они делают это постоянно. Им приходится вживаться в образ в конкретной роли. У каждого из нас есть свои любимые актеры. Мы любим смотреть на их потрясающую игру в кино или на сцене театра, где они входят в роль персонажей, живущих только в их воображении. И своей великолепной игрой они заставляют этих выдуманных героев оживать для нас.

Эта же методика применяется в обучении спортсменов. Они постоянно должны держать в голове лучшее выступление в своей жизни, будь то лучший пробег, или лучший прыжок, или лучший выстрел. И, держа в голове идеал, они сами постепенно начинают изменяться, переходить из своего настоящего состояния в то, которое ставят своей целью.

Помните! У вас тоже есть эта ментальная сила. Как только вы начнете думать и действовать в соответствии с поставленными целями, то ощутите быстрое движение вперед.

4. Почаще проваливайтесь!

Возможно, вы думаете: «Джон, ты окончательно сошел с ума? Как это — почаще проваливайтесь?» Для начала

я снова процитирую Томаса Уотсона, основателя корпорации IBM. На тот случай, если кто-то подозревает скрытую рекламу, — нет, у меня нет акций IBM и я не работаю на эту компанию. Просто именно IBM вдохновила меня на написание этой главы. Томас Уотсон сказал: «Хотите узнать точную формулу успеха? Все очень просто. Если вы хотите быстро добиться больших успехов, вам придется удвоить удельный вес ваших неудач! Многие считают провалы своим главным врагом — но это не так. На неудачах можно обжечься, а можно — научиться. Поэтому совершайте как можно больше ошибок. Через тернии к звездам».

Что он хотел сказать? Он хотел сказать, что многие из нас считают провал чем-то постыдным, в то время как это совсем не так. Начнем с того, что неудачи — наши главные учителя. Именно провалы являются источниками нашего личностного роста. Если вы потерпели неудачу, это поможет вам трезво оценить ваши возможности в дальнейшем; это также говорит о том, что вы не боитесь жизненных трудностей. Я бы даже сформулировал эту идею так: если вы хотите добиться успеха, и на пути к нему не проваливаетесь, это ненормально. Потому что это единственный способ чему-либо научиться! Естественно, мы уже разбирали весь процесс разработки плана действия, и я давал конкретные советы по поводу того, как застраховать себя от неудач, свести к минимуму риск «не-достижения» поставленных целей, и сделать свою работу как можно более приятной и рациональной. В то же время, если вы готовы к провалу, необходимо отдавать себе отчет в том, что в неудаче как таковой нет ничего страшного — при условии, что вы снова встаете на ноги и продолжаете движение вперед. Это главное! Не страшно провалиться — страшно не встать! И уж если вы терпите неудачу, не надо проклинать себя и ставить



на себе крест. Это несправедливо по отношению к самому себе! Необходимо видеть в провале его главную лучшую сторону — возможность увидеть, что будущий успех заключается в другой тактике или стратегии. Вы достигнете своей следующей цели, если извлечете урок из совершенной ошибки.

Позвольте мне сформулировать это следующим образом. Страх неудачи — один из самых широко распространенных среди людей. Очень часто мы видим, как люди, потерпевшие поражение, обрушивают на себя потоки критики, отчего у них самих же буквально опускаются руки. Однако отрицательный результат — тоже результат. Думайте об этом именно так! Отрицательный результат — тоже результат! Более того, я скажу, что нам свойственно терпеть неудачи, но мы — не неудачники. Я считаю, что это очень важно, так как если вы посмотрите на успешных людей, вы заметите, что они относятся к своим ошибкам как к источнику новых знаний, а не как к поражениям. И они не принимают неудачи близко к сердцу. Неуспешные люди, напротив, воспринимают свои ошибки как нечто постоянное и принимают их близко к сердцу. А этого не должно быть! Вспомните, что все, чему сумела научиться человеческая раса, было освоено именно методом проб и ошибок. Люди учатся только на своих неудачах.

Многие ограничивают себя, не веря в свои возможности. Они не добиваются и малой части того, на что способны, потому что они боятся сделать первый шаг, и потерпеть поражение. И я хочу сказать, что если вы предпринимаете какие-либо действия, провалы время от времени обязательно будут случаться. Тем не менее необходимо отдавать себе отчет в том, что один из главных плюсов деятельной активности состоит в том, что

вы можете изменить обстоятельства, которые вас окружают. Необходимо научиться преодолевать инерцию.

Вот какой вопрос я очень часто задаю на своих тренингах (задайте его себе сейчас): а что бы вы делали, если бы заранее точно знали, что ни при каких обстоятельствах не провалитесь? Чего бы вы могли добиться?

Не трусьте! Сделайте первый шаг и выкиньте из головы мысль о возможном поражении. А когда вы действительно терпите неудачу, главное — не сдаваться, а подниматься снова и снова. Пробуйте разные способы и пути достижения намеченного, пока не добьетесь намеченной цели. Неуспешным людям свойственно сделать одну попытку, увидеть, что ничего не получается, а затем сказать: «Вот! Я так и знал, что ничего не получится!». Неверный подход! И что особенно печально, я видел, как очень многие люди отступают, когда стоят буквально на пороге успеха.

Поэтому не принимайте неудачи близко к сердцу. Поражения призваны помочь нам скорректировать наше поведение. Неудача — это событие, которое не является личностной характеристикой человека. Вы можете потерпеть неудачу, но вы не неудачник. И если вы не смогли получить чего-то прямо сейчас, это не означает, что вы не получите этого никогда. И если вы совершили ошибку, это не означает, что она будет идти за вами по пятам до конца ваших дней, — в жизни можно изменить все, что угодно.

Еще раз напоминаю — если ваш метод неэффективен, попробуйте другой. Есть старая поговорка — если вы всегда делаете то, что делали всегда, вы всегда будете получать то, что всегда получали. Если вы не получаете желаемых результатов, попробуйте подойти к задаче с другой стороны. Главное — не отчаивайтесь!



И если вы все же терпите поражение, смотрите на это, как на возможность научиться чему-то новому. Лично я считаю, что мы учимся на своих ошибках. Когда речь заходит о поражениях, мне приходит в голову такое крылатое выражение: «Неудачи — это наша плата за обучение в Университете Жизни». Попробуйте взглянуть на вещи именно в этом свете: я учился в университете, и для меня это было важно, так как я хотел занять определенное социальное положение, а теперь учеба продолжается — мы учимся в Университете Жизни.

Итак, потерпев неудачу, спросите себя, какие уроки вы можете извлечь из этого опыта? Как вы можете использовать этот опыт для улучшения своего положения? Вот четыре вопроса, на которые необходимо найти ответ:

1. В чем заключалась ваша ошибка?
2. Почему это произошло?
3. Можно ли это было предотвратить, и, если да, то как?
4. Как не допустить этого в дальнейшем?

Есть еще одно популярное изречение, созвучное со словами Томаса Уотсона. Том Питерс, всемирно известный эксперт, утверждает, что в мире современного бизнеса успешная компания должна гордо нестись от одного провала к другому. Это также означает, что мы учимся, совершая ошибки. Если мы хотим ускорить процесс обучения и быстрее добиться успеха, это означает, что и ошибки нужно совершать быстрее. Ключ к пониманию этой тактики лежит в том, что из ошибок и поражений следует извлекать главный урок — как сделать так, чтобы они не повторились.

И еще один момент, связанный с неудачами. Когда вы терпите поражение, старайтесь думать о своих по-

бедах. И когда вы, наконец, определили основные ценности, установили цели и разработали подробный пошаговый план действий — будьте терпеливы. Если вы собрались что-то менять в укладе своей жизни, устоявшемся за последние двадцать лет, потребуется, наверное, открутить немало гаек и болтов. Не забывайте об этом.

Напоследок я просто хотел бы привести вам несколько удивительных крылатых выражений о неудачах. Возможно, они вдохновят и ободрят кого-то из читателей.

- Неудача не означает, что вы ничего не достигли, — она означает, что вы чему-то научились.
- Неудача не означает, что вы были глупцом, — она означает, что у вас есть вера.
- Неудача не означает, что вы слабы, — она означает, что у вас есть мужество.
- Неудача не означает, что вы должны сдаться, — она означает, что надо попытаться сделать что-то по-другому.
- Неудача не означает, что у вас никогда ничего не получится, — она означает, что на достижение цели у вас уйдет немного больше времени.
- Неудача не означает, что Бог вас оставил, — она означает, что, возможно, Бог хочет предложить идею лучше.

5. Вы должны дать обязательство быть верным своим идеалам

Сделайте несколько простых действий, которые усилят вашу мотивацию для достижения поставленной цели и постоянно будут вам напоминать о том, что вы взяли перед собой обязательство.



Например, много лет назад у меня работал один директор, который очень хотел купить себе «Мерседес». Я видел, что этот человек — а руководил он отделом продаж, и с продажами как раз дела шли не очень хорошо, — настроен серьезно, и я решил помочь ему «привязать» себя к этой цели. На выходных мы отправились в автосалон с «Мерседесами», сели в машину, насладились ароматом нового кожаного салона и устроили тест-драйв (дилер был моим знакомым). После выходных я пошел на еще одну небольшую хитрость. В понедельник утром я подарил ему коробочку, внутри которой была миниатюрная модель «Мерседеса». Он поставил ее на свой рабочий стол. После всего этого мой директор по продажам просто загорелся идеей купить эту машину и заработал деньги на ее покупку в два раза быстрее, чем сам рассчитывал.

Мы можем придумать для себя множество подобных мотивационных «привязок» — например, поместить фотографию той вещи, что мы так хотим купить, в качестве заставки на монитор. Я сам прибегал к таким приемам для реализации собственных целей.

Мы можем также разбивать цели на части. Например, если вы решили худеть, почему бы не купить себе сразу обтягивающую одежду — на «вырост». Особенно бывает приятно, когда эта одежда вдруг начинает на вас смотреться. Вы просовываете ноги в брюки-дудочки, и думаете: «Ура! Почти получилось! Есть контакт!» И это мотивирует вас к дальнейшей работе над собой! Можно придумать множество интересных приемов.

Наверное, самым лучшим примером подобной «бытовой» мотивации будет история про «Кадилак» и шубу. Если вы уже слышали эту историю, прочитайте ее все равно — уж очень она хороша в качестве иллюстрации того, как мы можем «привязать» себя к достижению

намеченной цели. История старая — в ней рассказывается про то, как один мужчина решил во что бы то ни стало заработать на «Кадиллак». И для того, чтобы себя замотивировать, он решил в ванной на зеркало повесить фотографию того самого «Кадиллака», который хотел купить. Когда его жена увидела фотографию автомобиля, она рассердилась: «Что это ты тут понаклеил? Ванную решил своими аппликациями с машинками испоганить?»

Он объяснил ей, что, если будет видеть этот «Кадиллак» два раза в день, утром и вечером, это постоянно будет ему напоминать о той цели, которой он стремится достигнуть. На это жена ответила: «Знаешь, по-моему, это глупость! Я думаю, что ничем тебе эта картинка не поможет!» Она и дальше продолжала его подкалывать, но картинку он так и не убрал. Следующие два месяца она то и дело спрашивала его: «Ну, и где же твой “Кадиллак”?» И отпускала шуточки по поводу фотографии. И вот однажды она сидит дома, муж приезжает с работы, она слышит, как он сигналит, выходит на улицу, и видит своего мужа за рулем «Кадиллака». Тут она закричала: «Господи! Ты совсем с ума сошел? У тебя от этой картинке что, крышу сорвало? Ты что делаешь, машину угнал?». Он ответил: «Садись, покатаемся!» И, пока они катались, он рассказал ей, как вкалывал на работе, как его повысили в должности, подняли ему зарплату, дали премиальные, и как он смог купить машину своей мечты. На жену это, конечно, произвело огромное впечатление. Теперь ей было не до шуток. И вот они заходят в дом, ужинают, и, перед тем, как лечь спать, муж идет в ванную и думает: «Надо бы теперь фотографию “Кадиллака” заменить на что-нибудь — у меня же теперь есть настоящий!» Выключает свет и ложится спать. На следующее утро мужчина просыпается, заходит в ванную — нет фотографии



«Кадилака»! Куда картинка делась — непонятно, но вместо нее красуется фотография дорогушей норковой шубы.

Поэтому не забывайте, что способность «привязать» себя к своей заветной цели неимоверно увеличивает шансы ее успешного достижения.

6. Научитесь отдавать себе отчет в том, каковы будут последствия

Осознание возможных положительных и отрицательных последствий любого шага — отличная мотивация для каждого из нас. Если мы чувствуем, что начинаем «катиться по накатанной колее» и движемся вперед не так быстро, как нам хотелось бы, есть два вопроса, с помощью которых всегда можно настроить себя на достижение новой цели.

Первый вопрос — «Что лично я буду с этого иметь?», и второй вопрос — «Что со мной будет, если я этого не сделаю?»

В этих сугубо практических вопросах нет ничего необычного, и вы, скорее всего, не раз задавались ими, когда намечали свои жизненные цели. И все же я хотел бы напомнить вам, чтобы вы, осуществляя запланированное, время от времени продолжали задаваться этими двумя вопросами.

Первый вопрос — тот самый, что связан с позитивной мотивацией, — придаст вашим действиям большую силу и целеустремленность, потому что вы будете помнить, что та работа, которую вы в данный момент выполняете, — это не работа «на дядю», а работа, которую вы сами делаете для себя. Как я уже говорил, многие из, казалось бы, «бессмысленных» офисных за-

даний напрямую связаны с достижением ваших личных целей, даже если выполнение этих заданий вас тяготит. Теперь, когда ваши действия стали осмысленными — будь они направлены на достижение продвижения по службе, или улучшение вашего семейного положения, или на зарабатывание дополнительных денег — если вы сфокусируетесь на вопросе «Что я буду с этого иметь?», в большинстве случаев это будет достаточной мотивацией для движения вперед.

Второй вопрос — негативный. Очень часто наши мотивы строятся на желании избежать неприятных последствий. Таких, как нелестная оценка руководством вашей работы, из-за которой вы не получите продвижения по службе, или семейные распри, или то, что ваши дети не чувствуют вашей родительской заботы, или то, что у вас нет денег для того, чтобы купить то, что вы хотите купить, или жить той жизнью, которой хотите жить. Если вы не можете найти достаточно «внутренней» мотивации в вопросе «Что я буду с этого иметь?», часто вас может замотивировать негативный вопрос «Что со мной будет, если я этого не сделаю?» — для многих людей негативная мотивация более действенна. И это не означает, что вы «негативный» человек. Вовсе нет! Все мы стремимся избежать того, что для нас неприятно. И, как мне кажется, это также может помочь вашему прогрессу. Лучше, конечно, все же оставаться на позитивной стороне, но вопрос «Что со мной будет, если я этого не сделаю?» может служить отличной мотивацией.

7. Ведите дискуссию с самим собой

По мере того, как вы продвигаетесь вперед в достижении намеченных целей, вам необходимо научиться отслеживать внутренние соблазны, вроде мыслей:



«Я сделаю это завтра!» Или: «Если я полчаса посматриваю телевизор, ничего страшного не случится!» Или: «У меня еще есть время!» Или: «У меня есть право на отдых!» Или: «Не хочу!»

Когда в вашей голове заводятся такие предательские мысли, вы должны научиться аргументированно отвечать на них. «Послушай! Времени в запасе не так уж и много, а что делать, если обозначатся незапланированные дела?» Или: «Кончил дело — гуляй смело! Если я доведу эту работу до конца, мне же спокойнее будет расслабляться!» Или: «Глаза страшатся, а руки делают! Когда примусь за работу, окажется, что она не такая уж и противная!»

Не бойтесь дискутировать с самим собой! Если в вашей голове возникают подобные предательские мысли, следует научиться распознавать их и брать под контроль, ведя вот такую «внутреннюю дискуссию». Хотя, я бы, конечно, не стал делать этого прилюдно и вслух — мало ли что о вас могут подумать.

8. Заключите договор!

Когда я говорю «берите ответственность», я говорю о заключении договора.

Что я имею в виду? Есть два человека, с которыми вы можете заключить договор.

Допустим, вы знаете о каком-то конкретном деле, которое откладываете со дня на день или которое вам просто трудно сделать. Я обнаружил, что если записать на бумаге суть проблемы и шаги к ее устранению, а затем эту бумагу подписать, это будет что-то вроде договора с сами собой — договора в котором обозначена цель и сроки ее достижения. Скорее всего, вы уже нау-

чились четко обозначать свои цели, просто я хочу напомнить вам, что всегда неплохо разбить цель на несколько составляющих ее частей.

Договор можно заключить также с кем-то из ваших знакомых. Это может быть ваш друг, это может быть ваш коллега по работе... Но я хочу призвать вас к осторожности. Если вы готовы брать ответственность за свои обещания — это, конечно, здорово. Если вы скажете другу, члену семьи или своей второй половине: «Послушай! Я в такие-то и такие-то сроки хочу добиться того-то и того-то!», запишете все это на бумаге, поставите подписи, и попросите этого человека оказать вам помощь в плане контролирования осуществления намеченных планов — особенно если поставленные цели касаются не только вас лично, но и тех, кто вас окружает, — это поможет вам целиком и полностью посвятить себе достижению обозначенной цели. Это плюс! Минус состоит в том, что если вы берете ответственность перед кем-либо, у кого недостаточно конструктивное мировоззрение, или кем-либо, кто может — Боже упаси — вам просто завидовать, — эти люди могут в случае вашей неудачи наплевать вам в душу: «Вот видишь! Я же тебе говорил, что ничего у тебя не выйдет! Ты — посредственность!»

Здесь я хочу сказать, что если вы сможете найти подходящего человека, который помог бы вам в достижении этой цели, — это было бы просто замечательно! Я счастлив, что имею возможность выступать в качестве такого «свидетеля», проводя консультации с множеством людей. Я помогаю руководителям высшего звена известных фирм взять на себя обязательства по достижению целей и выполнять их.

Но вот что важно! Если за тем, добьетесь ли вы успеха или нет, будет следить человек, лишенный умения



смотреть на вещи позитивно, — в случае неудачи он смешает вас с грязью. Еще раз напоминаю: думайте, кому вы открываете свои цели! Я обещал вернуться к этому вопросу, и вот — возвращаюсь. Не стоит доверять свои цели людям, которые не смогут позитивно вас поддержать. Возможно, вы думаете, что члены вашей семьи или уж, по крайней мере, ваша вторая половина смогут вас позитивно поддержать, — это не факт! Поэтому будьте предельно осторожны.

9. Лучшее — враг хорошего!

Я сам являюсь большим поклонником качественно выполненной работы и убежден, что если вы сделали все от вас зависящее, и этого недостаточно, надо найти другой способ решения проблемы.

И не говорите мне, что вы не можете — потому что я знаю, что можете! Мы сами хозяева своей судьбы, и мы способны делать невозможное возможным. И я знаю, что в некоторых культурах это утверждение является не вполне политически корректным, потому что там главенствует идея «Делай, что должен, и будь что будет!». Это идет полностью вразрез с принципом «невозможное — возможно», и вообще мир уже давно стал другим!

Если вы сделали все от вас зависящее, и этого недостаточно, надо найти другой способ решения проблемы, иначе вы запросто можете остаться без работы или не получить от жизни того, чего хотите! Я уже поделился с вами достаточным количеством методик и доказательств, что вы можете найти лучший путь. В то же время я хочу особо подчеркнуть, что когда вы только начинаете, важнее всего просто начать, а не «блистательно дебютировать». Очень важно именно фактиче-

ски приступить к работе, а не сделать ее идеально с первого раза. Почему? Все просто! Потому что именно вначале создаются тот импульс, та движущая сила, которые заставляют нас двигаться вперед. И если мы движемся вперед, мы всегда можем вернуться и исправить ошибки. Невозможно исправить ошибку, еще не принявшись за дело. Многие становятся жертвой «перфекционистского» менталитета, который крайне опасен: он подрывает нашу самооценку и начисто лишает нас чувства уверенности в себе. Это происходит потому, что изначально заданные неоправданно высокие стандарты — я не против высоких стандартов как таковых, я говорю об изначально заданных — создают недостижимые цели, что ведет к разочарованию, самоуничтожению и полной невозможности быть счастливым. Если вы живете жизнью перфекциониста, приготовьтесь к бесконечным неудачам и разочарованиям. Вы никогда не будете находить себе места — перфекционизм постоянно приводит к поражениям. И, в данном контексте, неудачи будут случаться снова и снова, и рано или поздно вы придете к выводу, что и сами вы — неудачник! Это очень тонкий психологический момент, и его очень важно понять! Даже если время от времени вы и будете добиваться исключительных результатов, скорее всего, и они вам радости не принесут, так как вы и в них сможете видеть недостатки. Природа перфекционизма деструктивна; он подрывает нашу самооценку. В конечном итоге все в этом мире не до конца совершенны, и не только мы с вами, но и то, что нас окружает. Перфекционистский подход сведет на нет ваши шансы на успех — как в личной, так и в профессиональной сфере. Вам просто будет страшно предпринимать хоть какие-то действия, потому что за ними может скрываться «несовершенный» результат. Перфекционизма можно избежать, сказав «нет» неоправданно



высоким требованиям, которые приведут только к неудачам и самоуничтожению. Необходимо ставить перед собой реальные и осуществимые цели — те, которые лежат в пределах сферы ваших возможностей, а затем полностью посвящать себя их достижению. И ничего страшного, если вы не можете сразу достичь Главной Глобальной цели — начните с той цели, которой действительно можете достичь, а затем, продвинувшись вперед, поднимите планку.

Я убежден, что если мы решили устранить проблему перфекционизма, нам необходимо сконцентрироваться на том, как контролировать уровень своих ожиданий, как перестать думать только о недостатках, — и тогда продуктивность и эффективность вашей работы вкупе с самооценкой стремительно взмоют ввысь. Сосредоточьтесь на том, чтобы делать работу качественно. Делайте все от вас зависящее, и, если и этого недостаточно, изобретите новаторский способ решения проблемы. НЕ требуйте от себя идеального выполнения всех требований с первого раза. Жизнь — не спринт, а марафон. Не забывайте об этом!

10. Организуйте себя

Если вам удастся себя организовать, это всегда пригодится вам в жизни вообще, и ускорит ваш прогресс в частности. Самоорганизация придаст вам уверенности в себе, и позволит ускорить свой рост. Возможно, вы из тех, кто записывает идеи на запястье, в блокнотиках, на салфетках и вообще на всем, что попадется под руку в тот момент, когда мысль вас осеняет. То, что вы записываете свои идеи, — это хорошо, но то, что вы делаете это таким неряшливым способом, — плохо! Скорее всего, неделю спустя вы думаете: «Эх, найти бы сейчас ту бумажку — уж тогда бы я точно смог достичь

невозможного и осуществить мечту всей своей жизни!» Возможно, когда вам надо написать отчет о командировке, вы тщетно смотрите в потолок, пытаясь вспомнить хоть что-нибудь; возможно, на Новый год вы не можете сообразить, где же в вашей квартире лежат елочные игрушки; возможно, каждое утро в офисе встречает вас грудой начатых, да так и не оконченных дел.

Вы еще не приступили к работе, а у вас уже аврал!

Очень часто мы придумываем всевозможные отговорки, лишь бы не делать важных и нужных вещей. И я считаю, что если что-либо из вышеперечисленного к вам относится, вам следует подумать о том, как стать более организованным, чтобы вы могли найти то, что вам нужно, тогда, когда вам это нужно, и могли начинать любое дело с ясной головой. В следующей главе, посвященной тайм-менеджменту, или организации своего времени, я подробно расскажу, как облегчить и ускорить свой прогресс, правильно организовав свое время, что в конечном итоге позволит и вам самим стать более организованными.

И еще один момент. Наш внешний вид в этом деле — не менее важен. Когда мы следим за собой, когда мы выглядим опрятно, когда наша одежда подобрана со вкусом — это добавляет нам чувства уверенности в себе. Если наш вид говорит о том, что мы организованы, мы можем с большей уверенностью продвигать свои идеи и предложения, что обязательно приведет нас к новым достижениям и успехам. Это — работает.

11. Обдумывайте каждый шаг

Если у вас есть привычка откладывать дела со дня на день, вы невольно подходите ко всему максимально творчески и постоянно рождаете новые идеи, чтобы



не делать того, что от вас требуется. Очень часто наш творческий пламень вспыхивает особенно ярко, когда мы изобретаем отговорки, чтобы не делать чего-либо нужного. Если мы будем проявлять столь же творческий подход, когда речь заходит о поиске доводов «за», прогресс пойдет намного быстрее. Ну, а творческой энергии вам не занимать — в этом мы уже имели возможность убедиться! Теперь осталось лишь научиться направлять ее в нужное русло.

Задумайтесь вот еще о каком моменте. Вы уже разбили свои цели на микро-составляющие по 1%. Тем не менее часто, при более внимательном изучении вопроса, оказывается, что и эти проценты надо разбивать на более мелкие части. Работая по намеченному плану, вы должны иметь детальное представление о каждом его пункте и подпункте. Не бросайтесь выполнять «первый процент», не продумав всего плана до конца. Утвердив свой план, «перетряхните» его еще раз, потому что впоследствии на одном из этапов вы можете воскликнуть: «Нет! Это невозможно!» или «Нет! Это слишком трудно!» Постоянно задавайте себе вопросы, как можно ускорить или облегчить рабочий процесс.

12. Учитесь учиться быстрее

Взрослея, мы утрачиваем способность к обучению и все больше катимся по накатанной колее. Я никогда не устану напоминать об этом — если вы хотите развиваться, вы должны постоянно учиться, двигаясь от одной цели к другой. Мы уже говорили о том, что, необходимые навыки — дело наживное, всему можно научиться. Я просто хочу напомнить вам, что, по мере того как вы движетесь вперед, иногда бывает неплохо «сделать домашнюю работу» перед тем, как переходить к следующему этапу — если этого не сделать, то, воз-

можно, придется «менять коней на переправе». Все хорошо, не спешите! И учитесь еще! Всегда можно найти время для самообразования; когда мы учимся, мы растем — это помогает усилить нашу уверенность в своих силах, это делает наши действия более мотивированными, и в конечном итоге мы прогрессируем, а не откладываем дела со дня на день.

13. Как можно скорее избавиться от того, что вас раздражает

Если так получилось, что вы стоите перед работой, которая вам заведомо не может понравиться, не тратьте драгоценное время на ее «предвкушение» — так, откладывая дела в долгий ящик, вы только потеряете время зря! Если же у вас нет возможности перепоручить эту работу кому-либо еще, а выполнить ее необходимо, отметьте в календаре точное время, чтобы четко знать заранее, когда вы будете заниматься этой неприятной работой, — так она будет меньше давить на сознание. Чем быстрее вы разделаетесь с тем заданием, которое вам неприятно, тем меньше стресса оно вам принесет, тем меньше вы будете откладывать дела в долгий ящик, тем меньше времени вы потратите зря и тем больших успехов вы добьетесь. Я обнаружил, что гораздо лучше сначала заняться именно тем, что вы больше всего не хотите делать — после этого «приятные» задания вообще пойдут как по маслу!

14. Используйте новые технологии

Современное программное обеспечение в буквальном смысле способно творить чудеса, и если вы научитесь им правильно пользоваться, то сможете справляться с работой гораздо быстрее — задание, на выполнение



которого обычно уходит целый день, может быть выполнено за несколько минут. Если мы в ладах с высокими технологиями и можем найти им правильное применение, они перевернут нашу жизнь. Это серьезно! Если по части современных технологий у вас «просад», проводите больше времени в Интернете и узнайте, какие новые программы можно установить на ваш компьютер или мобильный телефон, чтобы существенно облегчить себе жизнь. Кроме того, сейчас в Интернете много бесплатного программного обеспечения, которое поможет вам завершать дела быстрее, вместо того, чтобы откладывать их в долгий ящик.

Естественно, поначалу вас могут преследовать дезертирские мысли, что этому всему надо учиться, что это все надо искать, что это все не так-то просто, но — поверьте — трудозатраты будут ничтожны по сравнению с феноменальными результатами, которые вы получите от использования современных технологий и оборудования. Сначала в iPhone мне просто понравилось, что столько всего происходит — и на ладони! Я могу делать заметки, я могу принимать и отсылать электронную почту и эсэмэски, я могу пользоваться Интернетом, и массой занятных приложений, что, в конце концов, просто приятно. И легко! Нет, и в Apple я не работаю. Но, если бы я работал в Apple, мне бы там, скорее всего, понравилось — у них замечательная продукция. Итак, технология стоит на службе вашего прогресса — не позволяйте ей «простаивать».

15. Не засиживайтесь!

Если вы привыкли долго сидеть на одном месте, выполняя какую-либо работу, да при этом еще и откладываете дела в долгий ящик, у меня есть четыре предложения.

- Первое — чаще меняйте свое местоположение.

Когда я пишу — а пишу я, как вы догадываетесь, очень много — мне всегда кажется, что у меня пятая точка прилипла к стулу. Я могу пойти с ноутбуком в кафе, в ресторан, в парк или куда-нибудь еще — смена местоположения сразу освежает мое видение мира.

- Второе — меняйте свою физическую позу.

Часто, работая над каким-либо заданием, мы чувствуем себя, словно рабы на галерах, и обыкновенная смена позы может снять ваш стресс — вместо того, чтобы откладывать выполнение работы, вы начнете работать на результат.

- Третье — сделайте паузу.

Я не сказал — уйдите в отпуск, я сказал — сделайте паузу. Иногда, когда мы долго работаем над одним и тем же заданием, перерыв необходим, чтобы «перезагрузить мозги». Именно поэтому уроки в школах не длятся часами, а после каждого урока следует перемена. Переходя из одной классной комнаты в другую, ученики получают возможность увидеть еще что-либо, помимо того, на чем они только что были сосредоточены.

- И четвертое — переключайтесь с одного предмета на другой и с одного задания на другое.

Я говорю об этом также в главе, посвященной тайм-менеджменту, но скажу об этом и здесь. Иногда действительно бывает полезно сосредоточиться на выполнении одного-единственного задания, на котором мы полностью сосредоточены в данный момент. Однако на некоторую работу могут уходить дни и недели, и бывает лучше переходить от одного дела к другому. Я часто делаю так, когда пишу, — невозможно сесть и закончить книгу за один прием. Написав одну главу, я про-



смаатриваю и рассылаю почту, затем работаю над чем-нибудь еще или иду на встречу и т. д. Это также поможет вам не засиживаться на одном месте, делая вид, что вы работаете, а в конечном итоге — откладывая дела в долгий ящик.

16. Награждайте себя, если вы того заслужили

Если вы реально достигли намеченной цели или выполнили стоящее перед вами задание — наградите себя! Победрами нужно гордиться — очень часто бывает так, что в безумной гонке мы не можем даже порадоваться своим достижениям. Например, если вы решили худеть и знаете, от скольких грамм в неделю вы должны избавляться, нет ничего страшного, чтобы, достигнув запланированных результатов, съесть абсолютно «бесстыжую» шоколадку или сделать что-то такое, что вам нравится, чтобы вознаградить себя за хорошее поведение.

Нет ничего страшного в том, чтобы отметить достижение цели и выполнение задания, если ваша победа действительно подтверждена «контрольными приборами». Не стоит себя мучить и ждать до «великого финала». А когда вы все же достигнете главной заветной цели — насладитесь ею в полной мере и не преуменьшайте своих заслуг. Скажите себе: «Да, я этого достиг!» Все, над чем вы столь усердно трудитесь, имеет одну цель — принести вам пользу. Поэтому не забывайте вознаграждать себя. Сам себя не похвалишь — никто не похвалит.

И еще один момент — столь же важный, как и вознаграждение себя любимого за достижение поставленных целей. Напоминайте себе периодически, за что

именно вы боретесь, чего именно вы хотите от жизни. В суете или в «пылу битвы» очень легко забыть ответ на вопрос «Зачем?». Именно поэтому сверяйтесь как можно чаще со своими целями.

Да, вроде бы все у нас идет как положено: ценности есть, цели поставлены, план написан, воля собрана в кулак и мотивация заряжена... Но дело почему-то не движется. В чем же проблема? В сопротивлении...

НЕПРЕОДОЛИМАЯ СИЛА В ВАШИХ РУКАХ

Когда в вашей жизни появляется необходимость что-то изменить, особенно что-то серьезное, вы неизменно сталкиваетесь с сопротивлением. Это сопротивление может быть разным и исходить из множества источников:

- от вас самих;
- от вашего подсознания;
- от родных и близких;
- от друзей и коллег и т. п.

И в борьбе с подобным сопротивлением вам поможет стратегия под названием «НЕПРЕОДОЛИМАЯ СИЛА» (overwhelming force).

В чем же заключается суть этой стратегии?

Коротко говоря: не заходите в воду по щиколотку — ныряйте сразу с головой!

Слишком часто, когда возникает проблема или грядет серьезная перемена, люди жалеют на нее ресурсы, выделяя слишком мало сил и времени. И вместо «ма-



ленькой победоносной войны» увязают в «партизанских столкновениях» на многие годы.

Представьте, что вам предстоит похудеть на 50 килограммов или внедрить в компании совершенно новые стандарты. Вы садитесь на щадящую диету и уделяете упражнениям по 20 минут в день или знакомите сотрудников одного отдела с первой порцией стандартов. Сначала все идет неплохо — и вот вы наслаждаетесь первыми победами: сброшено 10 килограммов и один департамент стал работать по-новому. Но на этом перемены постепенно и заканчиваются...

Вы продолжаете в том же духе: та же диета и упражнения; та же неспешность в насаждении стандартов... Но так как с самого начала вы выделили немного ресурсов, вся затея растягивается на длительное время — отнимая у вас все новые силы, нервы и часы... Та же диета и упражнения с «перевесом» в 40 кило в течение многих месяцев, а то и лет... Бардак в компании, в которой каждый отдел теперь работает по принципу «кто во что горазд», на долгие годы...

И всё потому, что вы решили идти по пути «наименьшего сопротивления»!

Определите все ресурсы, которые вы можете задействовать, чтобы создать для любого сопротивления грядущим переменам «непреодолимую силу»: время, связи, деньги, способности, репутацию и т. д. Давите до тех пор, пока от сопротивления не останется и следа! Сотрите в порошок любые препятствия «молотом» своих ресурсов!

Спросите себя: «Что мне потребуется для того, чтобы не просто достичь цели, а полностью подчинить перемены себе?» Представьте себя военачальником, которому необходимо выиграть сражение, во что бы то ни

стало — «Отступать некуда — позади Москва». А теперь запишите на бумаге все, что потребуется для безоговорочной капитуляции врага!

Если вам кажется, что созданная вами стратегия безупречна, но она почему-то не работает на все 100%, значит, вы недооценили силу сопротивления. Не переживайте — все великие полководцы прошли через это! Возьмите свою стратегию за отправную точку — и сделайте ее еще более эффективной!

Записав свою стратегию на бумаге, вы, скорее всего, подумаете: «Да, выглядит внушительно! И этот план обязательно должен сработать... Но для этого придется очень сильно потрудиться!» Вам может показаться, что выбранная цель слишком «дорога» для вас — вы просто не можете себя этого позволить! И тогда вам придется решить, стоит ли все-таки двигаться вперед, взвесив все плюсы и минусы.

Слишком часто мы не достигаем поставленных целей, потому что не осознаем полностью, насколько дорога их цена... Мы выбираем пути наименьшего сопротивления, подсознательно пытаюсь «сжульничать», заплатить за результат меньше... И порой нам это удается! Но в большинстве случаев наши цели так и остаются наполовину достигнутыми, отнимая у нас силы и эмоции на протяжении многих лет...

Представьте, какой была бы ваша жизнь, если бы все цели достигались с первой попытки... За счет создания «непреодолимой силы»! Вам удалось сбросить вес с первого раза — ведь на помощь пришли диета, упражнения, новая среда общения, новые вкусы и новые увлечения. Вы нашли хорошую работу с первой попытки. После первого прохождения программы вы окончательно бросили курить. Никаких переделок,



пересчетов, пересмотров... Вообще никаких «пере»! Именно этому способствует развитие «непреодолимой силы».

Итак, цели и ценности определены, планы созданы, «непреодолимая сила» собрана в ваших руках — и вы делаете первый шаг!

Отлично! Уже за одно это вас можно поздравить!

Вы движетесь вперед, шаг за шагом приближаясь к цели, и вдруг... На вашем пути встает шлагбаум!

Проблемы!

Без них не обходится ни одно дело... Но это совсем не значит, что дело из-за этих проблем нужно бросать. Проблемы можно не только решить, но и предотвратить, делая свой путь к цели максимально гладким!

Как? Узнайте из следующей главы!

Верьте и ведите себя так,
как будто провал невозможен ни при
каких обстоятельствах.

Чарльз Ф. Кеттеринг

ГЛАВА

8

РЕШЕНИЯ — КЛЮЧ К НЕВОЗМОЖНОМУ

РЕШАЕМ
ПРОБЛЕМЫ:
БЫСТРО, ЭФФЕКТИВНО
И, ГЛАВНОЕ —
РАЗ И НАВСЕГДА!

Чем дольше я живу, тем больше убеждаюсь в том, что с нашей реальностью никакой фантастики не нужно! Настоящая жизнь порой куда невероятнее выдумок.

Чем же так фантастична моя жизнь? Что ж, причин множество. Но чаще всего фантастические истории происходят со мной во время путешествий.

Большинство людей скажут вам, что обожают путешествовать и хотели бы путешествовать больше. Но признаюсь вам откровенно, что на этом этапе моей жизни путешествия и особенно командировки удовольствия мне не приносят. И если вы так же много путешествуете, то отлично понимаете, о чем я. С современными мерами безопасности и устаревшими методами управления пассажиропотоками приключения начинаются задолго до приземления в пункте назначения — еще в аэропорту вылета! Перечислим все злоключения по порядку. На пути в аэропорт нас ожидает огромная пробка — точнее, это вы в ней ожидаете (непонятно чего). По приезде в аэропорт вам предстоит отстоять в нескольких очередях: сначала контроль безопасности на входе, потом регистрация, затем паспортный контроль, таможня, и, естественно, еще один контроль безопасности. Но и на этом — после небольшой передышки до объявления посадки — ваши приключения не заканчиваются. Ведь предстоит отстоять еще в нескольких очередях! Сначала нужно отстоять очередь там, где проверяют билеты (Возникает вопрос: зачем? Они же уже несколько раз все проверили!). Потом, возможно, вас ждет очередь в телескопическом трапезном туннеле из здания аэропорта в самолет. Или, что еще хуже, — очередь на автобус, который отвезет вас в самолет. Потом, опять же, очередь на трапе. Ну и, конечно же, куда без очереди внутри самолета, когда все

пытаются найти свое место! И потом наконец самолет, взлетает. Пару часов вы «отдыхаете» — если попалось удачное место да и само воздушное судно не самой старой модели. А затем приземляетесь, и вас снова ждет то же самое!

Если вам не повезло с отелем, то и там вас заставят ждать.

Если вы путешествуете столько, сколько путешествую я, вас наверняка сводит с ума вся эта канитель.

Вот тут-то и начинается фантастика. После всех описанных переживаний неудивительно, что сил ни на что не остается — голова гудит, хочется лечь и сразу заснуть. Но во время моих путешествий мне это далеко не всегда удавалось. Почему? Потому что слишком много времени я тратил на то, чтобы проникнуть в чужие номера!

О чем идет речь? Всё просто.

Представьте себе мое расписание. Если я отправляюсь в командировку, и мне нужно за неделю посетить три или четыре города, я останавлиюсь за это время в нескольких отелях. В понедельник я проживаю в комнате 427, предположим, в Праге, во вторник я уже занимаю комнату 539 в Афинах и т.д. Соответственно к пятнице из-за огромного количества очередей в отелях, аэропортах и где бы то ни было еще, в очередной гостинице очередного города я забываю, в какой комнате проживаю! Я пытаюсь пробиться в номер 427, потому что запомнил его еще с Праги. Представьте себе ситуацию: в пятницу, в полночь, после целого дня напряженных встреч я, наконец, приезжаю в отель, на автопилоте поднимаюсь на четвертый этаж, вставляю ключ в замок номера 427 и... дверь не открывается! Я пробую снова и снова, налегаю на дверной косяк,



дергаю ручку, ругаюсь — сначала вполголоса, а потом — и на весь коридор... До тех пор, пока мне не открывает сонный двухметровый мужчина в семейных трусах и, с удивлением глядя на меня сверху вниз, спрашивает с акцентом: «Сэр, какого черта вы ломитесь ко мне? Ваше дело не может подождать до утра? Я сплю!». Были случаи, когда я начинал возмущаться, что он делает в моем номере и когда он успел вселиться. Но потом я рано или поздно вспоминал, что в ЭТОЙ гостинице занимаю номер 634 на шестом этаже — ведь с Праги прошло уже четыре дня и я уже в Париже!

К чему эта история? Она является отличной иллюстрацией нашей с вами современной жизни. Мы находимся в постоянном движении — даже никуда не выезжая из страны. Новые проекты, идеи, правила, эмоции и переживания могут вымотать кого угодно. Поэтому и неудивительно, что любая закрытая дверь (особенно, если к ней не подходит привычный нам ключ) может вызвать стресс, панику или даже депрессию.

О каких закрытых дверях идет речь? О проблемах.

Проблемы. К сожалению, говорить об этом не нравится никому. Ведь для большинства из нас, проблемы — это что-то негативное, сложное и малоприятное. Но тему решения проблем я никак не смог обойти в этой книге — потому что именно она помогает каждому из нас достигать невозможного.

Мы с вами обсудили множество вдохновляющих идей и приемов — и, применяя их, вы, я уверен, смогли поставить свою судьбу на новые рельсы. Но при этом, какой бы радужной ни была жизнь на основе ценностей, целей и планов, проблем никому не удастся избежать. Проблемы влияют на настрой каждого из нас, заставляя-

ют опускать руки, бросать начатое — если не научиться эффективно открывать эти «закрытые двери».

Проблемы бывают самые разные — и приходят из самых неожиданных мест и направлений. Часто проблемы приносят те, от кого ждешь их меньше всего. Даже родные порой, сознательно или нет, ставят палки в колеса — из зависти или от непонимания...

Да, проблемы будут сбивать вас с пути — если смотреть на них, как на негативные препятствия. Но можно взглянуть на них и иначе! Ведь проблема — это всегда не только проблема.

Не так давно я был на встрече с одним из моих клиентов, и на этой встрече присутствовала моя команда и команда клиента. Мы обсуждали результаты исследования, которое только что завершили (очередной проект по due-diligence, анализ эффективности компании, которые я регулярно провожу для различных клиентов). Думаю, вы понимаете, что отчет по анализу не может состоять из одних похвал и восхищений. Далеко не всё, что я и моя команда говорили клиенту, было приятным, потому что наше исследование открыло много проблем. И еще до того, как мы подошли к предложению решений для каждой из них, начался настоящий гвалт — представители команды клиента начали спорить, пытаясь при руководителе переложить вину за озвученные промахи компании друг на друга. Я пытался четыре раза прервать этот процесс, но, к сожалению, меня не слышали. Глава отдела маркетинга был убежден, что нужно винить во всём финансистов, а те, в свою очередь, были убеждены, что не обошлось без маркетинга. При этом главными злодеями все считали представителей отдела логистики. И в итоге для того, чтобы остановить этот бедлам, я хлопнул ладонью по столу и сказал: «Ребята! Решать-то проблемы мы будем?» И все замолчали.



Я очень хорошо понимаю, почему такое происходит. Вполне очевидно, что навлекать на себя гнев начальства не хочется никому. Но попытки найти виноватого вместо того, чтобы решить проблему, очень скоро становятся привычкой, которая начинает применяться и за пределами профессиональной среды. Со временем большинство людей начинают использовать этот подход и в личной жизни. И, если в компании можно постараться выжить, перекинув вину на другого, то в проблемах личной жизни зачастую винить больше некого. Как решать проблемы, с которыми мы сталкиваемся каждый день? Очевидно одно: поиск виноватых в этом не поможет, он только отнимет драгоценное время, которое можно было бы посвятить поиску решения.

Да, я понимаю, возможно, вы — человек, у которого уже не осталось времени на эксперименты, ваш стресс достиг максимума, вы находитесь на грани истощения ресурсов и энергии. И, скорее всего, вам в голову не раз приходила идея опустить руки. Я вас прекрасно понимаю. И поэтому в этой книге я (как вы уже, я надеюсь, поняли) предлагаю не голые теории, и не просто слова, которые призваны вас утешить. Я предлагаю стратегии и решения. И в этой главе я хочу посмотреть на проблемы объективно и научить вас их контролировать, решать и даже использовать себе на благо.



НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМЫ

Вы никогда не задумывались о том, почему некоторые люди выходят невредимыми из любой, даже самой тяжелой ситуации? Почему им удастся собирать волю в кулак и пробивать им любые препятствия? И главное —

почему им хватает сил идти вперед, снова и снова открывая «закрытые двери»?

Что ж, ответом на этот вопрос является практически каждая из уже прочитанных вами глав этой книги. Но есть у таких людей и еще одна особенность...

Они по-другому воспринимают проблемы.

О чем я? Дело в том, что ваше восприятие проблем во многом определяет их влияние и воздействие на вас и вашу жизнь. Слишком многие люди воспринимают проблемы как неизбежное зло, которое нужно просто «перетерпеть», когда оно приходит. Такое отношение превращает людей в заложников обстоятельств и в жертв любой неприятности. Но есть и другие люди — которые стремятся контролировать не только свою жизнь, но и такую ее составляющую, как проблемы. И им это удается.

Во многом потому, что они усвоили 5 принципов решения любой проблемы.

Принцип 1

С проблемами сталкиваются все

Мы уже не раз говорили с этой книге о том, что наше сознание во многом определяет нашу реальность. Очень часто мы становимся жертвой собственного мышления, думая, что только у нас есть проблемы, а у всех остальных их нет. Мы рассуждаем так: «Вот был бы я богатым (красивым, знаменитым и т. п.), как N, и не было бы у меня проблем — как у него». Я знаю очень многих богатых людей, и могу точно сказать вот что: чем больше у вас денег, тем больше у вас проблем. Больше проблем с карьерой, больше проблем в бизнесе, больше проблем в личной жизни. И если вы в этом сомневаетесь, по-



думайте вот о чем: в сегодняшнем мире, если у вас есть деньги — вы являетесь мишенью. Часть ваших денег хочет получить правительство, друзья тоже пытаются засунуть руку к вам в карман, ведь когда у вас появляются деньги, количество так называемых «друзей» вырастает в несколько раз.

Поэтому мысль здесь достаточно ясна: нет ни одного человека, свободного от проблем. Если вашей целью является жизнь без проблем, то вы просто тратите время впустую. Этого все равно не случится. Но это не значит, что вы не можете контролировать проблемы, которые подбрасываем вам жизнь.

Принцип 2

Вы можете выбирать то, как проблема повлияет на вас

Безусловно, когда на вашем пути появляется проблема, она оказывает на вас влияние, причем либо положительное, либо отрицательное. Проблемы никогда не оставляют нас без изменений. Вы должны только понять, что сами можете выбрать, какими будут эти изменения. Я понимаю, что проблемы, с которыми вы сталкиваетесь, выбирали не вы. Но *вы* можете выбрать свою реакцию на эти сложности. Я наблюдал за поведением огромного количества людей, которых знаю лично. Когда они сталкивались с проблемами и тяжелыми временами, многие из них, к сожалению, становились желчными скептиками, начинали осуждать всех вокруг. Они сделали свой выбор — позволив проблеме свалить их с ног. Но есть и другой путь — постараться найти возможности, которые открывают преодоление любой трудности. И это — основа третьего принципа.

Принцип 3

Каждая проблема содержит в себе положительные возможности

Да, я понимаю, в это очень сложно поверить. Но, тем не менее, каждая проблема содержит в себе положительный потенциал либо для вас, либо для кого-то еще. Вы не раз слышали, что у медали две стороны — и у проблем тоже. Вопрос только в том, как перевернуть эту медаль «к себе — передом, к лесу — задом».

Возьмем, к примеру, тараканов. Я думаю, вы их не любите так же, как и я. Но я знаю человека, который родился в одном городе со мной, в Орландо (штат Флорида), — и он обожает тараканов. Это мой знакомый — старичок немного не в себе. Я помню, как встретился с ним, когда мне было лет десять. Он пришел к нам домой, когда работал истребителем вредителей. Я встретил его фразой: «Представляете, какой ужас! Наш дом наводнили тараканы!». А он сказал: «Обожаю тараканов!» «Как их можно обожать?», — возмутился я. И его ответ был очень прост: «Когда я нахожу тараканов, я их убиваю, твои родители мне за это платят, и это позволяет мне оплачивать счета и кормить мою семью. Поэтому я и люблю тараканов, ведь они позволяют мне зарабатывать деньги».

Нужен пример более подходящий к современной ситуации? Пожалуйста! Из-за кризиса вас выгнали с работы. Ужас? Да.

Но вам эта работа была поперек горла уже несколько лет. Вот только не хватало духу и решимости ее бросить и найти занятие по душе. Кризис дал вам позитивный толчок к новой жизни — не упустите свой шанс вместо того, чтобы ныть, оставшись без работы.



Принцип 4

Ни одна проблема не длится вечно

У каждой горы есть свой пик. У каждой долины есть своя низина. И в жизни каждого из нас есть белые и черные полосы. Надо понять, что у каждой проблемы есть свой жизненный цикл. А это значит, что проблема в какой-то момент исчезнет. Нет ни одной проблемы, которая будет постоянно присутствовать в вашей жизни. Особенно если учитывать тот факт, что вы своими положительными действиями можете справиться практически с каждой сложностью.

Вы спросите: а как же, например, инвалидность? Да, инвалидность никуда не денется. Но я знаю множество людей с ограниченными возможностями, не пожелавшими сдаваться — они начинали или продолжали заниматься любимыми делами, несмотря ни на что. И в какой-то момент переставали считать свою инвалидность главной проблемой. «Да, — говорили они мне. — Это, конечно, не так удобно, как мне хотелось бы, но оно не мешает мне достигать поставленных целей!»

Принцип 5

Всеми проблемами можно управлять

Мы уже выяснили, что ни одна проблема не вечна. Да, она может длиться чрезвычайно долго, но это не должно сбивать вас с пути. Вы в любом случае можете контролировать решение этой проблемы, свою реакцию на нее и ее воздействие на вас. Не дайте сложностям угнетать вас — возьмите поводья в свои руки. Потому что каждый из нас может научиться решать любые проблемы быстро, эффективно, а также раз и навсегда!

Возможно, вы думаете: как же это сделать? Давайте посмотрим.



! ПРИЕМЫ, ПОМОГАЮЩИЕ ПОЗИТИВНО РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ

Когда мы будем вместе рассматривать приемы, помогающие справляться с проблемами позитивно, я хочу, чтобы вы запомнили это ключевое слово — позитивно. Ведь справиться с проблемой можно по-разному, и я не хочу, чтобы вы крушили все на своем пути, сжигая всё дотла в попытке «выжечь» проблему из своей жизни. Относитесь к трудностям, как к возможностям, для реализации которых нужно подготовить платформу — а значит, радикально рушить ничего не стоит. Можно аккуратно расчистить площадку, но только для того, чтобы построить на этом пустыре что-то замечательное.

Итак, вот моя ТОП-Дюжина приемов, позволяющих решать проблемы быстро, эффективно, а главное — раз и навсегда.

1. Как можно быстрее отстраниться от проблемы.

Когда вас настигает несчастье, важно как можно быстрее абстрагироваться от него, взглянуть на происшествие объективно, чтобы не позволить буре переживаний раздавить вас. Если случается горе, накал эмоций может ввести человека в ступор, а это — в свою очередь — замедляет (или вовсе останавливает) процесс решения проблемы и, соответственно, процесс душевного исцеления. Переживания могут заставить человека опустить руки, даже если случившееся не столь трагично, чтобы называть его настоящим горем. Но все равно это — не повод раствориться в водовороте эмоций.

Как заставить себя абстрагироваться от проблемы? Что ж, сделать это нелегко, поэтому ключевое слово здесь — «заставить». Постоянно напоминайте себе



о том, что нет смысла винить себя (или искать виноватых) в произошедшем — лучше поскорее найти решение возникшей проблеме. Ведь буря эмоций затуманивает ваш разум, вас парализует страх или злоба — и вместо одной проблемы у вас оказываются две: изначальная трудность + эмоциональный бардак, который выводит вас из равновесия. Мы не раз в этой книге (особенно в главе 3) говорили о силе мышления и влиянии сознания на реальность. Не позволяйте дурным мыслям лишать вас желания двигаться вперед.

Как это сделать на практике? Постоянным напоминанием себе о том, что необходимо сконцентрироваться на решении! И для напоминания каждый выбирает себе свой метод — кто-то ставит крестик ручкой на запястье, кто-то пишет себе записку и перечитывает ее по несколько раз в день, кто-то ставит себе заставку на компьютер с нужным текстом. Все эти приемы помогают вам несколько раз за день на секунду остановиться, отвлечься от негативных эмоций и посвятить время поиску решения. Потому что это — ключ к преодолению любой трудности.

2. Максимально быстро концентрируетесь на решениях.

Ключевое слово здесь — «концентрируйтесь». В данном пункте речь идет не о столько о том, что необходимо как можно быстрее начать действовать (об этом мы поговорим чуть позже), сколько о том, на чем стоит концентрировать свое внимание. Психологические исследования показали: большинство людей тратит 90% времени на обсуждение самой проблемы и только 10% времени на поиск и анализ решения. Поймите: вы можете обсуждать каждую деталь проблемы снова и снова, рассказывать о ней знакомым, плакать, злиться, клясть судьбу, материться или рвать на себе волосы.

Но при этом сама проблема никуда не денется. Она просто вашими стараниями получит замечательный PR — ведь о ней узнают столько люди! На нее будет потрачено столько эмоций! Но решение проблемы так и не будет найдено.

Поэтому наша главная задача — перевернуть эту пропорцию. Уделяйте всего 10% времени размышлениям о проблеме и 90% времени посвящайте поиску решения! Зачем тратить силы на эмоциональный спектакль, если проблема от него не исчезнет?

Поймите меня правильно: я не говорю, что нужно превратиться в робота и не давать волю чувствам. Конечно, если проблема задевает ваши эмоции — дайте им волю. Просто помните, что чем быстрее вы перейдете к решению, тем скорее сможете вернуться к нормальной, спокойной и радостной жизни.

3. Никогда не позволяйте проблеме становиться оправданием.

Слишком часто, столкнувшись с трудностями, мы позволяем им не только сбить нас с верного курса, но и стать оправданием для бездействия в разных сферах нашей жизни. Например, если ваш руководитель — злой, мстительный и недалекий человек, это привносит в трудовые будни множество сложностей. Но кроме этого, велика вероятность допустить роковую ошибку — и позволить этой проблеме стать для вас отговоркой. «Я никогда не получу повышения по службе или прибавки — ведь мой начальник меня ненавидит! Стоит ли тогда напрягаться?» — часто рассуждают люди, оказавшиеся в подобной ситуации. И тогда небольшая сложность превращается в масштабное препятствие на пути к успеху, отбив у человека всякое желание двигаться вперед, — только потому, что он позволил проблеме стать для него оправданием.



4. Не делайте из мухи слона.

Не надо воспринимать проблему большей, чем она есть на самом деле. К сожалению, если попросить расстроенного человека описать масштаб случившейся с ним неприятности, в большинстве случаев он практически инстинктивно переоценит ее объемы. Предположим, вас уволили. Это совершенно не значит, что вы никогда больше не найдете новую работу.

Или, если ваша команда проигрывает игру, это не значит, что вы (если вы играете сами) или она (если вы — болельщик) больше никогда не будете участвовать в соревнованиях, и уж тем более — побеждать.

Или, допустим, вам пришлось пережить развод. Развод — это трагедия в жизни любого человека, но он не означает, что вы больше никогда не выйдете замуж или не женитесь. Он также не означает, что вас никто никогда не полюбит.

Поэтому запомните: не переоценивайте проблему, потому что этим вы только добавите себе стресса и переживаний, которые станут новым препятствием на пути к позитивному решению.

Очень часто мы не оставляем себе времени на раздумья, нас поглощают эмоции, мы паникуем, а проблема тем временем становится насколько огромной и запутанной, что мы уже не знаем, что делать! Просто возьмите небольшую паузу на размышления. Отступите на шаг назад, расслабьтесь и подумайте. Потому что, если позволить негативным эмоциям завладеть вами, муха постепенно превратится в слона, заставив вас решать проблему, которой на самом деле нет.

5. Не надо ждать, решайте проблему немедленно.

Я согласен, часто случаются ситуации, когда необходимо проявить терпение. И чаще всего «время

ожидания» наступает, когда вы что-то предприняли и посеяли семена для новых возможностей — и необходимо дожидаться, когда ваши действия принесут плоды. Но терпение (или ожидание) недопустимо, если оно превращается в простое сидение на месте и надежду на то, что проблема исчезнет сама собой. Безусловно, идея спрятать голову в песок и ждать, пока сложности сами «рассосутся», очень заманчива, но она — ложна! К примеру, если вы потеряли работу, не ждите, что телефон сам начнет разрываться от звонков с предложениями от работодателей. Вам нужно самому запустить и поддерживать процесс поиска нового места.

Или еще один пример: очень часто люди говорят мне, что у них мало друзей: «Ой, я никому не нравлюсь, со мной никто не хочет дружить». И знаете, какой вопрос я им обычно задаю? «А вы думали о том, чтобы самому с кем-нибудь подружиться?» Слишком часто мы беспричинно считаем, что все нам что-то должны, — и продолжаем сидеть, сложа руки, ожидая, когда «кто-то, наконец, начнет шевелиться». Это — большая ошибка. Да, возможно, вам не нравится или не кажется справедливым то, что приходится делать все самому, но, увы, это — реальность. И с ней нужно смириться, чтобы получать от жизни максимум.

Более того, проблемы (в отличие от поиска друзей) имеют тенденцию со временем усугубляться. Какой смысл сидеть сложа руки, зная, что проблема разрастается с каждым днем? Ваша задача — начать действовать как можно быстрее.

«Да, Джон, но меня всегда учили всё делать шаг за шагом». Отлично! Я об этом и говорю — нужно как можно скорее сделать хотя бы первый шаг!



6. Адекватно оцените проблему и связанные с ней обстоятельства.

Я обнаружил, что большинство людей недооценивают два аспекта проблем, с которыми сталкиваются.

Во-первых, большинство людей недооценивают свои творческие способности и умение справляться с проблемами. Мы забываем, насколько креативными созданиями являемся и насколько нестандартные решения можем находить.

И, во-вторых, многие люди недостаточно серьезно воспринимают саму проблему. Пытаясь выставить ситуацию в нейтральном свете, большинство рассуждает так: «Да, я, конечно, не полностью выкладываюсь на работе, даже порой работаю спустя рукава, но это не страшно — ведь меня пока не уволили. Более того, со мной еще никто не говорил по этому поводу — скорее всего, это сходит мне с рук».

Или так: «У меня в дипломе выходят вполне нормальные оценки. Да, конечно, “четверок” и “пятерок” немного (прямо скажем, всего две), но и с “тройками” я вполне прохожу — зачем напрягаться?»

Или так: «Да, я знаю, что не вполне правильно питаюсь, но какая разница? Я еще молод и пока отлично себя чувствую. Вот состарюсь — и задумаюсь о здоровье».

Подобное мышление очень опасно, потому что мы склонны недооценивать проблемы, которые на первый взгляд кажутся несерьезными. А — как я уже не раз упоминал — проблемы имеют тенденцию усугубляться со временем. Так что не ждите до последнего!

Как же понять, насколько на самом деле серьезна проблема? Здесь на помощь приходят уже полюбившиеся вам по предыдущим главам ВОПРОСЫ. Задайте их достаточно для того, чтобы разобраться в проблеме.

Спрашивайте себя, друзей, коллег, экспертов и людей, переживших или переживающих аналогичные трудности. Не оставляйте сложности без внимания, если хотите научиться решать проблемы быстро, эффективно и навсегда!

7. Концентрируйтесь на преимуществах и удовольствиях, которые принесет вам решение проблемы.

Многим людям нелегко начать решать проблему, потому что из-за всех переживаний градус негатива в их жизни превышает любые нормы. Им так надоедает думать о плохом, что они предпочитают не думать о проблеме совсем, лишь бы не переживать все эти отрицательные эмоции вновь. Лично мне в таких случаях помогает другой подход: я переключаю размышления на то, какие преимущества и выгоды принесет мне решение этой проблемы. Я концентрируюсь на награде, думаю о призе, как бегун — смотрю на финишную ленточку, а не себе под ноги. Все очень просто: если вы на бегу смотрите себе под ноги, вы никуда не прибегите. А если смотреть на финишную прямую, победа кажется гораздо реальнее и ближе.

Давайте рассмотрим пример: я потерял работу. Мне так надоело вспоминать подробности своего увольнения, переписывать свое резюме, обзванивать компании и ходить на собеседования... Самое время подумать о том, что принесет мне новое место работы!

- Новый коллектив и новые знакомства.
- Новое рабочее место — скорее всего, более удобное (или хотя бы не такое потрепанное!).
- Более высокую зарплату и новые возможности для улучшения условий жизни.
- Новый шанс реализовать свой потенциал — новые проекты и задачи.



- Не будем забывать и о мелочах: мне больше не придется давиться этим мерзким капустным салатом из той, бывшей, столовой! Да и начальника себе в этот раз я выберу посообразительнее — сколько можно переписывать отчеты, снова и снова избавляясь от терминов и слов длиннее пяти букв!

Подобный подход придаст вам положительный заряд и мотивацию не бросать поиск решения на полпути. И поможет переключиться с негативных эмоций на позитивное движение вперед.

8. Начните двигаться.

Решение — даже самое блестящее — не сможет реализовать себя само. Вам придется сделать первый шаг (а в большинстве случаев — несколько шагов подряд). Но это не так страшно, как порой кажется. И процесс этот абсолютно идентичен процессу постановки целей, которому посвящены первые главы. Придумайте (или выберите) вариант решения, создайте план действий, разбейте его на маленькие этапы — и приступайте! Смените обстановку, сделайте несколько звонков, пообщайтесь с экспертами, купите книгу по теме или запишитесь на семинар. Начинайте с малого. Решили сбросить вес? Для начала перестаньте есть после семи вечера. Затем — понемногу уменьшите количество сладкого и увеличьте количество упражнений. Начинайте с небольших шагов, чтобы ободрить себя первыми (пусть и небольшими) победами.

Да, я понимаю, что этот совет кажется очевидным. Но не забывайте: все очевидное для человека в спокойной обстановке ставится под сомнение, когда сознание затуманено бурей эмоций. Моя цель — подбодрить вас и напомнить, что вы — на правильном пути.

И напоследок я хочу сказать только одно — не останавливайтесь на полдороге! Убеждайте себя, мотиви-

руйте, поддерживайте и просите других ободрять вас... Главное — не сдаваться. Потому что слишком многие люди планируют гораздо больше, чем доводят до конца. А потом жалуются на то, что их жизнь так далека от желаемого идеала.

9. Избегайте негатива и негативных людей.

Когда человек сталкивается с проблемой, негатива в его жизни хватает с лихвой. Поэтому оградите себя от негативных ситуаций и негативных людей.

К сожалению, порой попытка помочь ближнему оборачивается поводом пожаловаться на *свою* жизнь, поднять самооценку («хорошо, что у меня все не так плохо!») или возвыситься за счет унижения другого. Часто помощь как бы обернута в слой негатива. Например, распространенная фраза «Да что ты всё дергаешься, расслабься!» может надолго отбить у вас желание двигаться вперед и решать проблему дальше. Или другое утверждение: «Ой, перестань, это же невозможно, безнадежно, беспросветно». Нет ничего невозможного! Нет ничего безнадежного! Нет ничего окончательного! И я очень надеюсь, что эта книга — отличное тому доказательство. Так что будьте очень осторожны с теми, кого пускаете в свою жизнь, — потому что в проблемной ситуации мы становимся чересчур уязвимыми.

10. Просите помощи.

Я не призываю вас совсем отказаться от помощи! Ни в коем случае! Помощь, совет, ободрение или просто дружеское внимание может дать ни с чем несравнимый заряд положительной энергии. Не стесняйтесь просить помощи — это признак не слабости, а мудрости и внутренней силы. Зачастую простой взгляд со стороны может открыть глаза на новые пути решения проблемы, казавшейся безнадежной. Но не перекладывайте от-



ветственность за свои поступки на ваших советчиков. Не предпринимайте действия по рекомендации в надежде сказать потом: «Ага, это ты во всем виноват — насоветовал мне черт-те что! Вот и помогай мне расхлебывать теперь!» Помощь — это дополнительный козырь в ваших руках, но выбор хода все-таки остается за вами.

11. Извлекайте из проблемы уроки.

После того, как вам удалось найти решение — да и в процессе его поиска, — не упускайте возможность извлечь для себя полезные уроки. Постоянно задавайте себе вопросы типа:

- Почему это произошло?
- Можно ли было избежать сложившейся ситуации?
- Можно ли решить проблему иначе — быстрее и эффективнее?
- Кто может помочь мне в поиске и реализации решения?
- Что у меня получилось хорошо, а что плохо; что стоит делать в будущем, а что — нет?

Помните: ваш опыт может быть полезен в будущем не только вам, но и тем, кто столкнется с подобными ситуациями. И самое главное — он, скорее всего, поможет вам этих ситуаций избежать. Потому что принцип № 12 — важнейший из всех...

12. Не только решайте, но и предотвращайте проблемы.

Да, решить проблему и научиться на ее основе — достойное достижение. Но куда лучше было бы эту проблему предотвратить, не так ли? Сбереечь свои силы, нервы и время... Как же сделать это на практике? Давайте разберемся.



КАК ИЗБЕЖАТЬ ПРОБЛЕМ В БУДУЩЕМ?

Безусловно, очень важно уметь решать проблемы эффективно, быстро и навсегда. Но это умение выступает скорее вашей страховкой — неким планом на «крайний случай». Гораздо полезнее в жизни научиться проблемы ПРЕДОТВРАЩАТЬ.

Помните, в начале главы мы говорили о том, что жизни совсем без сложностей быть не может? Это — суровая реальность, которая, однако, не запрещает нам делать все возможное для того, чтобы уменьшить количество трудностей, встречающихся на нашем пути. Я не устану повторять, что каждый из нас контролирует гораздо большую часть своей жизни, чем ему кажется! И предотвращение проблем — отличное тому доказательство.

Вспомните сложности, испортившие вам жизнь в последние три месяца, и задайте себе вопрос: мог ли я избежать хотя бы некоторых из них, если бы, например, тщательнее планировал свое время, имел больше знаний или не стеснялся бы вовремя попросить помощи?

Как же научиться предотвращать проблемы на практике? Я приготовил для вас три совета.

Совет первый. Ищите в своей жизни шаблоны поведения.

Если вы сталкиваетесь с одинаковыми проблемами или типом проблем снова, снова и снова, скорее всего, корни этих неурядиц кроются в некоем дефектном процессе, к которому вы привыкли и который повторяете из года в год. Проанализируйте свое прошлое и проследите череду поступков, реакций и эмоций — ищите



шаблоны, которые снова и снова приводят к одним и тем же сложностям или ошибочным результатам. Возьмем простой пример: вам часто кажется, что люди слишком эгоистичны и не хотят с вами дружить — сначала они радушно вас принимают, а затем начинают тяготиться вашим обществом. Вспомните и откровенно проанализируйте ход каждого новых отношений в вашей жизни. Возможно, вы выясните, что какие-то особенности вашего поведения отталкивают от вас новых знакомых. Может быть, из-за неуверенности в себе вы стараетесь «защититься» от всех сарказмом или якобы беззлобным подзуживанием окружающих? Может быть, вам недостает активности, и вы никогда сами не иницилируете встречи или телефонные беседы? Возможно, вы стараетесь исправить окружающих, указывая им на их ошибки (даже грамматические в речи!) и критикуя их поведение — пусть даже из самых благих побуждений?

Если вы определите этот дефектный шаблон поведения и сможете искоренить его — вы предотвратите возникновение подобных проблем в будущем.

Совет второй: всегда думайте на один или два шага вперед.

Я заметил, что большинство людей живут и действуют «сегодняшним днем», принимая краткосрочные, недальновидные решения только для того, что разобратся с ситуациями, которые появляются у них под носом. При этом мудрые, успешные, а также большинство богатых людей привыкли мыслить на пару шагов вперед. Они понимают, что нельзя принимать решения и меры, основываясь только на том, что у тебя перед глазами. Потому что любое действие имеет последствия, которые хорошо бы предугадывать и учитывать заранее.

Как этого добиться? Проще, чем вам кажется! Именно для этого мы с вами и проходили столь подробный процесс целеполагания (с определением ценностей, планов и шагов). Теперь, когда стратегия вашей жизни определена, и вы знаете, чего хотите, — вам будет гораздо проще принимать более взвешенные и дальновидные решения с учетом собственных ценностей, целей и планов на будущее.

И совет третий: решайте проблемы правильно с первого раза.

Очень часто я вижу, как люди решают проблемы поверхностно, спустя рукава, не истребляя корня — и сложности возвращаются к ним снова и снова. Иногда это происходит из-за банальной неряшливости в решении проблемы, нежелания по-настоящему «выложиться» и уничтожить эту проблему во всех ее проявлениях. А иногда мы просто разбираемся с последствиями проблемы, не понимая ее причины, ее корня. Мы как бы лечим симптомы болезни, не разбираясь в том, что ее вызвало.

Поэтому я призываю вас в решении проблем следовать моему «Правилу трех “Р”[®]».

- **Разберитесь** в проблеме: проанализируйте ее источники и причины.
- **Решите** проблему всесторонне: по всей глубине и ширине — во всех ее проявлениях, вырвите ее с корнем.
- **Реорганизуите** свое поведение: обнаружьте шаблоны и устранили их; извлеките из этой проблемы уроки на будущее — чтобы знать, как предотвратить ее новое появление.

Независимо от ситуации всегда лучше решить проблему с первого раза. Даже если это отнимет у вас боль-



ше денег. Даже если полное решение потребует больше энергии. Лучше избавиться от проблемы навсегда, чем ждать ее нового появления.

Итак, как мы поняли, жизни без проблем не бывает. Они встают на нашем пути, как бы тщательно мы не планировали свою судьбу. Но это не значит, что мы позволим сложностям сбивать нас с верного курса! Не бойтесь проблем, не давайте им портить вам жизнь, решайте их быстро и эффективно, предотвращайте их появление в будущем и, главное, помните: каждая проблема — это замаскированная позитивная возможность — ее нужно только распознать!

Время — это то, чего мы больше всего
жаждем, и то, что хуже всего используем.

Уильям Пенн

«ДА НА ВСЁ ЭТО ЖИЗНИ НЕ ХВАТИТ!»

НЕСКОЛЬКО СОВЕТОВ
ПО ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ,
ИЛИ КАК ПРИРУЧИТЬ
ВРЕМЯ?

ГЛАВА

9

Время...

Без сомнений, время — один из ценнейших, если не самый ценный ресурс, доступный каждому из нас. Именно поэтому меня так удивляет, сколько людей относятся к нему чересчур легкомысленно. Это особенно странно потому, что именно «отсутствие времени» (а точнее — неумение управлять им) заставляет множество людей испытывать стресс, депрессию, и жаловаться на то, что в современном безумном мире нет ни секунды на нормальную жизнь!

Я убежден, что любой человек, стремящийся добиться как можно большего в жизни, должен научиться использовать время по максимуму. Потому что, «укротив время», его можно сделать своим лучшим союзником в достижении успеха. Ведь именно контроль над своим временем (*читай «жизнью»*) и является порой ответом на вопрос многих: как же мне полностью раскрыть свой потенциал и воплотить в жизнь все мечты?

Поэтому время, несомненно, важнейший помощник на пути от невозможного к ВОЗМОЖНОСТЯМ!

Потому что, даже определив свои ценности, поставив цели и создав план действий, многие никак не могут воплотить его в жизнь — им, с их точки зрения, просто не хватает на это времени!

Так ли это на самом деле?

Однажды я прочел исследование о том, на что человек тратит время своей жизни. Из него следовало, что многие из нас за всю жизнь проводят:

- 6 месяцев, дожидаясь зеленого сигнала светофора;
- 8 месяцев, открывая и читая электронную почту (включая спам);



- 2 года, слушая музыку в телефонной трубке после слов «Пожалуйста, оставайтесь на линии...»;
- 3 года, просиживая на совещаниях;
- 5 лет, стоя в очередях;
- 6 лет, поглощая пищу;
- и 7 лет, просиживая в туалете!

Более того, статья отмечала, что:

- в течение дня нас в среднем 73 раза отвлекают от нашего занятия;
- большинство из нас будет доделывать часть рабочих дел дома;
- многие читают материалы на интересующие их темы (или просто что-то, не связанное с работой) не более 5 минут в день;
- мы общаемся со своими супругами (по-настоящему общаемся, а не перебрасываемся бытовыми комментариями) — в среднем не более 4 минут в день;
- мы также делаем физические упражнения менее 3 минут в день;
- и менее 2 минут в день играем с собственными детьми...

Прочтя эти данные, я, так же, как и вы, выдохнул: «Хорошо, что у меня все иначе! Я просто не могу просиживать столько времени в туалете!»

Допустим, эта статистика не безупречна. И, тем не менее, время для многих из нас является острейшим дефицитом.

Те, кто прочел книгу до этой главы, наверное, уже поняли, что, поставив перед собой цели и определив



приоритеты, гораздо проще управлять своим временем. Но одного этого для укрощения времени мало.

Сегодня многие профессионалы согласны, что работают в несколько раз больше, чем 2–3 года назад. Кроме того, время отнимают бесконечные пробки, нервы отнимают опоздания на встречи или их отмены... И при всей этой напряженности стопки документов на рабочем столе никак не желают таять. А жизнь подбрасывает все новые и новые задания и задачи — новые проекты, задумки руководства и доделки за коллегами и подчиненными. Получается, что даже при блестящей подкованности в сфере управления временем, многие все равно тратят его впустую — до 2–3 часов каждый день! И самое обидное в том, что каждый человек это прекрасно понимает и злится на себя и безысходность ситуации.

Уверен, вам знакомо это ощущение!

В XXI веке у большинства из нас возникла серьезная «временная дилемма»: уже никого не удивишь своими знаниями в сфере тайм-менеджмента и показателями нечеловеческой продуктивности. Но вот можно ли считать такую жизнь счастливой? Да, вы научились жонглировать делами и выдавать результаты за троих... Но при этом забыли, как выглядят ваши дети. Можно ли считать вас успешным? Вряд ли.

Поэтому в современном обществе появилось новое убеждение: мало подчинить себе время, его нужно научиться разумно использовать для повышения качества ВСЕЙ жизни (во всех ее проявлениях, а не только в работе).

Советы многих гуру прошлых лет уже потеряли свою актуальность! Возьмем стандартные рекомендации из первой попавшейся книги по управлению временем.

1. *«Не хватает времени на уборку, готовку или зарядку? Попробуйте вставать на час раньше!»*

«Чудесно, — подумаете вы. — Я и так встаю в 6, чтобы приехать на работу без пробок. Мне что, вставать в 5 и делать зарядку в полуобморочном состоянии? Вот уж чем-чем, а сном я пожертвовать точно не могу — у меня его и так 6 часов еле набирается!»

2. *«Не тратьте много времени на завтрак, сделайте его легким и быстрым! (печатают же такие советы!) Попробуйте на завтрак коктейль из блендера: банан, фрукты, сок и ложка меда».*

Идея, видимо, в том, чтобы сократить время на пережевывание, измельчив все в кашу, как в доме престарелых! Жаль только, что переваривать это придется самому...

3. (Один из моих любимых. Вы, наверное, не верите мне, но я на самом деле видел такие советы не раз). *«Если вы давно хотели почистить ванну, но никак не находите времени на уборку, почистите ее в последние пару минут принятия душа — а затем обдайте напоследок водой и себя, и чистую ванну!»*

А вот и совет от меня (внесу свой вклад в это безумие): сэкономьте не только время, но и ресурсы — чистите зубы, принимая душ, а потом этой же щеткой отдрайте кафель!

Каждый из этих советов можно усовершенствовать (или довести до абсурда — называйте как нравится).

- Завтрак из блендера можно налить в термос и выпить в метро или в машине по дороге на работу.
- Перестаньте читать книги — слушайте их в душе (в перерывах между чисткой зубов и кафеля) и т. д.



Да, эффективность вашей жизни повысится, но какой ценой!

Множество систем по управлению временем накладывает на своих последователей невыносимые ожидания, объясняя, что успеть можно все на свете — если сильно постараться.

Но любой житель современного мегаполиса или сотрудник крупной компании знает, что научиться делать несколько вещей одновременно — это еще не путь к укрощению времени! Задача максимум любого из нас — не просто выполнять работу в срок, но и иметь при этом время на простые человеческие радости!

Первые главы этой книги несут в себе одну скрытую опасность, о которой я хочу вас сразу предупредить. Загоревшись постановкой целей и созданием плана действий, многие люди идут к достижению намеченного напролом, разрушая по пути хрупкий баланс между достижениями и удовольствием от полноты жизни. Если вы допустили подобную ошибку, вернитесь назад и внимательно прочтите главу о целях — я специально делаю в ней акцент на БАЛАНСЕ между целями из разных сфер жизни. К сожалению, многие из нас слишком много внимания уделяют целям материальным или профессиональным, забывая о семье, душе, здоровье...

Безусловно, возникает вопрос: если успех — это соблюдение баланса, то как же его найти? Как уравновесить первые главы книги со столь острой нехваткой времени?

Отвечу вот как:

приглядитесь к своей банке соленых огурцов!

О чем идет речь?



«БАНКА СОЛЕННЫХ ОГУРЦОВ»

«Банка соленых огурцов» — это модель планирования своего дня, которая очень наглядно показывает принцип эффективного управления временем. Суть этой системы проста — а аналогия понятна всем, кто хоть раз наблюдал за процессом закатывания банок с огурцами или хотя бы видел эту банку у себя в холодильнике.

Наш день — в рабочей и личной жизни — похож на банку с огурцами, в которой в разном порядке располагаются крупные и мелкие задачи. Эффективный процесс планирования дня (недели, месяца, года) может выглядеть так.

1. Продумайте, какие задачи являются самыми крупными, важными и трудоемкими (в том числе по времени). Такие задачи мы будем называть «огурцами» — и именно с них начнем заполнять наш день-банку.
2. После того, как «огурцы» заняли свое место, пришла пора «чеснока» — более мелких задач и заданий. Расположите их вокруг крупных и между ними: например, между двумя встречами можно сделать конференц-звонок.
3. Помимо огурцов и чеснока, свободное место в банке мы занимаем специями — черным перцем, укропом, солью... Специи — это совсем мелкие, но необходимые дела: заказать такси, позвонить жене и спросить, как у нее дела, проверить почту и т. п.
4. И, наконец, в последнюю очередь мы заливаем в банку кипяток — т. е. все оставшиеся задачи. Вода принимает форму сосуда, поэтому именно



в эти «водяные» промежутки мы сможем сделать что-то непредвиденное, добавляя в наш график гибкости.

Именно такой принцип планирования помогает нам найти баланс между работой и личной жизнью, важными задачами и мелкими радостями жизни. Главное — не забывать, что «огурцами», «чесноком» и «специями» являются как профессиональные, так и персональные дела и задачи.

Вы скажете: «Отлично, управлением временем — это важно, кто бы сомневался. Но как оно связано с моими целями и планами действий? А точнее, почему вы решили рассказать об этом после рассмотрения предыдущих глав?»

Что ж, один ответ я уже дал выше: без умения управлять временем вы просто не найдете этого времени на выполнение всего задуманного!

Но есть здесь и еще один очень важный момент: управление временем (и принцип «Банки» в частности) помогут вам **ДОВЕСТИ НАЧАТОЕ ДО КОНЦА!** Нет сомнения в том, что каждый из нас полон потрясающих идей и задумок... Но задайте себе вопрос: сколько из задуманного я в последнее время довел до конца? Вспомните все: от серьезных планов до книги, лежащей на вашем прикроватном столике уже третий месяц с закладкой на той же самой 46-й странице...

Умение поставить цели и найти им **МЕСТО В ВАШЕМ ГРАФИКЕ** помогает доводить начатое до логического конца, воплощать задуманное в жизнь. Потому что десяток затей, так и зависших в середине пути, не могут и сравниться с одним, но доведенным до ума делом! Я просто умоляю вас: не забывайте об этом! Заставляйте себя, просите помощи у друзей, ищите

новые способы и нестандартные пути, но заканчивайте начатое.

Потому что без подобной СИЛЫ ВОЛИ и ПРЕДАННОСТИ своему делу любая цель так и останется бесплотной мечтой.

Что толку мечтать о сброшенных килограммах, если на последней неделе диеты вы решаете дать себе поблажку и заканчиваете каждый прием пищи десертом, а вместо зарядки лениво поднимаете ноги, сидя на диване перед телевизором?

Какой смысл тратить силы и время на осваивание игры на пианино, если вы так и не продвинетесь дальше гамм?

Зачем учить новый язык, чтобы забросить учебник на полпути, выучив грамматику, но так и не сказав ни слова носителям языка?

Полезные стратегии

В этой книге я не буду приводить длинный список советов и приемов, позволяющих сделать время своим союзником — предложу лишь 10 важнейших стратегий, которые станут отличным фундаментом для дальнейшей работы в этом направлении. Я уже выпустил 3 аудиотренинга по тайм-менеджменту под общим названием «Ваш 25-й час» — и каждый из них просто набит полезными приемами (в том числе для руководителей и продавцов). Многие из этих советов просты и понятны, но мы почему-то всегда о них забываем:

- «не тратьте время на бесконечные перекуры с коллегами — лучше поговорите один раз подробно за обедом»;



- «старайтесь объединять встречи по территориям, чтобы не тратить время на переезды из одного конца города в другой»;
- «не позволяйте телевизору или Интернету съедать больше вашего времени, чем нужно», и т. п.

В этой же книге я хотел бы предложить вам несколько стратегических решений, каждое из которых поможет вам подобрать собственные тактические приемы и создать наиболее эффективную систему, соответствующую именно ВАШИМ потребностям.

Но перед тем, как перейти к этим стратегиям, позволю себе напомнить о трех основополагающих принципах управления временем:

Первое: вы не можете **накопить** время. Каждые сутки вам выделяется 24 часа. 1440 минут. Или, если хотите подходить совсем формально, 86 400 секунд. Никаких исключений нет. Вы не сможете получить больше. И если время ушло — всё, его не вернешь. Как во многих бонусных программах — «неиспользованные баллы сгорают»! Вы не можете накопить время «на потом».

Второе: управление временем начинается с **управления самим собой**. Неважно, какие техники вы будете использовать. Неважно, скольким вещам вы скажете «нет». Неважно, насколько продуманными будут ваши приоритеты. До тех пор, пока вы не начнете контролировать самого себя — свое поведение и поступки, вы не сможете контролировать время.

И *третье*, вы должны **приучить себя постоянно принимать решения**. До тех пор, пока мы не сделаем принятие решений осознанным процессом, мы будем просто реагировать на события жизни, даже, если на первый взгляд они кажутся не такими уж критичными. И, по иронии, мы будем закрывать глаза на что-то дей-

ствительно важное, если оно не предстанет как нечто *очень срочное*. Мы будем делать то, чего делать не хочется, но почему-то кажется, что «*сделать обязательно НАДО*». Мы будем позволять обстоятельствам и другим людям контролировать наш день, развешивая на события и задания ярлыки «срочно!», «сделать немедленно!», «брось все и сделай сейчас же!». Человек, приручивший время, строит жизнь, исходя из последствий собственных решений, а не в ожидании очередного удара из темноты. Причем его решения касаются не только масштабных проектов и жизненно важных задач — он тщательно продумывает любую мелочь, не позволяя *суете* отнимать драгоценные минуты.

Что ж, думаю, эти три вещи (и особенно последняя) не стали для вас новостью — ведь мы уже говорили об этом на протяжении предыдущих глав этой книги. Процесс управления собой и принятия решений начинается ценностей, переходит к целям, планам действий и, наконец, к воплощению задуманного в жизнь.

Если вы действительно хотите научиться управлять своим временем и достичь невозможного, то принципы, которыми я собираюсь поделиться в этой книге, должны стать основой вашей стратегии.

Итак, давайте разберем каждый из этих принципов поподробнее. По мере рассмотрения вы наверняка заметите, что о многих из них я уже заводил речь в той или иной части этой книги.

Нет, я не хочу лишний раз вам о них напоминать. Просто все взаимосвязано. И если вы действительно хотите добиться успеха, сделать невозможное возможным, вы должны применять эти принципы во всех областях своей жизни — в том числе в управлении собственным временем.



Принцип 1

Определите стоимость своего времени

На мой взгляд, многие действительно не отдают себе отчета в том, насколько ценно их время. Конечно, если вы спросите любого, осознает ли он ценность своего времени, то услышите утвердительный ответ. Если вы спросите его, ощущал ли он когда-нибудь нехватку времени, ответ тоже будет положительным. Однако если вы спросите, сколько времени *стоит* час его времени, тогда вы получите ответ типа: «Ну, я даже не знаю...» Разве что рабочий с почасовой оплатой сможет назвать вам конкретную сумму.

Именно этого я хочу и от вас!

Возьмите все свои доходы. Я говорю здесь не только о зарплате. Приплюсуйте также годовую премию и прибыль от дополнительных доходов. Может быть, вы получаете пенсию, доходы от вложений, акций или недвижимости. Сложите все это вместе.

Далее поделите полученную сумму на реальное количество часов вашего рабочего времени. А если хотите быть совсем точными, то добавьте сюда еще и то время, которое затрачиваете на дорогу на работу и обратно домой.

Итак, что мы получим?

Для большинства из нас результат будет не таким впечатляющим, как хотелось бы. Но цель данного упражнения — не в том, чтобы заставить вас почувствовать себя ущемленным или дать понять, будто вы зарабатываете меньше, чем достойны.

Это упражнение призвано заставить вас задуматься над двумя главными вопросами.

1. Можете ли вы какую-то часть своей ежедневной работы отдать на аутсорсинг или поручить вы-

полнять другим лицам за меньшие деньги, чем стоит час вашей работы? Если такая возможность есть, а вы ею не пользуетесь, то вы просто выкидываете деньги на ветер и, более того, совершенно не заботитесь о своем времени.

Знаю, вы можете возразить: «Но если я делаю это сам, я экономлю деньги!» Да, это имеет смысл во времена экономического спада. Но все-таки! Если вы более эффективны в других аспектах и можете *заработать* (а не *сэкономить*) больше денег на решении других задач, то вам следует заняться именно ими.

2. Это упражнение носит не только финансовый характер. Подумайте о времени, которое вы тратите на рутину, жертвуя общением со своей семьей или временем на другие, важные для вас, дела, и спросите себя: «Что же я делаю? Стоит ли моего времени то, на что я его трачу?»

Это упражнение также поможет вам понять, сколько времени вы можете, хотели бы выделять и выделяете сейчас на достижение ваших приоритетных целей.

Более того, данное упражнение дает вам очень четко понять, сколько вы на самом деле зарабатываете. Предположим, вы получаете меньше, чем хотите, или меньше того, во сколько вы сами себя оцениваете. Тогда, возможно, настала пора подумать о шагах в сторону продвижения карьеры или начале финансового планирования — всему тому, что может привести вас к желаемому уровню заработка и реальной оценке вашего времени.

На мой взгляд, это простейшее упражнение бесценно для всех: и для тех, кто хочет добиваться «невозможного», и для тех, кто хочет достичь процветания во всех сторонах своей жизни.



Принцип 2

Выясните, чем вы заняты в течение дня

Это еще одно упражнение, которое каждому из нас не помешало бы выполнять время от времени. Составьте список того, на что вы тратите время каждый день в течение недели.

Думаю, вы согласитесь, что вряд ли кто-то перед смертью пожалеет о том, что не смог проводить побольше времени в офисе. Скорее всего, в последние дни перед смертью люди стремятся провести как можно больше времени со своей семьей. Или жалеют о том, что не получили или не достигли определенных вещей в своей жизни.

Я думаю, что причина всех наших угрызений совести по поводу потраченного времени заключается в том, что мы не знаем, на что оно потрачено. Тщательный мониторинг — пусть даже в течение всего одной недели — поможет решить эту проблему. Поверьте мне, результаты могут стать для вас настоящим откровением! У вас появится возможность адекватно оценить все ваши дела. У вас возникнут вопросы: «Какие из этих дел вообще лишние? Что можно порекомендовать другим? Какое из моих дел можно выполнять более эффективно?» — и вы сможете найти на них ответы.

Принцип 3

Сузьте свой фокус

Итак, вы определили свои цели, составили план действий и уже находитесь на пути к их воплощению. Но все это еще не означает, что ваш план максимально эффективен.

Я уверен, что вы слышали выражение: «Важнее совершать правильные поступки, чем совершать ненужные

поступки правильно». Мы уже учили эту мысль в процессе постановки целей, разработки планов действий, уточнения наших ценностей и собственно в ходе движения к «невозможному» — ведь теперь мы точно делаем то, что нужно. Но это не значит, что не стоит задуматься о максимальной эффективности того, что мы делаем.

Задумайтесь о том, как вы можете продвинуться вперед с точки зрения производительности. Ведь ее недостаток приводит к бесполезной трате времени и в конечном итоге не дает нам достичь поставленных целей.

Каждый год компании тратят миллионы долларов на планы повышения производительности труда, которые помогут сделать процессы более организованными и повысить качество работы. Но все эти инициативы идут «сверху»! Почему-то сами люди к этому не стремятся. Они не задаются вопросами типа: «Как можно более эффективно выполнить это задание?» или «Как сделать то же самое, но за меньшее время?» Почему-то для многих остается тайным знанием тот факт, что большая эффективность означает меньшее затраченное время, больший доход или лучшее качество конечного результата.

Чем эффективнее мы используем каждый час, тем больше времени остается на осуществление наших целей — какой бы сферы жизни они ни касались.

Принцип 4

Delegate, Delete — then Do!

(Сначала Делегируйте и Уничтожьте, а уж потом — Делайте!)

Я думаю, что люди совершают ошибку, начиная организацию своего времени с установления приоритетности тех или иных дел и заканчивая определе-



нием того, что из этого списка можно было бы делегировать.

Почему? Позвольте объяснить поподробнее.

Все книги о тайм-менеджменте, включая и мои, акцентируют внимание на определении приоритетов. Несомненно, это важно. Но прежде чем этим заниматься, спросите себя: «Что я могу вычеркнуть сразу? Какое из своих дел я могу делегировать другим, независимо от его приоритетности?» Если же вы будете делать все в обратном порядке, то просто не сможете удалить или делегировать то, что следовало бы, — ведь оно может показаться вам слишком важным для того, чтобы кому-то его поручить.

Не могу не заметить, что очень важной составляющей не только тайм-менеджмента, но и вообще успеха в жизни является умение говорить «нет». Многие из нас взваливают на себя почти невыполнимый груз дел и ответственности. В офисе мы посещаем слишком много совещаний и встреч, дома берем на себя много ненужных задач — мы совершаем кучу дел, которые в конечном итоге не приводят нас ни шаг ближе к заветным целям.

Как же решить, от чего отказаться, а что — перепоручить?

Ваши цели и ценности послужат вам своеобразным фильтром! То, что вы делаете и собираетесь делать, должно соответствовать вашим целям и ценностям.

Знаете, очень часто я вижу, как люди проходят процесс постановки целей, разрабатывают планы, начинают их внедрение — и на последнем этапе позволяют мелким делам и ненужным деталям отвлечь себя от намеченного курса, вымотать и просто свести с ума! И потом эти люди говорят: «Я сделал все, чтобы нала-

дить свою жизнь и достичь невозможного. Но работает ли этот метод вообще? Я чувствую, что поставленные мною цели служат лишь источником стресса, они давят на меня, и я не могу сфокусировать свое внимание на том, чем хочу заниматься».

Возникает вопрос: если ваши цели не имеют ничего общего с тем, «чем вы хотите заниматься», откуда вы их вообще взяли? А если ваши цели — это то, что нужно, значит, выматывают вас не они, а то, что НЕ нужно. И пришло время без колебаний от этого избавиться!

Запомните! Если вы хотите иметь достаточно времени, чтобы сфокусироваться на всем, что важно и значимо для вас, то уделите пристальнейшее внимание делегированию, «вычеркиванию» из списка и активному использованию слова «нет».

Принцип 5

Расставляйте приоритеты

После того как вы отказались от того, что не нужно, пришло время рассортировать то, что осталось. Существует множество способов и систем расстановки приоритетов. Лично я использую очень простой процесс, состоящий из трех шагов.

Сначала я разбиваю все дела на:

- самые важные и срочные;
- важные, но не срочные;
- срочные, но не такие важные.

Разницу между срочными и важными делами можно понять так: если кто-то звонит мне или отправляет e-mail, или пытается связаться по Скайпу, это может быть срочно. Но я не отвлекаюсь на них, если в это



время занимаюсь более важным делом. Всегда нужно выбирать более важные дела. В наш век технологий и коммуникаций, когда ответ становится возможным за доли секунды, все считается «срочным». Не давайте миру вас отвлекать от важных дел только потому, что кому-то «не терпится».

Итак, я внимательно анализирую свои дела и спрашиваю себя: «Хорошо, что из этого срочно, что важно, а что — и то, и другое?»

Срочность может служить источником дополнительного стресса и сильно раздражать вас, поэтому пострайтесь как можно быстрее избавиться от «важных и срочных» дел. Выполните их не откладывая!

Далее я приступайте к самым важным, и уж потом — к срочным. Интересный факт: «срочные», но не важные дела, часто сами по себе «рассасываются», если не хвататься за них в первые же минуты.

Например, вы пишете важный отчет, а кто-то активно пытается привлечь к себе ваше внимание в «аське», но вы не отвечаете, так как правильно расставили приоритеты. Спустя час, когда отчет закончен, вы спрашиваете «просителя из ICQ»: «Что ты хотел — я освободился?» «Да, так, — отвечает он, — хотел рассказать тебе свежий прикол, пока не забыл». Вывод: прикол никуда не делся, а отчет был сдан в срок и без ошибок «из-за отвлекания».

Хочу обратить ваше внимание на одну важную вещь. Когда вы создаете список важных, а потом и срочных дел, обязательно нумеруйте каждый пункт и расставляйте их в порядке, который важен для вас. Очень часто люди создают свой список и потом говорят: «У меня получилось 27 важных и срочных дел». Но вам же нужно будет фокусировать свое внимание на каждом из

них по очереди! Поэтому присвойте каждому порядковый номер.

А как насчет выполнения двух или трех заданий одновременно?

Многие люди придерживаются такой техники, но здесь нужно быть крайне осторожными и принимать решение за себя. Не все способны «работать Юлием Цезарем», который мог делать с десятков дел одновременно.

Что касается меня лично, то я могу работать без перерыва в течение 2–3 часов, если это важное и срочное дело, а в последующие 3 часа переключиться на что-то другое, чтобы отвлечься, снять напряжение и разнообразить работу. Затем я опять возвращаюсь к первоначальному занятию.

Итак, если вы можете заниматься двумя или тремя вещами одновременно, то почему бы и нет? Но для большинства людей подобное жонглирование — невыполнимая задача. Если вы — из их числа, ни в коем случае не считайте себя в чем-то хуже других. Ничего подобного! Вы можете работать также эффективно, просто вам нужно браться за каждое задание по отдельности и доводить его до конца.

Напоследок хочу поделиться еще одним маленьким секретом, который помогает не только планировать день, но и сохранять некую гибкость и адаптироваться под постоянно меняющиеся обстоятельства. Когда вы расставляете приоритеты и планируете выполнение дел одного за другим, оставляйте между ними «пробелы» минут по 15 для того, чтобы иметь возможность «включить» в эти перерывы, если понадобится, более мелкие, «взявшиеся из ниоткуда» задания. Если же таких дел не появится — просто отдохните, «перезагрузите» мозги.



Это поможет вам повысить продуктивность и приступать к новым делам посвежевшим.

Принцип 6

Планируйте и оценивайте ежедневно

Даже если у вас есть заранее подготовленные планы действий, это еще не значит, что они будут прекрасно и органично вписываться в каждый рабочий день. Именно поэтому у меня есть неплохое предложение для тех, кто хочет максимизировать свое время и достичь поставленных целей.

Каждое утро, прежде чем приступить к работе, посвящайте как минимум 10 минут анализу дел и планов на начавшийся день. Не торопитесь бросаться в омут работы, присядьте там, где никто вас не потревожит и продумайте все, что вы хотите совершить в этот день. В конце рабочего дня также потратьте 10–20 минут на обзор результатов прошедшего дня. Проанализируйте, что прошло хорошо, а что не удалось. Запишите свои идеи о том, что можно было бы улучшить или исправить в выполнении заданий. И обязательно подумайте, как это можно претворить в жизнь на следующий день.

Еще одно предложение. Планируйте свой последующий день вечером предыдущего. Пишите сегодня план на завтра.

Почему планировать каждый день так важно?

Дело в том, что многие из нас крутятся как белки в колесе, проходя один за другим круги бешеного ритма жизни. И мы не останавливаемся даже на минутку, чтобы оценить, приносят ли наши действия желаемый результат. Все это происходит потому, что у нас нет плана на день, и мы не следуем определенным, заранее

намеченным шагам. С каждым днем отсутствие плана приводит к еще большему беспорядку и путанице в вашем рабочем расписании — вам начинает казаться, что вы все время воплощаете в жизнь желания кого-то еще, а не ваши.

Я считаю очень-очень важным процесс оценки того, насколько успешно вы работаете по своему плану, насколько хорошо у вас получается планировать в целом и удастся ли вам предсказывать наступление различных событий. В конечном итоге все это дает вам понять, приводят ли ваши действия к осуществлению поставленных целей или вы просто движетесь по раз и навсегда намеченному плану, изредка сверяясь с давно устаревшими контрольными точками.

Каждый день обдумывайте то, что собираетесь сделать! Только так вы сохраните гибкость и сможете достигать своих целей, несмотря ни на какие неприятные сюрпризы судьбы.

Принцип 7

«Контрольная работа»

Этот принцип идет рука об руку с предыдущим правилом.

Если вы хотите контролировать ход своего дня, то я дам вам простой совет: все записывайте!

Для этого вам понадобится создать свою систему — то есть организовать свои записи так, как удобно вам.

Вы можете вести записи в тетрадке, на КПК или компьютере. Я считаю, что абсолютно все должны вести календарь и записывать туда важные даты, дела и задачи — и планировать все свои занятия вокруг этих «огурцов» (вспомните нашу «Банку» из начала главы).



Немаловажным аспектом контроля вашего дня также будет служить так называемый «To Do List» — список дел, которые вы не планировали на конкретное время, но которые нужно завершить в течение дня. Если же вы не запишете эти задания, то просто-напросто забудете о них в рабочей суете.

Если у вас нет системы, и вы не записываете свои дела, то не сможете эффективно управлять своим временем и добиться желаемых целей. Любые заметки помогут вам прояснить и упорядочить свои мысли — чтобы весь день не мучился ощущением того, что вы «точно о чем-то забыли!»

Принцип 8

Упрощайте, упрощайте и еще раз упрощайте

Альберт Эйнштейн однажды сказал: «Все необходимо упрощать настолько, насколько только возможно. Но не проще того».

Как мне кажется, он имел в виду то, что нужно по максимуму использовать простоту, скрытую в каждом деле, но не доходить до примитивности и не «срезать углы» в по-настоящему важных вещах.

Этот принцип легко понять, но трудно овладеть им на практике.

Чем проще все, что вы делаете, тем легче будет это кому-то объяснить, тем быстрее можно это выполнить, и тем более эффективным будет конечный результат.

Что тут еще добавишь?

Если вы сможете упростить как можно большее количество дел и процессов, вы сделаете свое управление временем более эффективным. И в конечном

итоге сможете достичь целей, которые наметили, гораздо быстрее.

Внимательно посмотрите на все свои дела, процессы и процедуры и задайте себе вопрос: «Как я могу это упростить? Как это можно попроще написать или проще выполнить? Как я могу это сделать проще для других и для себя?»

У простоты есть одна важная особенность. Большинство наших целей в какой-то степени касаются других людей и других организаций. Недостаточно упростить только нашу жизнь, также важно сделать все возможное, чтобы упростить делегируемые полномочия и другие точки соприкосновения с другими людьми. В противном случае ошибки этих людей могут навредить вам и сделать вашу жизнь сложнее и запутаннее. Ведь придется самому переделывать то, что вы поручили другому человеку, который из-за сложности и «заумности» ваших слов или самого дела сделал все наперекосяк.

Принцип 9

Не забывайте о «сроке годности»

Все, что мы делаем, имеет свой «срок годности» — то есть дату, до которой любое задание или дело необходимо завершить, а иначе оно потеряет смысл.

Мы говорили о важности сроков при постановке целей и разработке планов. Если у дела нет срока выполнения (дедлайна¹), то пропадает необходимость делать его срочно (или вообще — когда-нибудь). Другими словами, то, у чего нет конкретного срока исполнения, нашим сознанием рассматривается как неважное.

¹ От англ. «deadline» — крайний срок выполнения. — *Прим. пер.*

В вашем сознании происходит внутренний диалог, и вы говорите себе: «Да, мне нужно сделать это задание, но так как у него не поставлен конечный срок выполнения, я могу приступить к нему когда угодно». В итоге вы будете заниматься множеством различных дел, тратить время впустую и в конце недели или месяца ни на йоту не приблизитесь к достижению желаемого результата.

Некоторые говорят: «Ну, а если у меня будет конкретный срок, то я буду испытывать больше стресса — потому что он будет “давить” на меня». С одной стороны, я не могу с вами не согласиться. Вы сами поставите себя в некомфортное положение.

Но здесь нужно ответить на другой вопрос: вы хотите достичь поставленных целей или продолжать играть в игры? Неужели вы просто получаете удовольствие от процесса и готовы выполнять задание вечно?

Если вы действительно хотите чего-то добиться, то вам нужно ставить перед собой сроки и укладываться в них.

Да, я думаю, что лучше пережить стресс от «давления» сроков, чем испытать шок, проснувшись однажды утром и поняв, что ваша жизнь проходит мимо, и вы не достигли того, к чему стремились — ни в одной из важнейших областей.

Принцип 10

Оттачивайте свое мастерство

Наши привычки часто становятся ключом на пути к достижению цели... Именно поэтому управление временем нужно сделать своей привычкой! Не ждите результатов, распланировав одну неделю или расставив

приоритеты на ближайшие три дня. Как только у вас что-то начало получаться, дни стали более упорядоченными, а времени, кажется, стало больше — не останавливайтесь на достигнутом. Пробуйте новые приемы, оттачивайте уже использованные инструменты, экспериментируйте.

Будьте, как дрессировщик, который ни на минуту не выпускает хищников из поля зрения, пробуя все новые приемы для того, чтобы приручить их. Потому что ваша задача — научиться строить свою жизнь так, чтобы времени хватало на все, чем вам не только нужно, но и хочется (!) заниматься.



Удача — это остаток после того,
как выложишься на все 100.

Лэнгсон Колеман

«НЕ ПОРА ЛИ ВАМ ОСВЕЖИТЬСЯ?»

•

ПОДДЕРЖИВАЕМ
И ОБНОВЛЯЕМ
ЭНЕРГИЮ ПЕРЕМЕН

ГЛАВА

10

Представьте на мгновение, что вы утром сели за стол и собираетесь позавтракать.

Серьезно! Я хочу, чтобы вы представили, как вы садитесь завтракать — как, может быть, вы уже завтракали сегодня. Представьте, что вы сварили парочку яиц, поджарили тосты, приготовили кофе или чай, и вас еще ждут овсяные хлопья. Вы особенно любите овсяные хлопья с молоком. И вот вы открываете холодильник, и достаете пачку молока. Вы открываете ее — она выглядит такой свежей и прохладной. Открываете...

И тут вам в ноздри ударяет с детства знакомый запах. Да, вы догадались — молоко прокисло!

Представьте себе кислое молоко. Вспомните, как оно пахнет — едкий, мерзкий запах, особенно отвратительный потому, что вы ожидали прохлады и свежести. А молоко прокисло основательно — внутри упаковки бултыхаются склизкие комки, но вы, не успев сообразить, что к чему, выливаете все это «великолепие» в овсяные хлопья — брррр!!!

Противно, да?

О чем это я? Я хочу сказать, что многим из нас свойственно, достигнув определенного успеха в жизни, «почивать на лаврах» — и вот результат! Мы превращаемся в прокисшее молоко. Внешне все может выглядеть и неплохо, но, если копнуть глубже — «воняет»! И все сразу понимают, что здесь свежести ждать не приходится, да и вообще лучше иметь дело с кем-нибудь другим. В наше время люди очень быстро чувствуют такие вещи.

Мне кажется, что очень важно «держаться в тонусе», и именно на этом я хочу сосредоточить ваше внимание в последней главе этой книги. Вы можете

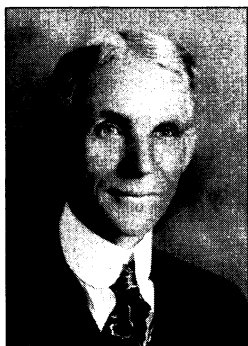
снова пролистать все мои рекомендации и добавить к ним что-то от себя. Я уверен, что существует также множество других стратегий и тактик достижения успеха и осуществления невозможного. Я уверен, что вы заставите удачу работать на вас, и сможете, таким образом, улучшить качество своей жизни. Но по большому счету, если вы не готовы к постоянному обновлению и поиску «нового себя», вы рано или поздно уподобитесь прокисшему молоку.

Работая с людьми и компаниями, и помогая им достичь максимальных результатов — я занимаюсь этим уже целых двадцать лет, подумать только! — я заметил, что в большинстве случаев те, кто постоянно стремится к обновлению, те, кто постоянно стремится выйти на новый уровень, становятся первооткрывателями и лидерами в своей сфере деятельности.

Приведу один очень неоднозначный пример. Когда вам предлагают представить «сильного» человека — о ком вы думаете? Мне кажется, что реалии современного мира заставляют нас представлять человека, который, прежде всего, силен физически. Возможно, это олимпийский чемпион, звезда спорта, или герой голливудских боевиков. Скорее всего, это будет супермен вроде Сильвестра Сталлоне или Арнольда Шварценеггера. Вряд ли у кого-то понятие физической силы ассоциируется с кем-то из деловой элиты: руководителем какой-либо фирмы или с ее владельцем. Нет, я понимаю, что вы уверены в силе характера этих людей, но — физическая сила? Именно физическая сила! Послушайте вот какую историю. После нее вы, возможно, перемените свое мнение.

У меня понятие грубой мужской физической силы ассоциируется с личностью Генри Форда. В случае если вы забыли, как он выглядит, посмотрите на его портрет.





Да! Это Генри. И я считаю его воплощением грубой мужской физической силы! Мой выбор может показаться вам странным, особенно после того, как вы увидели эту картинку. На ней Генри Форд выглядит эдаким простаком и даже хлюпиком. А вот и моя история.

Генри Форд был тем самым человеком, который изобрел и «продвинул в массы» машину марки “Model T” — я думаю, все об этом знают. А прославился он — попробую и здесь освежить вашу память — даже не столько своими автомобилями, сколько тем, что изобрел конвейерную сборку. Интересно то, что изначально машина “Model T” была «последним писком моды». В продаже были машины и дешевле этой, и Форд не был пионером автомобилестроения. Но никто другой не мог предложить такого сочетания надежности и новаторских разработок. С годами цена на этот автомобиль упала — и по соотношению цена/качество он не знал себе равных в мире. “Model T” перевернула не только американскую культуру, но и заставила весь мир взглянуть на автомобиль по-новому. Изначально это была вообще единственная модель, которую выпускала компания Ford. Наверняка все вы слышали печально известное изречение Генри Форда: «Наши клиенты могут получить автомобиль любого цвета, при условии, что этот цвет — черный!» Так Генри заявлял миру, что у него есть одно-единственное видение того, какой должна быть “Model T”. Некоторое время все шло неплохо. Но по мере того, как конкуренция становилась все более жесткой, буквально все — от рядовых рабочих до членов семьи Генри — стали уговаривать его хоть как-то разно-

образить дизайн машин. Первые серьезные разногласия по поводу того, как должна выглядеть “Model T”, начались в 1912 году, когда машине не было и пяти лет. Генри не желал никого слушать. В 1912 году он вместе с семьей отправился в свое первое путешествие по Европе и, вернувшись, узнал, что его советники приготовили для него сюрприз. За время его отсутствия была проделана колоссальная работа по модернизации “Model T” — изменились очертания кузова, добавилось несколько новых технологических «фишек» и — черный цвет изменился на красный... Подождите, сейчас начнется самое интересное! Вернувшись домой в США, Генри отправился на завод и увидел стоящий на подиуме «шедевр» — новую версию “Model T”, сверкающую красным лаком и необыкновенно красивую. Свидетели этой сцены рассказывали, что в воцарившейся тишине Генри, держа руки в карманах, несколько раз обошел машину и пристально ее рассмотрел. Конечно же, все советники ожидали от шефа похвалы за проделанную работу, которая привела к созданию такого «продвинутого» автомобиля. Наконец, Генри подошел к машине слева, вынул руки из карманов, ухватился за дверь поудобнее и — ррраз! — оторвал ее напроць! Да! Тот самый человечек, которого вы видели на картинке страницу назад, оторвал дверь у новой крепкой машины. Как ему это удалось — до сих пор остается загадкой! Вслед за этим он методично разломал машину на части голыми руками. В буквальном смысле этот плюгавый мужичок разорвал на части автомобиль! Так он заявил всем окружающим — не смейте издеваться над моим детищем! Да, “Model T” увековечила имя Генри Форда в истории автомобилестроения. И именно благодаря ей имя Генри стало легендой, а сам он стал обладателем несметных богатств и огромного влияния. Неудивительно, что он был к ней так привязан.



И в то же время, вместо того, чтобы позволить своей компании и своей машине развиваться и двигаться вперед, он решил оставить все по-прежнему. С годами стало понятно, что любовь Генри Форда к своему творению начинает приобретать нездоровый характер. Я думаю, что все мы, добиваясь успеха, в какой-то степени рискуем оказаться в такой же ловушке. Мы в восторге от себя, мы победители, но, по большому счету, дальше-то что? Мы должны быть готовы зачеркнуть предыдущий успех, чтобы добиться большего! Выбор Генри Форда отказаться от перемен — готовый пример для учебника по бизнес-стратегии: все знают, к чему это решение привело его компанию. В 1925 году, пятнадцать лет спустя после своего «дебюта», “Model T” практически ничем не отличалась от своей изначальной версии. Забавно, что на некоторые уступки Форд все-таки пошел, и в начале двадцатых годов в продажу даже поступили “Model T” разнообразных расцветок. Но это были все те же “Model T”. Ну как тут не вспомнить поговорку — «Сколько сарай не крась — в дворец он не превратится!». Конец истории, я думаю, также всем известен. Форд упустил возможность стать «автомобилестроителем номер один» своего времени. Компании пришлось довольствоваться вторым местом в мировой иерархии. Сегодня мы видим, что Ford сдала свои позиции не только в США, но и во всемирном масштабе. Ну что же — не всем быть первыми.

Из этой истории мы можем извлечь несколько крайне важных уроков.

И первый из них состоит в том, что после того, как мы изменились, мы должны быть готовы меняться снова! Точно так же, как мы были полны решимости осуществить изменения изначально, мы должны быть готовы перечеркнуть эти изменения. Достигнув поставленных

целей, мы можем «похлопать себя по плечу», но не можем оставаться в состоянии эйфории вечно. Необходимо стремиться к новым победам. Отказавшись от движения вперед, Генри Форд позволил своей компании скатиться на второе место. На тренингах, посвященных конкуренции, я часто использую жесткую фразу: «Вы на втором месте? Поздравляю! Значит, вы — первый из лузеров!» Эта фраза хороша тем, что не позволяет расслабиться. И я не хочу сказать, что если вы занимаете второе место в той или иной сфере вашей жизни, это означает, что вы — жалкий неудачник. Но с точки зрения бизнеса и конкуренции, есть только одно место — первое. И я думаю, что надо постоянно отдавать себе отчет в том, что если в какой-то определенный момент мы не можем быть на первом, втором или даже третьем месте нашей жизни, мы должны, по крайней мере, обеспечить движение вперед. Помните о печальном опыте Генри с его неприятием перемен.

В этой последней главе я хочу сконцентрировать ваше внимание на том, ЧТО вы собираетесь делать после того, как цель достигнута. На том, что вы делаете после того, как высота взята, и, особенно, что вы делаете для того, чтобы всегда оставаться в тонусе, не утратить мотивацию, чтобы постоянно «притягивать» удачу, своими руками строить ту жизнь, которую вы хотите прожить. Потому что — поймите! — построение такой жизни — это не однократное действие. Это то, что делается каждый день снова и снова.

Возможно, вы скажете: «Да что же это такое? Уж и успехам радоваться нельзя?!» Конечно, можно! Возможно, вы думаете: «Если я так и буду меняться всю свою жизнь — я окончательно выбьюсь из сил!» Как раз нет! Совсем наоборот! Все мы растем. Посмотрите на детей — дети рождаются, начинают ходить, учатся



говорить, они растут! Мы также меняемся — физически во всяком случае. Другие аспекты вашей жизни также не должны отставать. И я считаю, что если вы, прочитав эту главу, поняли, что конец одной перемены означает начало другой, все остальные идеи, изложенные в этой книге, вам также ясны, и это не только изменит ваше текущее положение дел, но и перевернет все ваше мировоззрение. Осуществлять невозможное станет для вас привычным делом, и вы сможете жить той жизнью, которую заслуживаете.

Потому что добиться краткосрочного успеха — дело в общем-то нехитрое! И достичь парочки намеченных целей в течение небольшого отрезка времени — не так уж и сложно. Как мне кажется, гораздо сложнее «удержать высоту». Не спорю, и «взять высоту» подчас бывает непросто. Но часто случается так, что в силу удачного стечения обстоятельств люди достигают вершин быстро и без особых усилий. Главный вопрос — сумеете ли вы удержаться на вершине. Я искренне надеюсь, что моя книга вам в этом поможет.



ОБУСТРАИВАЕМСЯ НА ВЕРШИНЕ...

Для того чтобы всегда оставаться на вершине, нужно усвоить и применять всего несколько простых принципов. Я приготовил для вас шесть из них.

1. Не переставайте мечтать!

Возможно, вы думаете: «Да, хорошо! Джон, я все понял! Я понимаю, что надо постоянно о чем-то мечтать — после достижения заветной цели, и даже в процессе ее достижения!» И возможно, вы думаете: «А в чем же, собственно, откровение? Что тут нового?»

Я хочу сказать вам одну очень важную вещь. И хочу, чтобы вы обдумывали мои слова на протяжении всей этой главы. Успех — великая вещь, но у него есть одна отрицательная сторона. И эта отрицательная сторона состоит в том, что, добившись однажды успеха, мы вдруг начинаем думать, что он от нас никуда не денется. А тем временем мир вокруг нас продолжает меняться, и нет никакой гарантии, что то, что приносило нам успех год-другой назад, или даже вчера, обеспечит нам пожизненное безбедное существование.

И один из основных моментов, на которых я хотел бы заострить ваше внимание, состоит в том, что, ставя перед собой жизненные цели, не стоит сравнивать себя с другими людьми. Нужно сравнивать себя с самим собой, и думать не о том, как победить других, а как победить самого себя.

Некоторые эксперты считают, что менталитет развития бывает двух типов — внутренний и внешний (или вертикальный и горизонтальный).

Те, кто имеет внешний (горизонтальный) менталитет, черпают свою уверенность в себе от осознания того, что они — лучше других, что им удалось обойти свое окружение. *«Вот Сидоровы с пятого этажа ругаются по три раза на дню, а мы — всего один раз в день. Значит, у нас все очень даже неплохо».* И соответственно признаком успеха и прогресса для них является «обгон» соседей (друзей, конкурентов, «идиотов из компании X», Америки и т. д.).

Те же, кто обладает внутренним (вертикальным) менталитетом, черпают уверенность в себе от осознания того, что им удалось улучшить собственные достижения — то есть, по сути, обогнать самого себя. Они сравнивают себя нынешнего и себя прошлого и раду-



ются изменениям. *«Мне все равно, сколько раз в день ругаются Сидоровы — мы с тобой раньше ругались пару раз в неделю, а теперь — всего раз в месяц! Это — наша победа».*

И умение мечтать — это умение ставить перед собой новые цели, то есть не мириться с собой «нынешним», а фантазировать о себе «завтрашнем».

Позвольте мне привести здесь в качестве примера одного известного успешного бизнесмена. Этот пример здесь придется очень кстати, так как он очень точно подходит к моим словам.

Вопрос: когда вы были ребенком, вы играли в прятки?

Я уверен, что каждый из нас ответит «Да». Строго говоря, я с трудом могу представить хотя бы одного ребенка на всей Земле, который хоть раз не поиграл бы в прятки.

Тогда еще вопрос: с кем вы играли? С друзьями, правильно?

Хорошо, и последний вопрос: кто-нибудь из вас играл в прятки с фашистами?

Почему я задаю все эти странные вопросы? Потому что человек, о котором я сейчас расскажу, провел свое детство, играя «в прятки» с немецкими солдатами. Этого человека зовут Энди Гроув (Andy Grove), и он является одним из основателей компании Intel — фирмы, производящей микрочипы, которые стоят, наверное, в каждом компьютере, которым мы пользуемся.

И в детстве Энди Гроув на самом деле убегал от фашистов, так как маленьким еврейским мальчиком

оказался в Австрии в самый разгар Второй мировой войны. Тот опыт, который Энди Гроув получил, еще будучи ребенком (это мое сугубо личное мнение), несомненно помог сформировать позицию, которую годы спустя заняла компания Intel — постоянно стремиться превзойти саму себя, никогда не довольствуясь нынешним положением, считая его, если хотите, недостаточно надежным и безопасным. Энди Гроув даже написал книгу, которая называется «Выживают только параноики» — на ее страницах он рассказывает о том, как важно всегда стараться превзойти самого себя. Не почивать на лаврах, думая: «Один раз получилось — и ладно!»

Пример Энди Гроува очень показателен — мы постоянно должны придумывать что-то новое, постоянно опережать себя на один шаг, иначе нас схватят «фашисты».

Это не означает, что я хочу, чтобы вы немедленно превратились в маньяка-карьериста, из последних сил стремящегося подняться еще на одну ступеньку вверх по служебной лестнице. Вовсе нет! Какая-то часть ваших целей должна быть связана с семьей, какая-то часть — с отдыхом, а какая-то — с получением элементарных удовольствий! Да, иногда человек имеет право сделать что-то просто потому, что ему это приятно! Итак, я не хочу сказать, что вы должны превратиться в маньяка-карьериста. То, что вы действительно должны делать — это не дать вашей мечте погибнуть, потому что вы погибнете вместе с ней.

Очень легко потерять способность быть первым, быть новым, свежим, и настоящим. Очень легко добиться однократного успеха, затем, решив, что это навсегда, перестать мечтать и в конечном итоге ничего не достигнуть.



2. Достигнув целей, ставьте перед собой новые

Несколько лет назад — я уже не вспомню точно, в каком это было году, кажется в 1999-м или 2000-м — я добился определенных успехов в жизни, и искренне полагал, что у меня «все получилось».

В тот день я тренировался на беговой дорожке в спортзале и одновременно слушал кассету — тогда еще были кассеты — с записью Энтони Робинса (Anthony Robbins), известного мотивационного гуру. Внезапно одна его фраза застала меня врасплох — шок был настолько сильным, что я зазевался, потерял равновесие, свалился с беговой дорожки, ударился головой, и понял: то, что я только что услышал на кассете, было сказано как раз про меня на тот момент моей жизни.

Я процитирую это место достаточно вольно, потому что кассету я с тех пор потерял, но основной смысл был таким. Энтони Робинс сказал, что достиг определенных целей в своей жизни, а затем, по достижении этих целей — еще раз прошу, в случае чего, не цепляться к словам — он обязательно возвращался к ранее достигнутым целям опять, чтобы их «освежить». Вслед за этим наблюдением шла такая мысль. Опять-таки я цитирую по памяти, и надеюсь, что Энтони не обвинит меня в том, что я приписываю ему слова, которых он не говорил. Итак, вот эта мысль. После того, как человек достигает успеха, он незаметно для себя начинает скатываться к «неуспешным» моделям поведения. И вот почему. Когда мы добиваемся определенного успеха, наша жизнь меняется. У нас появляются другие деньги, у нас появляются новые знакомства, но главное — и Энтони Робинс подчеркивает это в своем тренинге — человек начинает вести себя «неуспешно» потому что успех

приносит также и дискомфорт. Опять-таки я надеюсь, что ничего не путаю! Представьте себе ситуацию — вы начинаете ходить в те рестораны, которые ваши друзья с более скромным достатком не могут себе позволить. У вас появляются увлечения, которые ваши прежние друзья не могут разделить, так как эти увлечения им не карману, и, чтобы вернуть утраченный комфорт, вы, сами того не зная, перестаете делать те вещи, что сделали вас успешным.

Я упал с беговой дорожки именно потому, что вдруг понял, что все сказанное на 100% применимо ко мне. Я достиг намеченных целей, и «машина покатила». Я делал то, чего мне не стоило делать, и, что самое интересное, я знал об этом! Я стал проводить меньше времени со своими сотрудниками и со своей командой. Я пренебрегал важными ментальными, физическими и духовными аспектами своей жизни. Я отменял важные встречи, а иногда и вовсе на них не приходил. Моя компания, как песок, просачивалась у меня сквозь пальцы, и вдруг меня осенило! Да! Все верно! Хотя я никогда и не думал об этом, подсознательно я стремился к неудаче, так как мне казалось, что неудача избавит меня от того дискомфорта, который пришел вместе с достижением заветных целей.

Очень глубокое наблюдение! Но вот что интересно. Теперь, когда я знаю об этой особенности человеческой психологии, я вижу ее проявления практически у всех, кто в той или иной мере добился успеха. И здесь я хочу пойти еще дальше. Многие из тех успешных людей, с которыми я провожу стратегические проекты, — владельцы предприятий, генеральные директора и их первые заместители — говорят мне, что достигли в жизни всего, чего хотели, и теперь имеют право лениться. Да! Вы не поверите, но многие из них говорят об этом от-



крыто! Они сами говорят, что плывут по течению, потому что не знают, чего хотят от жизни. Поэтому не стоит преуменьшать важность моих слов. Ставить в жизни все новые и новые цели — действительно важно. Конечно же, между двумя «этапными» целями можно сделать и передышку — не проблема! Но поймите, что если у вас нет цели, к которой вы двигаетесь, вы неминуемо скатываетесь на изначальный уровень.

3. Держите глаза открытыми!

А вы намеренно ищете успех? Вы открыты для него?

Я глубоко убежден, что если вы хотите, чтобы ваша жизнь была наполнена успехом, вы должны сами его искать. Вы должны постоянно быть открытыми для него, для новых переживаний, для новых возможностей.

К сожалению, многие неуспешные люди обычно поглощены рутиной. Они не хотят и не могут поднять голову, «вынырнуть на поверхность», взглянуть на мир по-новому. Их нет там, снаружи. Они не видят того, что видят удачливые люди. А удачливые, по-настоящему благословленные люди постоянно *ищут* перемен. Они готовы воспользоваться любым открывающимся шансом, они постоянно оглядываются в поисках успеха.

Часто мы сами виноваты, потому что не видим очевидного. Не видим общей картины, концентрируясь на каких-то мелочах. Мы чувствуем, что устали, что нами завладел стресс... Но это — не повод сдавать позиции! Держать глаза открытыми не так сложно, как кажется. Успешные люди постоянно упражняют свой ум, у них постоянно появляются новые идеи. Они видят возможности, которые могут трансформировать всю их жизнь или компанию, а может быть — даже изменить ход истории.

Возможно, вы думаете: «Нет, перестань, Джон, я не из таких, я — человек не творческий, я не тот, кто решиться менять мир». Я вас к этому и не призываю. Конечно, я понимаю, начинать надо с чего-то менее масштабного. У меня есть любимая поговорка: «Перед тем, как идти менять мир, сначала в своей комнате приберись!»

И тем не менее задайте себе вопрос: я активно ищу возможности? Помните, подобная активность — это не навык, который есть только у определенных людей, а у остальных его нет. Это привычка, которую может легко выработать в себе каждый из нас.

Я хочу предложить вам четыре приема, которые помогут на практике «открыться» возможностям.

1. Измените мышление — мы с вами уже столько говорили об этом, что здесь я только скажу, *на что* его нужно изменить: приучите себя каждый раз задавать себе вопрос: «Как я могу использовать это себе на благо?» Этот вопрос поможет вам находить возможности в ежедневной рутине, в проблемах и даже в том, что вы терпеть не можете.
2. Собирайте информацию — чем больше вы знаете о чем-то, тем больше возможностей вы в этом увидите. Если вы, например, ничего не знаете о компьютерах, вряд ли вы сможете оценить все те преимущества, которые он способен вам дать.
3. Задавайте вопросы — о вопросах я могу говорить часами, но здесь отмечу лишь одно: задавая вопросы, вы погружаетесь в проблему глубже, не принимая ничего на веру. И тем самым вы принимаете гораздо более взвешенное и объективное решение, не полагаясь на чьи-то предположения или догадки.



4. Мыслите нестандартно — сегодня существует множество упражнений (которые можно найти в Интернете), позволяющих развить в себе творческие способности. И здесь я говорю не об умении рисовать, а об умении мыслить за рамками привычного. Хотите пример? Откройте Приложения на странице под названием «Упражнение на креативность». Что вы на ней видите? Точку, муху, шайбу...? Многие придумают кучу якобы нестандартных версий того, чем является эта черная точка. И только единицы скажут: «Я вижу кучу свободного белого пространства». Вот это — по-настоящему креативное мышление, направленное на поиск возможностей.

4. Не бойтесь экспериментировать!

Просто видеть возможность недостаточно, вы должны что-то предпринимать для того, чтобы они принесли успех именно вам. А для этого нужно всего две вещи:

- 1) желание действовать;
- 2) стремление экспериментировать и не бояться перемен.

Про действия мы уже поговорили в главе 6, а здесь я хочу поподробнее остановиться на экспериментировании. Воспринимайте свою жизнь, как лабораторию. У лаборатории есть очень конкретная цель — придумывать что-то новое на благо прогресса. Правила работы в лаборатории (помимо техники безопасности) очень просты:

- от вас требуются инновации и творчество;
- вас хвалят за попытки сделать что-то не так, как раньше;

- от вас ждут новых решений или усовершенствования старых.

Успешные люди, которых мир считает чрезвычайно удачливыми, постоянно экспериментируют. Да, любой эксперимент предполагает риск. Но рисков не стоит бояться! Если вы провели все необходимые исследования, изучили информацию и проанализировали варианты, любой эксперимент вряд ли будет серьезным риском. В таком случае, любое решение можно расценить как взвешенное и обдуманное, негативный исход которого всегда можно изменить.

Начните смотреть на риски как на путешествие, исследование, изучение возможностей. Если же вы будете думать о них как об опасности, то никогда не увидите возможностей, которые вас окружают.

В моей книге из трилогии «AntiCrisis. Руководство по выживанию», посвященной продажам, я приводил вот какую интересную информацию о риске:

«Несколько лет назад немецкий Институт изучения труда (IZA), Институт Бонна и Немецкий институт экономических исследований (DIW, Берлин) провели исследование. В его рамках они изучили около 20 000 респондентов по всей Германии. Исследование было посвящено риску, и ученым удалось обнаружить кое-что очень интересное: люди, которые любят рисковать, получают большее удовлетворение от жизни!»

Я предполагаю, что «рисковые» люди получают большее удовлетворение от жизни и чувствуют себя более счастливыми, потому что, скорее всего, рассматривают риск как своеобразное путешествие или возможность, нежели как опасность. Они экспериментируют, пробуют что-то новое и становятся более успешными. Это и дает им возможность наслаждаться своей работой и жизнью.



5. Используйте свой успех — не дайте ему использовать вас!

Существует огромная разница между здоровой уверенностью в своих силах и знаниях, и позицией «Я все это уже видел!». Существует огромная разница между человеком, который пользуется результатами своего успеха, и человеком, который почивает на лаврах. Если вы действительно считаете, что «все это уже видели» или что у вас «все схвачено», вас ждет неминуемый крах. Бог наказывает всех, кто возгордился, и я никогда не устану напоминать об этом. Я могу привести массу примеров, но я не хочу вгонять людей в краску — в том числе и себя; со мной такое происходило как минимум один раз. Вообще-то, если хорошо подумать, я и здесь возгордился. Со мной такое было не один, а несколько раз. Этого следует избегать любой ценой.

У меня есть любимая «прибаутка» — я часто говорю людям, что я гений. Почему гений? Потому что мне хватило ума признать, что я не всё знаю! Мне кажется, что в этом утверждении скрыто гораздо больше, чем кажется на первый взгляд: если в жизни вы занимаете именно такую позицию, значит, вы постоянно растете и развиваетесь.

В то же время я не хочу сказать, что вы должны ходить, втянув голову в плечи. Скромность достойна уважения, а страх — нет! Я не говорю, что вы должны быть слабыми, и я не хочу сказать, что вы не должны получать удовольствие от достижения поставленных целей. Поймите меня правильно! Конечно же, вы должны получать удовольствие от успехов! Конечно же, люди должны вас ценить! Конечно же, ваше имя должно быть у всех на устах! Конечно же, люди должны узнавать вас на улице! И даже если вы скажете: «Ну, мне это не важно!» — хо-

рошо, может, не так уж и важно, но чертовски приятно. Определенно! По крайней мере, до какой-то степени. Ну, если вы станете суперизвестной личностью, тогда популярность, может, и ляжет тяжким бременем на ваши плечи... Но сейчас речь не об этом! Если вы считаете, что добились всего, чего хотели, знайте — вы идете с завязанными глазами к краю пропасти!

Как я уже говорил, мир постоянно изменяется. Мир постоянно развивается и движется вперед, и, чтобы всегда быть на передовой, вы должны развиваться и двигаться вместе с ним. Я дам вам еще один повод для размышлений. Если вы замечаете за собой, что постоянно рассказываете окружающим о своем славном прошлом, или даете «уроки истории», вроде «Мы делаем это уже десять лет, и у нас все хорошо!» или «Вот я в свое время...» — знайте: вы живете прошлым, и, скорее всего вы либо уже, не заметив этого, потерпели сокрушительное поражение, либо оно ждет вас в ближайшем будущем. Последнее можно предотвратить. Используйте свой успех строго по назначению!

6. Всегда используйте изменения себе на благо

Мы с вами на протяжении всей книги говорили о том, как важно ставить перед собой цели, меняться и расти. Думаю, это уже ни у кого не вызывает сомнений, ведь подобный подход — ключ к тому, чтобы превращать невозможное в возможное!

Изменения, которые инициирует и контролирует каждый из нас (прояснив свои ценности, поставив цели и создав планы действий), приносят нам удовлетворение, чувство стабильности и даже уверенность в себе. Но при этом многие продолжают бояться пере-



мен, к которым нас вынуждают обстоятельства. Как такое может быть? Очень просто:

- уйдя с нелюбимой работы в поисках новой, человек ощущает прилив энтузиазма и уверенности — потому что сам принял решение измениться;
- а потеряв ту же самую нелюбимую работу в результате сокращений штата, человек впадает в панику, депрессию и ступор — так как считает, что не готов измениться «по воле случая».

Страх, описанный во втором примере, надуман. Просто потому, что человек пока не приучил себя видеть возможности и преимущества в любых переменах! Помните, возможности открывает любое изменение — кто бы его не инициировал. Ваша задача — лишь разглядеть их. И на протяжении этой книги мы с вами не раз говорили о том, как это сделать.

Любая перемена таит в себе не только возможности, но и полезные уроки. Из любой жизненной ситуации можно и нужно выносить знания на будущее, которые помогут не только справиться с подобными проблемами, но и предотвратить их.

Мы с вами подробно изучили процесс, помогающий «приручить» любые перемены — и инициированные вами, и спровоцированные внешними обстоятельствами. Теперь вы умеете не только ставить цели и придумывать планы действий, но и принимать решения о том, что из происходящего вокруг вас вам нужно (этому способствуют ваши основополагающие ценности), а от чего стоит отказаться.

И это должно вселять в вас потрясающую уверенность! Ведь с такими инструментами (особенно если вы овладеете ими в совершенстве) в вашей жизни по-настоящему станет ВОЗМОЖНО ВСЁ.

Удача почему-то покровительствует тем,
кто от нее не зависит.

Автор неизвестен

«ДА, ВЫ МОЖЕТЕ!»

НОВОЕ НАЧАЛО
НОВОЙ ЖИЗНИ

Не так давно сотрудники компании по разработке программного обеспечения столкнулись с чем-то совершенно необычным и странным, когда пришли на работу.

На входной двери в офис была прикреплена необычная надпись, она гласила:

«Вчера ушел из жизни человек,
который тормозил ваше развитие.

Вы можете попрощаться с ним
в комнате отдыха
в торцевой части здания».

Вы можете представить себе такую ситуацию?

Вы читаете эту странную надпись и думаете: «Боже мой, кто-то из нашей компании умер, и прощание происходит в комнате отдыха!» Просто невероятно!

Сотрудники этой компании были также очень удивлены и опечалены тем фактом, что в их офисе кто-то умер. Но спустя некоторое время их начало одолевать любопытство, и они попытались узнать, кто же был человеком, который тормозил их развитие, развитие их коллег и всей компании в целом.

Наконец они отправились в комнату отдыха. Как вы можете себе представить, там было огромное количество народа, так как всех томило любопытство. К комнате отдыха для организации порядка посещения были приставлены охранники, которые пропускали туда только по одному человеку. Тот подходил к гробу, а потом сразу же покидал комнату, уступая место следующему. Такой порядок делал обстановку еще более напряженной и волнительной. Воздух был будто наэлектризован.

Все напряженно думали: «Кто же этот человек в гробу? Кто тормозил мой прогресс?»¹

Один за другим, удивленные и заинтригованные сотрудники продвигаются все ближе к гробу. И когда они заглядывают внутрь, то внезапно теряют дар речи, словно кто-то затронул глубинные струны их души.

Все дело было в том, что внутри гроба лежало... зеркало, и они видели самих себя в его отражении. Рядом с зеркалом была надпись, которая гласила: «Есть только один человек, который может тормозить ваш рост: это вы сами!»

Мы с вами подошли к концу книги...

За то время, что мы провели вместе, вы усвоили много нового. Я уверен, что все мои рекомендации могут помочь вам кардинально изменить жизнь к лучшему. Более того, я надеюсь, вы наконец поняли, что для вас нет ничего невозможного.

Помните, в начале книги мы говорили о том, каким мощным орудием могут быть перемены? Но перед тем как мы расстанемся, позвольте напомнить, что ваша жизнь не изменится только после прочтения книги. Она не изменится, даже если вы почувствуете себя более сильным и вдохновленным. И она не изменится, даже если ваш босс, ваша жена, родители или друзья пойдут на какие-то перемены.

**Жизнь меняется только тогда,
когда вы сами принимаете решение
и сами иницилируете эти изменения.**

¹ Я понимаю, что сегодня Интернет напичкан историями и рассказами подобного рода. Но событие, о котором я вам рассказываю, действительно имело место (по крайней мере мне так говорили люди, которым я склонен доверять). — Прим. авт.

И мы с вами многое сделали в этом направлении.

Вносите в свою жизнь изменения и коррективы, чтобы жить той жизнью, о которой вы мечтаете, и сделать невозможное!

Понимаю, зачастую это может быть очень и очень непросто. Взбодритесь! Проанализируйте свои мечты, выясните, что вы хотите от жизни. Не бойтесь препятствий на вашем пути! Примите решение, хотите ли вы достичь того, чего вам не хватало давно, а, может быть, даже всю вашу жизнь. Таким образом, вы создадите свою реальность, или, другими словами, свою судьбу.

И в заключение я хочу также вам посоветовать: не бойтесь мечтать масштабно!

У Микеланджело есть замечательное высказывание: «Страшно не то, что мы ставим перед собой глобальные цели и не достигаем их, а то, что мы ставим перед собой мелкие цели и достигаем их с легкостью». Это — наблюдение Микеланджело. Вы только задумайтесь! Это — жизненная позиция творца шедевров. Вряд ли кто-то на целой планете будет оспаривать уникальный талант и мастерство этого гения. Но нам нельзя забывать об одной важной вещи: у каждого из нас внутри спрятан свой Микеланджело! Ведь мы создаем наш собственный шедевр — нашу жизнь.

Исходя из всего прочитанного, увиденного и услышанного мною за свою жизнь, я твердо убежден, что наше предназначение не в том, чтобы выживать, еле сводя концы с концами, а чтобы преуспевать. Это делает нас людьми и отличает от животных. Эти внутренние способности и силы дают нам возможность сделать невозможное.

Не теряйте надежду, пусть даже многие будут убеждать вас в невозможности чего-либо. Альберт Эйн-

штейн сказал: «Великие личности всегда наталкиваются на яростное противодействие посредственных умов». Великолепное высказывание одного из умнейших людей на земле!

Думайте о возможностях, не теряйте надежду, не позволяйте посредственным умам воздействовать на вас.

И абсолютно неважно, кто вы, откуда вы или сколько вам лет. Есть великое множество легенд и рассказов о том, как людям удавалось внести вклад в историю и достичь невозможного. Я расскажу вам одну из моих любимых историй про полковника Гарлана Сандерса (Harland Sanders). Кто-то из вас слышал о нем, кто-то нет. Но в его истории есть несколько деталей, которые не только дадут вам представление о нем как о человеке и его делах, но также могут послужить для вас источником вдохновения.

Полковник Гарлан Сандерс создал концепцию KFC¹. В свои 65, вооруженный рецептом приготовления курицы гриль и пенсионным пособием, он решил продать владельцам ресторанов свой рецепт в надежде получить прибыль. Да, это совсем не напоминает бизнес-план или даже какое-то его подобие. Но этот человек ездил по всем штатам, спал в своей машине в поисках компании, которая сможет его поддержать. Представьте себе этого 65-летнего человека с его белой козлиной бородкой, одетого в белый костюм с черной бабочкой, разъезжающего по стране в поисках инвестора для своего сумасшедшего бизнеса. Что он делал? Он не стоял на месте, он работал над своим подходом, каждый раз стуча в новую дверь. Согласно его собственным под-

¹ KFC — Kentucky Fried Chicken («Кентуккийский жареный цыпленок»).

счетах ему было отказано 1009 раз! Но в конце концов кто-то сказал «да» и полковник начал свой бизнес. И этот бодрый старичок в белом костюме смог сделать себе состояние, потому что был достаточно упорным, чтобы добиться невозможного.

У меня есть еще один пример того, что якобы «не стоит делать» людям «за 45». Сэм Уолтон, основатель сети магазинов Walmart, вместе со своим братом пришли к идее открытия крупных магазинов с более низким размером прибыли по всей территории Соединенных Штатов. Сэм Уолтон в свои 45 открыл первый из магазинов Walmart. К 45 годам он уже был успешным бизнесменом и имел 15 магазинов, но именно в возрасте 45 лет он пришел к идее создания современной сети Walmart. В 45 большинство бизнесменов будут вести себя осторожно и не вступать в опасные авантюры в попытках изменить мир. Но Сэм Уолтон захотел воплотить свою мечту и стал одним из самых успешных людей в истории. И если вы посмотрите на компанию Walmart сегодня, то увидите, что это одна из крупнейших компаний в мире, с оборотом в \$3 млрд. Когда Сэм умер в 1982 году в возрасте 74 лет, его компания насчитывала уже 1735 магазинов. Просто представьте себе: за 29 лет он расширил свою сеть с 15 до 1735 точек! И в то время его семья была самой богатой на планете. Таким образом, у Сэма Уолтона была мечта, которой он неукоснительно следовал, сделал ее своей целью, внедрил в планы действий, преодолел препятствия на своем пути и воплотил ее в реальность.

Итак, неважно, 18 вам или 80, если вы живы, перед вами открыты возможности, вас ждет работа. А теперь представьте ваши возможности, если вам еще нет 70, 60, или даже 50?

А что если вам — 30 с лишним?

Мой Бог! Ваши возможности просто невероятны и практически безграничны!

Джордж Бернارد Шоу как-то сказал: «Я хочу полностью истратить себя к моменту, когда умру, ибо чем больше я работаю, тем ярче я живу. Жизнь сама по себе радует меня. Жизнь для меня — не тающая свеча. Это что-то вроде чудесного факела, который попал мне в руки на мгновение, и я хочу заставить его пылать как можно ярче, прежде чем передать грядущим поколениям».

И это была жизненная позиция человека в его 90 с хвостиком. И, на мой взгляд, своими словами он хотел донести до нас мысль, что каждый день — это чудесный факел, который ярко освещает все вокруг. И этот факел мы можем использовать не только для того, чтобы построить и улучшить свою жизнь, но и чтобы изменить к лучшему жизни людей вокруг нас.

Джордж Бернارد Шоу также напоминает нам здесь об одной очень важной вещи: мы не должны закапывать свой талант в землю. Я часто встречал в книгах или слышал на выступлениях мысль о том, что величайшие таланты «лежат, зарытые в могилах». Это означает, что многие люди умирают, так и не осознав своего истинного потенциала, не пытаясь воплотить свои мечты. Они умирают в неизвестности, так и не используя то, что имели.

Поймите!

Сейчас вы сидите и заглядываете в свое будущее. Если вы прочли эту книгу, то у вас появилось больше шансов добиться невозможного. Но я хочу вас подтолкнуть на большее, чем просто прочтение моей книги. Я говорю о практике. Мы уже обсуждали это в самом начале книги, и я снова повторю: принимайте меры, начните действовать!



Понимаю, не все сразу пойдет гладко. Позвольте привести один пример для размышлений. Я сам и многие другие используют его на своих тренингах и семинарах. Они выходят к аудитории с купюрой в \$100 в руке, протягивают его и спрашивают: «Кто хочет получить \$100?» Реакция понятная: все поднимают руки и изъявляют желание. Вот что делаю лично я на своих семинарах. Я говорю: «Хорошо, я отдам вам эти деньги, только позвольте мне сначала сделать следующее». Я бросаю на пол купюру и встаю на нее, пытаюсь несколько ее испачкать. Затем поднимаю его и спрашиваю: «Кто-то еще хочет получить эти деньги?» Конечно, все хотят, и множество рук снова поднимается в воздух. Что я делаю дальше? Я спрашиваю: «Что если я сделаю так?» Я сминаю купюру в руке в маленький комочек, затем бросаю его на пол и снова наступаю, стараясь еще больше испачкать. Подняв купюру во второй раз, я спрашиваю аудиторию: «Кто все еще хочет получить эти деньги?» И опять вижу множество рук в воздухе. На этом простом примере я стараюсь дать понять своим слушателям на семинаре, что каждый из нас, что бы с нами ни происходило, имеет свою ценность. Что бы я ни пытался сделать, чтобы испачкать или повредить 100-долларовую купюру, пока она цела — она не теряет свою ценность и остается \$100.

Бывают времена, когда мы чувствуем себя униженными и втоптаннами в грязь. Но у нас всегда есть возможность принять решение, встать и продолжать идти вперед. Однако, даже если мы движемся вперед, не все может идти по нашему плану или в соответствии с нашими ожиданиями.

В заключение я хочу рассказать вам историю про молодого человека, который вот-вот должен был закончить университет. Отец этого юноши был состоя-

тельным человеком. За месяц до окончания учебы юноша в витрине одного из дилерских магазинов в местном городке увидел потрясающую спортивную машину. Он знал, что его отец богат и может позволить себе подарить ему такую машину. Тогда он пришел к отцу и сказал: «Если ты думаешь о том, что подарить мне к окончанию университета, то было бы здорово, если бы ты купил мне эту спортивную машину». Приближался день окончания, и молодой человек с нетерпением искал знаки того, что отец мог купить ему эту машину. И, конечно, он непрестанно повторял, как сильно он хочет иметь эту машину, как он тяжело трудился, чтобы закончить обучение, и что он заслужил эту машину.

Наконец утром в день окончания университета отец позвал сына в свой личный кабинет и сказал: «Знаешь, сын, я очень горжусь тобой. Я очень рад, что у меня такой замечательный и умный сын. Я знаю, что ты очень усердно трудился, и я очень люблю тебя. У меня даже не хватает слов, чтобы передать, как я тобой горжусь. Уверен, что впереди тебя ожидает успешная карьера и, чтобы убедиться, что она начнется с правильного шага, и заодно отметить твоё окончание, я приготовил для тебя небольшой подарок». И с этими словами отец передал сыну небольшую красную подарочную коробку. Сын был несколько разочарован, но его томило любопытство. Когда он открыл коробку, то увидел, что отец подарил ему самое ценное, что у него было. Это была книга. Об этой книге многие знали, потому что именно благодаря ей его отец построил свое нынешнее состояние. Эта книга была полна мудрости и описания различных жизненных путей. В свое время отец не раз читал ее сыну и тот знал ее очень хорошо.

Но когда юноша получил такой подарок, он был просто взбешен и очень сердит на отца. Он повернулся



к отцу и сказал: «Имея столько денег, как у тебя, ты подарил мне на окончание это? Я так старался успешно окончить университет, я очень хотел, чтобы ты мог мной гордиться. Я всегда старался быть лучшим сыном, какие только могут быть. И все, что я хотел, было для тебя несложно выполнить. Но вместо этого я получил обычную книгу!» Отец ответил ему следующее: «Сын, эта книга может стать для тебя более полезной, чем ты думаешь. Никогда не суди книгу по ее обложке». После этих слов сын оставил книгу и ушел. В течение всей церемонии вручения дипломов он не разговаривал с родителями.

Прошло много лет, но молодой человек так больше и не пришел домой повидаться со своим отцом. Как вы, наверное, догадались, он построил карьеру и стал очень успешным человеком. Он имел возможность купить красивый дом и жить со своей семьей на широкую ногу. Но с течением времени он начал понимать, что его все больше беспокоят разрушенные отношения с отцом. И в один прекрасный день молодой мужчина решил прийти к отцу и попытаться возобновить отношения. Ведь он не видел его с того самого утра, когда состоялся тот памятный разговор, и много лет он не общался со своим отцом, повернувшись к нему спиной только потому, что не получил то, на что надеялся и о чем мечтал. Но пока он готовился к встрече с отцом, ему позвонили и сообщили, что его отец умер и оставил своему сыну все свое состояние. Сын был ошарашен и очень огорчен этой новостью. Он понял, что упустил возможность вновь пообщаться с отцом. Затем сын решил поехать в отцовский дом и заняться его делами, решить, что ему делать с обретенным состоянием. Когда он приехал домой к отцу, его сердце стиснула глубокая печаль. Он был полон раскаяния и начал плакать, понимая, что упустил возможность просто потому, что

не получил того, что хотел. Подойдя к кабинету отца, он увидел закрытые двери и остановился, боясь заходить внутрь. Наконец он взял себя в руки, вошел в кабинет и нашел его точно таким, каким помнил его все эти годы с их последней встречи. Он стал разбираться на столе у отца, просматривать бумаги и решать, что делать с его вещами. И вдруг он увидел, что на углу стола лежала та самая книга. Тут молодой мужчина не выдержал и разрыдался, понимая, что если бы он в тот день взял с собой эту книгу, все, возможно, и не пошло бы в точности, как он на это рассчитывал, но он точно не упустил бы столько возможностей. Сын взял в руки книгу, сожалея о своем давнишнем решении, и начал пролистывать ее, останавливаясь на отрывках, которые отец ему когда-то любил зачитывать...

И тут из книги внезапно выпал конверт. Молодой мужчина вскрыл конверт и обнаружил в нем ключи от машины и чек, в адресе которого значился офис того самого дилера, где он увидел ту самую спортивную машину. На этом чеке стояла дата окончания университета и слова: «Полностью оплачено».

Я рассказал вам эту историю, чтобы дать понять, что в нашей жизни не все происходит так, как мы того хотим. Не все в вашей жизни будет идти по заранее построенному вами плану. И эта книга не гарантирует вам того, что любой ваш замысел сможет осуществиться в точности так, как вы это видите. Но я хочу, чтобы вы запомнили кое-что очень важное.

Каждый из нас имеет возможность выбирать
свое будущее.

Даже если у нас не получается изменить ситуацию в соответствии с нашими желаниями, это еще не означает, что в итоге данная ситуация не приведет нас



к успеху. Большинство событий, с которыми мы сталкиваемся в жизни, если оставить их на самотек, не приведут нас туда, куда нам хочется. Но у нас есть возможность изменить их в соответствии с нашими желаниями, потому что мы обладаем такой силой. Ведь у нас есть выбор.

Потому что всё, абсолютно всё, возможно!



ПРИЛОЖЕНИЯ

ДНЕВНИК ОГРАНИЧИВАЮЩИХ МЫСЛЕЙ И УБЕЖДЕНИЙ

Дата	17.04.09
Ситуация	<i>Начальник поручил мне сделать презентацию перед сотрудниками отдела по работе с новым компьютерным приложением</i>
Мои мысли	<i>У меня не получится / Я не умею выступать на публике / Меня никто не будет слушать / Будет скучно, я буду волноваться, и все будут надо мной смеяться</i>
Мои эмоции	<i>Страх и паника</i>
Мое поведение, вызванное этими эмоциями	<i>Сначала сказался больным, чтобы не идти на работу / Потом собрался с силами и на работу пришел, но волновался и переживал несколько часов, задолго до презентации</i>
Предыдущий опыт, который, возможно, вызвал формирование негативных убеждений	<i>Когда в школе я делал доклады, меня никто не слушал, кроме учительницы. Из-за этого я решил, что не умею выступать интересно</i>

Дата	
Ситуация	
Мои мысли	
Мои эмоции	
Мое поведение, вызванное этими эмоциями	
Предыдущий опыт, который, возможно, вызвал формирование негативных убеждений	

СПИСОК МОИХ ПОБЕД



МОИ ЦЕННОСТИ

[illegible]

ЛИСТОК РАБОТЫ С ЦЕННОСТЯМИ

[illegible]

МОЙ СУМАСШЕДШИЙ СПИСОК

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____
- 6 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____
- 11 _____
- 12 _____
- 13 _____
- 14 _____
- 15 _____
- 16 _____
- 17 _____
- 18 _____
- 19 _____
- 20 _____



21 _____

22 _____

23 _____

24 _____

25 _____

26 _____

27 _____

28 _____

29 _____

30 _____

31 _____

32 _____

33 _____

34 _____

35 _____

36 _____

37 _____

38 _____

39 _____

40 _____

- 41 _____
- 42 _____
- 43 _____
- 44 _____
- 45 _____
- 46 _____
- 47 _____
- 48 _____
- 49 _____
- 50 _____
- 51 _____
- 52 _____
- 53 _____
- 54 _____
- 55 _____
- 56 _____
- 57 _____
- 58 _____
- 59 _____
- 60 _____



61 _____

62 _____

63 _____

64 _____

65 _____

66 _____

67 _____

68 _____

69 _____

70 _____

71 _____

72 _____

73 _____

74 _____

75 _____

76 _____

77 _____

78 _____

79 _____

80 _____

- 81 _____
- 82 _____
- 83 _____
- 84 _____
- 85 _____
- 86 _____
- 87 _____
- 88 _____
- 89 _____
- 90 _____
- 91 _____
- 92 _____
- 93 _____
- 94 _____
- 95 _____
- 96 _____
- 97 _____
- 98 _____
- 99 _____
- 100 _____



МОИ ЦЕЛИ ПО СИСТЕМЕ S.M.A.R.T.

МЕТОД БЕНА ФРАНКЛИНА — SWOT-АНАЛИЗ — ТЕХНИКА ПРОЦЕНТОВ

Метод Бена Франклина

Почему этот метод был назван в честь великого изобретателя — история умалчивает. Ведь столь простую технику использует в своей жизни почти каждый человек — даже не подозревая о том, что это — особый метод, имеющий свое название.

Известно, что Бен Франклин часто прибегал к подобной технике, когда ему было необходимо принять сложное или неоднозначное решение. И думаю, что любому из нас стоило бы перенять полезный прием у человека, который был не просто влиятельным политическим деятелем (одним из Отцов-основателей, принявшим активнейшее участие в формировании США как независимого государства), удивительным ученым и изобретателем (именно Франклин ввел общепринятое теперь обозначение электрически заряженных состояний «+» и «-»; выдвинул идею электрического двигателя; изобрел, в том числе, громоотвод и любимое многими кресло-качалку), но и удостоился чести стать «лицом» купюры в \$100.

Суть метода предельно проста — но это ничуть не уменьшает его действенности и эффективности! К сожалению, в круговороте эмоций, под давлением сроков и обстоятельств мы часто не находим времени и сил, чтобы проанализировать все плюсы и минусы принимаемых решений. Именно поэтому приходящий на помощь простейший прием может стать залогом принятия взвешенного, а не импульсивного решения. Итак, метод Бена Франклина.



1. Возьмите лист бумаги.
2. Разделите его вертикальной линией сверху вниз на две части.
3. Запишите в левой части все плюсы (преимущества, положительные результаты) решения, а в правой — все минусы (сложности, недостатки, потенциальные негативные последствия).
4. Сравните оба столбца и примите решение.

Всё.

«Как? — возмутятся читатели. — И на этом всё?»

Да. Но вспомните, сколько раз вы принимали решения, не подумав даже об этом. Почему хорошее решение часто называют «взвешенным»? Потому что основа мудрости — в сравнении положительных и негативных последствий любого решения. Именно этому и способствует техника Бена Франклина.

А что, если плюсов и минусов окажется поровну?

Отличный вопрос! Тогда приходит время использовать другие, более «продвинутые» техники.

SWOT-анализ

Например, использование SWOT-анализа — старшего брата метода Бена Франклина. Этот прием известен практически любому бизнесмену — и часто применяется при принятии деловых решений.

SWOT — метод анализа в стратегическом планировании, заключающийся в разделении факторов и явлений на четыре категории: **Strengths** (Сильные стороны), **Weaknesses** (Слабые стороны), **Opportunities** (Возможности) и **Threats** (Угрозы).

Этот акроним может быть представлен визуально в виде таблицы:

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	Strengths	Weaknesses
Внешняя среда	Opportunities	Threats

Акроним SWOT был впервые введен в 1963 году в Гарварде на конференции по проблемам бизнес-политики. Первоначально SWOT-анализ был основан на озвучивании и структурировании знаний о текущей ситуации и тенденциях.

Поскольку SWOT-анализ в общем виде не содержит экономических категорий, его можно применять к любым организациям, отдельным людям и странам для построения стратегий в самых различных областях деятельности¹.

Проанализируйте сильные и слабые стороны, угрозы и возможности каждого своего решения — и это сделает его гораздо более взвешенным и четким.

А что если у меня есть несколько вариантов, которые меня устраивают, но я не знаю, какой выбрать?

Что ж, и здесь есть помощники.

Так называемая «Техника процентов»

Я постараюсь объяснить суть этого метода максимально доходчиво — и прошу вас, не пугайтесь приведенных ниже таблиц. Вам понадобится только одна из них —

¹ По данным Википедии (<http://ru.wikipedia.org/wiki/SWOT>).

просто я решил объяснить каждый шаг отдельно, чтобы не возникало путаницы.

Допустим, вы решили купить новый телевизор, но никак не можете выбрать из нескольких вариантов. Именно здесь пригодится «Техника процентов».

Шаг 1. Определите варианты, из которых собираетесь выбирать.

Для примера возьмем 3 выдуманные модели телевизоров:

- 1) «Голубой экран ГЭ-100»;
- 2) «TV-5000»;
- 3) «Телеящик Т-2009».

Каждая из этих моделей имеет свой размер, цвет панели, цену и т. п.

Шаг 2. Определите важнейшие характеристики будущего телевизора.

Допустим, нам в будущем телевизоре важны:

- 1) цена;
- 2) размер;
- 3) цвет панели;
- 4) плоскость экрана;
- 5) мощность колонок;
- 6) качество цветопередачи.

Шаг 3. Определите, какой из параметров для вас важнее, и выразите важность в процентах.

Допустим, для нас важнее всего цена. И низкую цену мы оцениваем в 40% (из 100%) — т. е. решение о выборе на целых 40% будет зависеть именно от цены телевизора. Итак, начинаем заполнять таблицу:

Характеристики	Важность, %	Голубой экран ГЭ-100		TV-5000		Телеящик Т-2009	
1. Цена	40						
2. Размер	10						
3. Цвет панели	5						
4. Плоскость экрана	15						
5. Мощность колонок	5						
6. Качество цветопередачи	25						

Шаг 4. Поставьте оценку каждому из вариантов по каждому из важнейших параметров по шкале от 1 до 10.

Например, идеальной в вашем бюджете считается цена не более 50 000 рублей. «Телеящик Т-2009» стоит 52 000 рублей — это заслуживает оценки в 9 баллов из 10 возможных.

Характеристики	Важность, %	Голубой экран ГЭ-100		TV-5000		Телеящик Т-2009	
1. Цена	40	5		8		9	
2. Размер	10	9		2		6	
3. Цвет панели	5	9		5		7	
4. Плоскость экрана	15	3		9		5	
5. Мощность колонок	5	6		10		7	
6. Качество цветопередачи	25	8		8		8	

Шаг 5. Перемножьте каждую из оценок на важность каждого из параметров в процентах.

Например, «Голубой экран ГЭ-100» по характеристике «Цена» получает: $5 \times 0,4 = 2$.

Характеристики	Важность, %	Голубой экран ГЭ-100		TV-5000		Телеящик Т-2009	
1. Цена	40	5	2	8	3,2	9	3,6
2. Размер	10	9	0,9	2	0,2	6	0,6
3. Цвет панели	5	9	0,45	5	0,25	7	0,35
4. Плоскость экрана	15	3	0,45	9	1,35	5	0,75
5. Мощность колонок	5	6	0,3	10	0,5	7	0,35
6. Качество цветопередачи	25	8	2	8	2	8	2

Шаг 6. Сложите полученные дробные баллы по каждому из вариантов.

«Голубой экран ГЭ-100»: $2 + 0,9 + 0,45 + 0,45 + 0,3 + 2 = 6,1$.

Характеристики	Важность, %	Голубой экран ГЭ-100		TV-5000		Телеящик Т-2009	
1. Цена	40	5	2	8	3,2	9	3,6
2. Размер	10	9	0,9	2	0,2	6	0,6
3. Цвет панели	5	9	0,45	5	0,25	7	0,35
4. Плоскость экрана	15	3	0,45	9	1,35	5	0,75
5. Мощность колонок	5	6	0,3	10	0,5	7	0,35
6. Качество цветопередачи	25	8	2	8	2	8	2
		6,1		7,5		7,65	

Шаг 7. Выберите вариант, набравший наибольшее количество баллов по важнейшим характеристикам.

В результате подобного анализа, получается, что модель «Телеящик Т-2009» — оптимальный вариант, в наибольшей степени удовлетворяющий всем указанным нами важнейшим параметрам. Второе место с минимальным отрывом занимает телевизор «TV-5000», который также можно приобрести.



УПРАЖНЕНИЕ НА КРЕАТИВНОСТЬ

