

Алекс Новак

*Сам себе  
психолог*

*Третья*  
**КНИГА**  
**КОТОРОЙ**  
**НЕТ**

**16**

**ВОПРОСОВ  
К СЕБЕ,  
необходимых  
для выдающихся  
результатов**

 ПИТЕР®

Алекс Новак

*Сам себе  
психолог*

*Третья*  
**КНИГА  
КОТОРОЙ  
НЕТ**

**16**

**ВОПРОСОВ  
К СЕБЕ,  
необходимых  
для выдающихся  
результатов**

 ПИТЕР®



**Алекс Новак**

**Третья книга, которой нет. 16  
вопросов к себе, необходимых  
для выдающихся результатов**

© ООО Издательство «Питер», 2017

© Серия «Сам себе психолог», 2017

\* \* \*

*Лучшее время в жизни, чтобы заняться  
саморазвитием*

### ***Прямо сейчас!***

Мы постоянно чего-то ждем. Чуда, которое все время впереди, словно горизонт: увидеть можно, догнать – нет. Идут годы, мы взрослеем, забот и неотложных дел с течением времени становится все больше. И здесь нам бы осознать, что это мифическое будущее, которое мы ждем, само по себе не наступит, но не тут-то было. Нам просто некогда думать о будущем, когда на кусок хлеба нужно зарабатывать в настоящем. Иногда в голове появляются смутные мысли о том, что в жизни все происходит не так, как хотелось. О чем мы мечтали раньше? Какими видели себя во взрослой жизни? Не все даже вспомнят свои ответы на эти вопросы. Но если мы не достигли выдающегося результата ни в одной из областей до сих пор, это не значит, что все так и останется до конца наших дней. Человек способен влиять на то, что происходит в его жизни. Вы можете поменять все, что захотите. Читайте «Третью книгу, которой нет», чтобы поставить перед собой 16 вопросов и самостоятельно найти на них 16 ответов, которые придадут вам сил двигаться в том направлении, которое вы выберете сами.

# Введение

Эта книга уникальна, потому что уникальны ее читатели. Каждый поймет что-то для себя, даст самому себе оригинальные ответы и в итоге получит собственную комбинацию результатов.

Дайте себе право быть тем, кем хочется. Тянет вас писать книги, создавать и развивать собственный бизнес или, к примеру, собрать рок-группу – делайте это, несмотря ни на что. Не настанет день, когда к вам домой придет авторитетная личность (в той отрасли, где вы желаете достичь результата) и скажет: «Все, пришло время заниматься тем, чем вы хотите». Вообще никто никому разрешения не давал и давать не будет. Мы часто подсознательно ждем, что опытные коллеги зажгут зеленый свет и нам разрешат приступить к любимому делу. История показывает, что тех, кого мы считаем гениями, в свое время так же осуждали, не признавали (а то и вовсе сжигали на кострах). При определенном стечении обстоятельств общество идеализировало творца после его смерти, создавая вокруг него ореол мученика. С этого момента все поголовно начинали его почитать и сожалеть о безвременной кончине. Нам такой вариант не подходит.

Делайте то, что считаете нужным. Если вы будете достаточно упорным и нацеленным на результат (книга вам в этом поможет), то достигнете целей. Не стоит дожидаться счастливого случая, нужно создавать его самостоятельно. Будьте готовы к тому, что чем успешнее вы будете, тем больше зависти на вас обрушится (в виде грубых слов и даже нелестных оценок от тех, кого вы считали друзьями).

Но все равно, высокие цели и серьезные задачи стоят того, чтобы рискнуть. Потому что на другой чаше весов – обыкновенная жизнь. Непримечательная. Однообразная и серая. Страшно, но многие об этом как раз и мечтают, живя по принципу «лишь бы ничего не менялось». Боязнь рисковать – это предпосылка к проигрышу. Ведь если вы ничего не будете делать, другие начнут обходить вас на поворотах. Жизнь сама станет диктовать правила, и вы утратите инициативу.

## Величайшая проблема поколения

Я вижу проблему современности в тотальной серости, которая все больше заполняет этот мир. Люди стараются выделяться за счет модных смартфонов, новых коллекций одежды и прочей мишуры. Творческая работа, новый взгляд на решение старых проблем, собственный образ мышления отходят на второй план. Люди, стремящиеся к этому, зачастую становятся отщепенцами. Их считают как минимум странными (как же, не пытаются соответствовать духу времени!). Такая ситуация неслучайна. Разговоры о глобализации – не пустой звук. С помощью Интернета в целом и социальных сетей в частности производители товаров могут достигать практически до каждого. Культура потребления переросла в культ потребления. Нас стараются приучить к тому, что быть непохожим на остальных – это неправильно. Разумеется, это делается неявно. В лицо нам будут говорить только то, что мы хотим слышать. Точнее, что подсознательно хочет слышать каждый человек, подверженный внушению. А именно: что этот гаджет сделает вас умнее, этот дезодорант добавит привлекательности, а эта пара обуви прибавит общественного статуса и так далее. Приученные верить всему сказанному в СМИ, люди искренне считают, что слышат правду. Замечали, как некоторые даже гордятся, что купили «тот самый товар из рекламы»?

У вас, вероятно, найдется парочка знакомых, которые каждый день смотрят телевизор... для того чтобы сформировать свою точку зрения. Именно так – ее просто нет, и средства массовой информации готовы заполнить пробелы. Если вы не смотрите новости – поздравляю, вы не много потеряли. Когда в мире случается что-то действительно заметное, об этом всё равно все узнают – через Сеть или в конце концов по старому доброму сарафанному радио. При этом от лавины в большинстве своем бессмысленных слов и картинок вы избавлены. Бессмысленных, потому что ваша жизнь от того, что вы смотрите новости, не изменится. Да, что-то может пригодиться. Допустим, объявили, что на такой-то улице начались ремонтные работы, и вы теперь можете заранее спланировать свой маршрут. В основном же вы просто будете получать тонну негатива. К примеру, передадут, что в каком-то дальнем городе нерадивая мать оставила грудного ребенка на остановке. Да, вы будете переживать и обсуждать это за ужином. Но задумайтесь: в чем тут новость? Почему об этом нужно говорить на всю страну? Что-то ужасное происходит постоянно. Зачем же все это



передавать? А затем, что информация, которая заставляет вас переживать, дает вам сильные эмоции – и именно на них и подсаживается человек. Если же человек долгое время поглощает информацию, льющуюся с экрана телевизора, у него фактически вырабатывается зависимость. Действительно, если отключить электроэнергию, он будет чувствовать себя не в своей тарелке – проверено. Я не говорю сейчас о людях, которые время от времени включают ТВ (например, чтобы посмотреть матч любимой футбольной команды). Речь о зависимых – вы безошибочно можете их узнать, потому что они начинают транслировать в разговорах услышанную информацию. Поразительно, но каждый из них реально считает, что до всего додумался сам. Мысль о том, что потоками информации можно управлять и что одни и те же факты можно преподносить по-разному, им в голову не приходит. Чем более распространена подобная модель поведения, тем лучше для тех, кто управляет СМИ.

Но не обольщайтесь, если вы не из числа зомбированных. Сейчас модно бравировать игнорированием «зомбоящика». Человек может не без гордости заявлять, что «телевизор отупляет, и это не для меня», а минутой позже листать ленты социальных сетей, которые пестрят «приколами», псевдонаучными фактами, обнаженкой и прочим. Как вы понимаете, осознания того, что это бесконечное листание тоже приводит к отупению, не происходит.

## **Я приветствую будущего «нового вас»**

Однообразная жизнь затягивает. Мы перестаем мечтать о великом, начинаем довольствоваться сомнительными компромиссами и вообще уже «не ловим мышей». Перед вами книга, которая поможет успешно провести собственную «меняльную» революцию. Это война между вами старого образца и новой версией вас – с новыми убеждениями, ценностями, целями. Прошлый вы – необязательно плохой человек. Более того, скорее всего, хороший человек, который поддерживает добрые отношения с родственниками, коллегами, друзьями. Учится или работает (а может быть, и то и другое), о чем-то мечтает, что-то предпринимает – в общем, живет обыкновенной жизнью, особо ничем не примечательной. «Новый вы» – это все лучшее, что есть в текущей

версии вас, плюс инструментарий для достижения высоких целей. Нет ничего хуже, когда человек доволен всем и не хочет ничего менять. Парадокс, но самые успешные люди – это те, кто находится в состоянии постоянного поиска целей и живет в процессе их достижения. Когда человеку ничего не надо, он перестает быть человеком. Это уже не разумное существо, а примитивное растение, мечта которого – состояние абсолютного покоя. Таких людей много, и они считают, что им крупно повезло. Мужчине 30 лет, он живет с мамой и папой на их деньги и говорит, что счастлив, потому что ему повезло с родителями. Вот, мол, смотрите, какие они у меня молодцы – не гонят из дома, не заставляют работать за гроши, не наседадут по всем остальным вопросам. Такие рассуждения, как раковые клетки. Человек, который так говорит, ошибается: ему, наоборот, совсем не повезло с родителями. Потому что функция мам и пап – это в первую очередь воспитание до состояния готовности жить самостоятельно. Его же собственный отец в какой-то момент создал свою ячейку общества – вылетел из гнезда и сам стал главой семейства. Что же, ему, получается, не повезло с родителями? Те, кто хочет оберегать своих детей от всех бед нашего мира, нередко перегибают палку и создают тепличные условия. Дескать, успеет еще настрадаться. Проблема в том, что в момент, когда действительно придется действовать самому, этот мужчина будет не способен предпринять что-либо дельное. У него нет и быть не может ключевых навыков, необходимых для жизни в современном обществе, например, он не умеет зарабатывать деньги.

«Новый вы» – это стратегия непрерывной работы над собой. Люди, которые берут в руки эту книгу, никогда не будут довольствоваться малым. Сдавать квартиру, чтобы не работать и получать каждый месяц денежку, – не их мечта. Да, это неплохой вариант для достижения последующих высоких целей, требующих капиталовложения. Но это лишь этап на большом пути, а не конечная остановка. Я жму руку тем, кто понимает, что время неумолимо – его все меньше и меньше, а столько всего предстоит еще успеть. Мой подход требует самодисциплины (для систематического преобразования внутри вас). Но самодисциплина и страшные муки борьбы с собой – это не одно и то же. Воевать против себя не придется. Это мирная революция, которая пройдет не то что без единого выстрела, но даже без громких

слов – молча, но успешно. Более того, вам, вероятно, даже будет приятно наблюдать за собственными изменениями. Потому что наступать они будут быстро (вы сразу увидите результат).

Единственное, от чего я хотел бы вас предостеречь, – это желание все делать стремительно. Эта ошибка стала очевидной во время запуска моего проекта «Открытая книга». Я писал, что в день вы должны проходить по одной главе, тем не менее сразу же нашлись люди, которые в первые сутки выполнили недельный норматив. Более того, они еще и гордились («Смотрите, какой я смысленый, столько всего выполнил уже на старте»). Но это, разумеется, проигрышная стратегия. Люди, которые не умеют ждать, успеха в долгосрочной перспективе не добьются. Да, ждать неприятно. Хочется всего и сразу. Но если вы затеяли серьезную игру, будьте готовы к тому, что сразу результата не будет. Это как учить английский или практиковаться в игре на гитаре. Вы можете язык сломать или стереть до крови пальцы, но в первый же день не заговорите и не заиграете (я имею в виду более-менее серьезный уровень). Так и здесь: готовьтесь к марафону – и цели будут покоряться вам одна за другой с течением времени (при этом свой прогресс по этапам вы будете наблюдать постоянно). Кстати, ни один из тех, кто резво начал «Открытую книгу», так до конца и не дошел. Но это так, к слову.

## **Эхо – реакция мира на ваши действия**

«Третья книга, которой нет» – финальная часть трилогии. Ранее вышли «Книга, которой нет» (в ней шла речь о настройке призмы) и «Другая книга, которой нет» (в ней рассказывалось о том, что такое мана). И вот, наконец, перед вами завершение литературного проекта. И поговорим мы в числе прочего о том, что такое эхо и почему вам стоит заняться его настройкой и отладкой.

Если совсем просто, то эхо – это реакция мира на ваши поступки. В прошлых своих произведениях я приводил пример с автомобилем, и сейчас самое время его продолжить. Если провести аналогию, то призма – это конфигурация вашего авто (семейная легковушка, фургон для перевозки крупногабаритных грузов, спортивный болид). Мана – топливо. Вы можете собрать какую угодно конфигурацию машины, но если в ней нет бензина, то она не сдвинется с места. Мана –

измеримый показатель. Поэтому чем ее больше, тем дальше вы сможете уехать (более амбициозных целей достигнуть). Эхо – это карта местности. Да, у вас есть авто и топливо. Теоретически вы готовы ехать – но куда? Вам требуется некая навигация. Не просто названия улиц и проспектов, а карта с обозначением дорожных знаков и указателей и правила дорожного движения.

Все, что вы делаете, не остается незамеченным. Мир постоянно считывает вас – ваши мысли и поступки. От этого меняется и сам мир, и ваша жизнь. Если вы ничего не делаете – это тоже идет в зачет. Значит, вы выбираете ничегонеделание. Но имейте в виду, что ничего не делать и делать одно и то же – разные вещи. Подобно водной глади, жизнь восприимчива к вашим действиям. Бросьте маленький камешек – и он создаст большие круги, которые разойдутся далеко от того места, где он упал. Каждый день от вас исходят такие круги, и они пересекаются с другими кругами, потому что вы здесь не один. Хотите вы того или нет, но другие люди – часть большого внешнего мира. После встречи с одним человеком вы не в настроении целый день. Ничего не произошло, вы просто поспорили о чем-то, и это выбило вас из равновесия. А на следующий день вы встретили старого знакомого, который дал пару ценных рекомендаций, и вы уже не можете сидеть на месте – хочется скорее пустить все советы в дело, энергия зашкаливает.

Задача этой книги – дать вам в руки инструмент, который поможет интерпретировать сигналы мира, чтобы обращать их последствия себе на пользу. Это будет сделано с помощью вопросов. Вопросы вы будете задавать сами себе. Делать это нужно регулярно, но не часто. Одного раза в год вполне хватит. Это некая ревизия, которая не просто поможет понять, в какой точке вашего пути вы на самом деле находитесь, но и даст обновленную информацию о том, в каком направлении двигаться дальше. Если продолжить автомобильную аналогию, можно сказать, что вы обновите свои дорожные карты.

Книга поделена на три части. В первой мы поговорим о том, что уже произошло. Это путь, который вы проделали до того момента, как взяли в руки книгу. Вторая часть посвящена текущему моменту (слову «сейчас» и техникам, которые позволяют внести позитивные изменения в свою жизнь сразу). В третьей части рассказывается о том, что вас ждет в будущем. Не ждите предсказаний. Это будет

стратегическое планирование. Одни будут пассивно ждать счастливого случая, а другие будут сами его создавать. Вы управляете своей жизнью, и от вас зависит ваше будущее.

Наконец, в конце книги вас ждет еще один вопрос (16-й). Он безотносителен по времени, поэтому вынесен за пределы трех частей. Рассказывать об этом сейчас преждевременно, вы будете готовы ответить на него, когда ответите на предыдущие 15 вопросов (по 5 в каждом блоке).

Готовьтесь к тому, что легкой прогулки не будет. Всё серьезно, ведь от ваших ответов будет зависеть ваша дальнейшая жизнь. Поэтому не стремитесь быстро пробежаться по книге. Чтение по диагонали здесь неуместно. Это первое.

Второй важный момент заключается в том, что развитие не подразумевает остановок. Вы не можете один год заниматься собой, а на второй взять паузу. Точнее, можете, но тогда все достижения обнуляются. Конечно, у вас должны быть периоды отдыха, причем регулярно (об этом тоже поговорим), однако избегайте полной остановки работы над собой. Вы заплатите постоянной занятостью, но приобретете жизнь, о которой мечтает большинство, – активную, яркую, полнокровную. Наполненную достижениями великий целей и помощью тем, кто этого достоин. Сейчас сделайте глубокий вдох и, выдыхая, переходите к чтению первой части.

# Часть 1

## Вопросы про то, что уже случилось

У прошлого есть одна особенность, с которой мы не можем не считаться. В нем ничего нельзя изменить. Это не хорошо и не плохо – таковы правила игры. Но прошлое может быть вашим союзником при грамотном подходе. Да, у нас нет влияния на него, но мы можем опереться на полученный опыт, и тогда наши дальнейшие шаги будут более эффективными. Вы наверняка слышали, что многие успешные бизнесмены перед тем, как добиться успеха, множество раз терпели неудачи. Они находили в себе силы двигаться дальше... с учетом своего прошлого опыта. Поэтому каждая следующая попытка реализовать себя имела больше шансов на успех. В итоге настойчивые преуспели. Еще раз поясню: когда вы занимаетесь новым для себя делом, успех включает два компонента. Одной настойчивости недостаточно, нужны новые варианты. То есть каждую следующую попытку добиться результата вы должны совершать по-новому. Не сработало? Запускаем другой вариант. И он оказался неудачным? Ищем следующий.

Представьте себя в абсолютной темноте. У вас в руках камни, и вы должны разбить окно. Бросаете первый камень – он улетел далеко, значит, стены (и, соответственно, окна) нет. Поворачиваемся на 90 градусов, снова бросаем. Та же история. Еще 90 градусов влево. Бросок – и камень ударяется о что-то твердое. Вероятно, это доски. Хорошо, похоже, стекло может быть где-то между ними. Теперь попробуем кинуть булыжник чуть выше, чем предыдущий. Улавливаете логику?

Если бы мы не обращались к нашему прошлому, камень всегда летел бы в одном и том же направлении. Да, можно сказать, что необязательно всегда самому проходить все шаги, можно воспользоваться советами. К примеру, прочесть книгу о том, как бросать камни. Там написано, что перед тем как кинуть булыжник, нужно повернуться на 180 градусов. Верно, но такую книгу нужно еще найти и изучить. То есть к моменту, когда вы попадаете в темное пространство, эта книга тоже становится частью вашего прошлого. Вы

получили представление о том, как действовать. Из книги, из личного опыта или еще откуда-то – неважно. Главное, что ваше прошлое – первый помощник в движении к цели.

Но бывает и наоборот, когда прожитые годы становятся препятствием на пути к цели. К сожалению, часто человек этого даже не понимает. Не думайте, что в вашем случае такое произойти не может. В подобную ловушку попадали даже руководители крупнейших мировых предприятий, окруженные толпой мудрых советников. Вспомните, например, производителей фотопленки. Это была огромная бизнес-ниша с миллиардными прибылями. Но потом появились цифровые фото, и (обратите внимание) ни один производитель аналоговой пленки не занял хоть какое-либо заметное место в новой инкарнации того же фотобизнеса. Почему? Людей, принимающих решения, ограничивало их прошлое. Вместо того чтобы принимать его к сведению, они жили им. И если фотопленка успешно продавалась столько десятилетий, то почему именно сейчас все должно поменяться? Да потому что жизнь не стоит на месте! В digital-революции выжили только книги. Помимо уже упомянутых фотографий в «цифру» полностью перешли фильмы и музыка. И только бумага держит свои позиции. Кстати, если верить статистике, то, скорее всего, вы читаете именно бумажную версию этой книги. Ну а если вы из числа тех, кто предпочитает электронный формат, то могу вас поздравить – вы относитесь к прогрессивному меньшинству. На момент написания этих строк, по моим данным, лишь 3 % продаж приходится на цифровой вариант литературы.

Но вернемся к прожитому времени. Работу с ним можно охарактеризовать одним глаголом – анализировать. Просто набить шишек недостаточно, надо сделать выводы, чтобы ситуация улучшилась (или, как минимум, не повторялась).

## Вопрос № 1

### Какой навык я освоил?

Чтобы покорять недоступные ранее вершины, вы должны делать то, чего раньше не делали. Быть в этом продуктивным. Это достигается освоением новых навыков. Что такое навык? Знания, закрепленные на практике. Вокруг постоянно снуют люди, которые считают, что могут освоить без проблем что угодно. Они похожи на заядлых курильщиков, которые уверены, что могут бросить в любой момент. Вы не докажете им, что они находятся во власти иллюзии. Точно так же это работает и в обратном направлении. Человек искренне считает, что ему по плечу освоить любое дело. Поймите меня правильно: я верю, что каждый сам строит свое будущее и при должном упорстве может стать профессионалом в любой области. Сейчас речь идет о тех, кто готов покорять мир лишь на словах. Казалось бы, для чего сейчас обсуждать этих пустомель? Живут они где-то, держат что-то у себя в уме, да и ладно. Но эти строчки в книге необходимы, потому что вам нужно проверить самих себя на уровень ответственности.

В былые времена данное кому-то слово действительно что-то означало. И когда не было социальных сетей и мессенджеров, люди тоже договаривались о встречах. Они расшибались в лепешку, но выполняли обещанное. Сейчас можно легко отправить сообщение в духе «опаздываю на 15 минут» – и как бы нет никаких проблем: предупредил же! На самом деле налицо факт кражи четверти часа, и даже если человека известили о задержке заранее, он-то уже спланировал день и теперь должен сдвигать свой график. Присмотритесь к себе: на сколько процентов ваши слова соотносятся с делами? Давайте обойдемся без бравады. Вы отвечаете не мне, а самому себе. Поэтому делайте это осознанно. Это значит, что перед тем, как сформулировать свою позицию, нужно некоторое время анализировать себя самого. Возможно, имеет смысл спросить у людей, с которыми вы много общаетесь, о том, на сколько процентов вы, по их мнению, являетесь человеком слова и дела.



Но это второстепенная задача, хоть и важная. Основной упор на навыки. Оглянитесь назад и оцените, каким навыкам вы обучились за прошедшие 12 месяцев. К примеру, вы научились плавать. Или освоили английский язык на разговорном уровне. Что угодно. Стали писать тексты для собственного блога? Да, это считается. На новой работе научились вести бухгалтерский учет? Отлично! И так далее.

А что делать, если с ходу на ум ничего не приходит? Кто-то скажет, что прожил обычный год и ничего особенного не происходило. Как-то работал или учился, хобби нет (или есть, но на него не хватает денег). В общем, плыл по течению. Как быть? Отвечу – ищите зачатки навыков. Если вы ничему новому не научились за 12 месяцев, то ничего хорошего в этом нет. Заметная часть жизни прошла вхолостую. Не прикрывайтесь обстоятельствами и сложной ситуацией – это можно сказать про каждого. Не существует людей, у которых нет проблем, требующих решения. Только одни все равно находят время для работы над собой, а другие ноют, что жизнь несправедлива. Однако если вы нашли в себе силы признать, что новых навыков за год не прибавилось и что можно было бы распорядиться своим временем продуктивнее, это первый шаг на пути к победе над собой. Определите, где нужно было поднажать. Возможно, вы прочли книгу о том, как ремонтировать компьютеры, и уже начали сами чинить системный блок, но в последний момент родственники убедили нанять мастера. Или вы несколько раз ходили на свидания вслепую. Приходилось вам тяжело, потому что вокруг были незнакомые люди. В какой-то момент вы отказались от идеи проводить вечера таким образом и вернулись к привычному распорядку. Однако если бы вы продолжили, то через какое-то время освоили бы навык легкого общения с незнакомцами. Поверьте, это очень полезно – мир любит открытых людей, и зачастую птица счастья, за которой все охотятся, летит на расстоянии вытянутой руки.

В общем, идею, я полагаю, вы поняли. Определите, когда у вас была реальная возможность освоить навык, если бы вы приложили больше усилий. Когда через год вы снова спросите себя о проделанной работе, и у вас уже будет что ответить, потому что теперь вы не станете пропускать потенциально выигрышные возможности. Образно говоря, свой системный блок один раз нужно починить самому.

### *Ловушка ежедневной работы*

Когда мы ставим перед собой большую цель, ее обычно невозможно достичь быстро (это логично, иначе она была бы средней или даже малой). Но мы устроены так, что хотим получать быстрые результаты. Если прогресса не видно, мы начинаем хандрить, а еще спустя какое-то время вообще останавливаемся. Обычно это происходит в нескольких шагах от достижения результата. Наверное, так должно быть, иначе не было бы, к примеру, людей с большим пивным животом. Полный человек мог бы отправиться в спортзал, «отработать» выпитые литры – и живот таял бы на глазах. Сегодня чуть-чуть, завтра еще немного – и так до уровня Аполлона. Нет, так не будет. На большой скорости ничего серьезного в жизни человека (навыках и его внешнем виде) меняться не может. Конечно, можно прибегнуть к липосакции, но это не то, чем стоит гордиться. Дело в том, что когда люди приходят в зал... ничего не меняется. Первая тренировка, вторая, третья – отражение в зеркале как будто застыло. В итоге после месяца (аккурат перед тем, как первые результаты должны были появиться) человек плюет на занятия и уходит со словами: «В моем случае это не работает». И дальше, когда кто-то будет говорить:

«Слушай, тебе, может, на фитнес походить?», он со знанием дела ответит: «Ой, да был я на фитнесе этом – ничего не работает, людей только обдирают».

Отсюда вывод: откажитесь от гонки за сиюминутной выгодой. Представьте, что два человека долго стоят на остановке общественного транспорта. Один пошел пешком и получил таким образом быстрый результат: он с каждым шагом становится ближе к цели. Второй остался на месте и дождался автобуса. И потом поехал быстро. Он нагнал первого и перегнал. У цели он будет намного раньше, чем любитель прогулок. Да, я понимаю, что этот пример не совсем корректный в силу того, что человек, который остался на остановке, был пассивным и ничего не делал (просто ждал), в то время как пешеход взял решение проблемы в свои руки. В данном случае рассматривайте это с точки зрения стратегии. Ждущий поступил верно, он рассчитал шансы правильно, и если рассматривать как результат попадание в конкретное место, то второй сделал все как надо и при этом на старте не получил быстрого результата.

Не занимайтесь освоением новых навыков с полной отдачей. Нет, конечно, определенные усилия прикладывать придется, иначе не будет

толку. Но заниматься новым делом как самым важным в жизни не стоит. Другими словами, вам нужно работать в фоновом режиме. То есть вместе с основным занятием, а не вместо него. Если вы принадлежите к натурам увлекающимся, остерегайтесь эмоциональных всплесков. Рьяно начав, вы можете потом получить выгорание. В этот момент вам станет все равно. И не только по поводу нового дела, а и вообще по поводу всего вокруг.

Примеры есть даже в истории государств. Все слышали о Великой депрессии в США в 1930-х годах, но мало кто знает, что перед этой непростой эпохой в истории страны был «прилив», который именуется «ревущими двадцатыми». Избежать подобного эффекта можно, добавив дозированности в свою жизнь. Останавливайте себя, не давайте себе все свободное время тратить на что-то одно. Когда ребенок просит дать ему что-нибудь вкусненькое, можете вручить ему одну конфетку, а можете целый килограмм. В первом случае чадо получит удовольствие от лакомства и не пресытится. Во втором обьестся до боли в животе и потеряет интерес. Давайте себе по одной конфетке. Очень хороший вариант – осваивать одновременно два или три (если есть возможность) навыка. Так вы сможете диверсифицировать собственное время. Внимательный читатель спросит: «А как же быть с фокусировкой, о которой вы писали в прошлых своих произведениях?» Действительно, может показаться, что наблюдается некое противоречие, и если делать много дел параллельно, вряд ли получится провернуть все мастерски. Это так, но не в описываемом случае. Противоречия нет, потому что, как я писал выше, навыки нужно осваивать в фоновом режиме (относительно вашей приоритетной задачи). Это первое. Второе – навыки могут быть звеньями цепи, ведущей к достижению большой цели. Если вы, как вариант, стремитесь к собственному стартапу в сфере высоких технологий, то курсы программирования, тренинг по бухучету и проработка книг по найму и управлению сотрудниками хоть и разные задачи, но тем не менее ведут вас в нужном направлении. Наконец, третье. Вам не нужен (по крайней мере на этом этапе) мастерский уровень. Скажу больше: вас вполне устроит уровень «выше минимального». Имеется в виду, что среднестатистический человек вообще не разбирается в предмете. Тот, кто хоть что-то краем уха успел услышать и усвоить, обладает минимальным уровнем. Ваша

задача – стать еще на уровень выше. Проще говоря, не нужно ставить мировой рекорд в стометровом заплыве. Просто не утонуть и с небольшой скоростью плыть в выбранном направлении – в самый раз. Этой квалификации достаточно, чтобы определить, стоит ли занятие того, чтобы более глубоко погрузиться в его изучение. Вполне может быть, что вы решите остановиться. Да пожалуйста. Но плавать-то вы уже умеете! И этот навык с вами на всю жизнь.

### ***Впускайте возможности в свою жизнь***

Кто-то осознанно, а кто-то нет, но почти все мы со временем стараемся отгородиться от внешнего мира. Компанейские люди часто на поверку оказываются глубоко закомплексованными, просто они выбрали такой способ попытаться себя перебороть. В моду вошло постоянно слушать музыку в наушниках, а еще носить капюшоны – в итоге человек как бы замкнут на самом себе. Созданию невидимого барьера, отгораживающего от мира, служат также глубинные мысли, вынырнуть из которых может не каждый. Но сейчас не об этом. Факт заключается в следующем. По мере того как растут возможности для общения и через Сеть каждый может общаться с кем угодно, люди начали все чаще ощущать внутреннюю пустоту и одиночество. Письма, которые мне приходят на [write\\_to\\_novak@mail.ru](mailto:write_to_novak@mail.ru) (мой единственный почтовый ящик), подтверждают эти наблюдения. Действительно, даже в Интернете, где количество сайтов скоро приравняется к числу звезд на небе, обычный человек заходит всего на несколько из них. Изю дня в день, из месяца в месяц – одни и те же ресурсы, не более 7–10. К тому же неизменен даже порядок их посещения – это стало похоже на какой-то мистический ритуал.

Такая ситуация опасна тем, что, оградив себя со всех сторон, человек становится глух ко всему новому. До него трудно достучаться, он совершенно спокойно может пройти мимо интересной возможности. Поместив себя в кокон, мы обеспечили подсознанию иллюзию спокойствия и контроля ситуации (все идет как обычно, я знаю, что будет дальше). Но в том-то и фокус, что мы не знаем, а предполагаем. То есть делаем прогнозы на будущее. Свойство прогноза – наличие степени риска. Именно поэтому так популярны ставки на спорт. Если бы самая сильная команда по уровню профессионализма игроков всегда выигрывала – футбол бы никто не

смотрел. Это был бы не спорт, а математика – считай коэффициент умений и получай на выходе результат будущих соревнований.

Но происходит не так. Наиболее маститые спортсмены просто получают статус фаворитов. При этом рядом с ними есть пара темных лошадок, которые ждут не дождутся, когда можно будет сбросить лидера с Олимпа и занять его место, чтобы все потом повторилось. И если команда выигрывала пять матчей подряд, не факт, что в шестом победная серия продолжится. Отсюда вывод: не верьте прогнозам. В том числе собственным. Жизнь может перевернуть все с ног на голову. Но просто знать это – недостаточно. Вы должны использовать всю непредсказуемость себе на пользу. Как минимум нужно смотреть широко раскрытыми глазами на происходящее вокруг. Искать возможности активно. Отказаться от слова «нет», которое мы по привычке говорим всему новому. На свадьбах ведущий часто устраивает конкурсы и приглашает принять участие в них буквально каждого. Если окажетесь на таком мероприятии, обратите внимание, как люди начинают стесняться – машут руками, говорят: «Ой, ну что вы!» и все в таком духе. Однако если тамада все же уговаривает кого-то (берет на слабо либо еще как-то) попробовать свои силы в конкурсе, зачастую оказывается, что гость выступает на вполне приличном уровне. К примеру, красиво поет. Или зажигательно танцует. Да что угодно. Самое интересное, что человек получает порцию аплодисментов и потом уже сам спрашивает окружающих: «Ну как я выступил? Есть еще порох-то?» «Конечно, есть», – отвечают ему. И сверхновая звезда счастлива до конца вечера. Да, все так, но человек же не хотел ничего делать. Мог бы сидеть себе и попивать сок или что покрепче. То есть это не его заслуга, что он блеснул перед публикой, а тамады. И так в жизни: мы отмахиваемся от возможности себя проявить и/или попробовать что-то новое, но если этот барьер преодолеть, то потом удовлетворение от осознания собственного «Я» подстегнет совершать поступки.

***Не надо верить в себя. Надо сделать шаг в нужном направлении***

Очень часто приходится слышать о том, что обязательно надо в себя верить. Я со временем пришел к выводу, что это не так. Можете в себя не верить, если хотите. Иногда это даже полезно. В том смысле,

что, снимая с себя необходимость оправдывать ожидания (свои и окружающих), вы сбрасываете груз ответственности. Вы готовы потерпеть поражение. И это не будет катастрофой. Но на деле вы чаще будете побеждать, чем проигрывать. Не надо верить – протестируйте. Что вам стоит? Хуже не будет, цена ошибки нулевая. А если начнет получаться – отлично. Поэтому сделайте шаг. Когда немного страшно – сделайте шаг. Когда боитесь показаться неуместным – сделайте шаг. Когда думаете: «Куда я суюсь?» – сделайте шаг. Шаг в нужном направлении – направлении действия. Одно решительное движение может изменить вашу жизнь. Но нужно уловить момент, когда именно требуется приложить усилие.

### ***Итог. Нарбатывайте ваши навыки осознанно***

Будьте открыты возможностям и активно ищите их. Появляйтесь в местах, где вероятность успеха выше. Вы увидите, как многие важные процессы успешно проходят как бы сами собой. В поле ниже впишите, какие навыки вы освоили за последние 12 месяцев. Здесь же смело можете указывать те направления, по которым вы работаете в настоящее время, но результата (закрепленного на практике умения) пока нет. Конечно, если вы вчера записались на каратэ, то сегодня писать об этом не надо. Но если уже определенный опыт наработан и вы как минимум знаете в совершенстве какой-либо удар (пускай и один-единственный), то обязательно обозначьте это в поле.

**Навыки, освоенные мною за прошедшие 12 месяцев**

---

## Вопрос № 2

### От какой вредной привычки я отказался?

Об этой теме нужно говорить, начиная с формулировки понятия «вредная привычка». В нашем обществе устоялось мнение, что речь обычно идет про курение и употребление спиртного (неумеренное возлияние). Но сейчас я предлагаю взглянуть шире. Давайте считать вредной привычкой все занятия, которые отдаляют человека от реализации его миссии. Вот примеры «вредоносных» увлечений, которые нередко отнимают жизненные силы, но при этом не считаются вредными привычками: видеоигры, социальные сети, развлекательные телепередачи, азартные игры, успокоительные препараты. Требуется пояснение.

Если юноша иногда запускает приставку, чтобы поубивать виртуальных монстров, это еще не повод тревожиться. Проблемы начинаются, когда его ничто больше не интересует, когда единственное, от чего загораются глаза, – игровые миры, наполненные аватарами и другими персонажами. Или, к примеру, когда девушка периодически общается со знакомыми в соцсетях, нет ничего страшного. Но если она, едва проснувшись, тянется за гаджетом, чтобы сонными глазами просматривать обновления, это повод задуматься.

Так что сейчас нужно быть перед самим собой предельно честным. Это не так просто, как может показаться. Очень часто мы откровенны с кем-то, кто рядом. Себе при этом всей правды до конца говорить упорно не будем. «Ой, я такой забывчивый – всегда все из головы вылетает». Вы понимаете, что это не особенность определенного человека, а просто отговорка. Память – это то, что можно (и нужно) развивать. Но вместо этого мы будем упорно считать, что «вот такой уж я уродился», мол, вины моей здесь нет – обстоятельства сыграли злую шутку, теперь вот до конца жизни придется маяться. Запрещайте себе говорить в таком тоне. Вы и только вы ответственны за то, что происходит в вашей жизни. Это одна из ключевых мыслей моих книг. Более того, по сути все, о чем пишет ваш покорный слуга, – это инструменты для увеличения степени контроля за происходящим в

настоящее время и тем, что будет в будущем. В данном случае отказ от вредной привычки даст импульс к увеличению вашей жизненной энергии. Логика здесь следующая. Если вы избавитесь от того, что тянет из вас силы и/или сбивает с магистрального направления (достижения высоких целей), то процесс выполнения поставленных задач заметно ускорится. Проще говоря, если вы едете по дороге с гвоздем в колесе, то, когда вы это колесо поменяете, в пункт назначения доберетесь быстрее. Да, можно двигаться и на ободах (и говорить, что вы все равно решаете свои задачи), но так вы расходуете силы нецелесообразно. То есть вредные привычки не соотносятся с целью.

### ***Алгоритм избавления***

Выполнить нужно несколько действий. Первое – определить свои вредные привычки. Вы наверняка уже поняли, что речь идет не только о тех, которые напрямую влияют на здоровье. Ищите замаскированных врагов, которые могут казаться «отдыхом», «сменой деятельности» или просто «маленькой слабостью». Можете не отвечать сразу – понаблюдайте за собой. Теперь вы будете следить с зоркостью шпиона за всем, на что тратите свое время и силы. И если станет ясно, что вечерний отдых перед телевизором обязательно должен включать в себя коробку конфет, вы поймете: «Ага, вот оно».

Второй момент – осознанный отказ. Замок открывается легко, если есть ключ. А он у вас есть: вы знаете, что привычка тормозит вас, не дает полностью реализовать потенциал. Это не «небольшая слабость», а враг, и нужно иметь смелость взглянуть ему в глаза. Отказавшись, будьте готовы к контратаке. Если бы все было легко, никто не испытывал бы никаких проблем. Недаром говорят, что самая важная победа – это победа над самим собой. Так что не нервничайте, если наступит момент, когда захочется дать слабину. Это нормально. В голову начнут лезть мысли о том, что лучше отложить избавление от вредной привычки. Ненадолго – хоть на несколько дней. Главное – не делать ничего прямо сейчас. Если почувствуете в себе желание не браться за решение вопроса, а перенести час X на потом, значит, нужное время наступило. Именно в эту секунду и следует принимать решение избавляться от того, что мешает. Но есть еще одна уловка, которую может подкинуть разум. О ней тоже необходимо упомянуть.



## *Ловушка награды*

Человек так устроен, что для продуктивной деятельности ему нужна мотивация. И я сейчас говорю не о тренингах и специализированной литературе (хотя для многих это также представляет ценность). Речь о тех принципах, в силу которых мы соглашаемся делать те или иные вещи. Если не брать в расчет идейные соображения, то остается принцип «кнута и пряника», то есть наказания и вознаграждения. Каждый из них эффективен, но для всех по-разному. Проще говоря, на работе один сотрудник покажет свой максимум, если ему пообещать премию, а второй выложится на 100 %, если пригрозить увольнением. Применительно к нашей теме можно описать следующее наблюдение. Сами себя мы уволить не можем и бить тоже, скорее всего, не станем. Поэтому чаще по отношению к собственной персоне человек применяет позитивный фактор мотивации. Так называемым пряником здесь может выступать ваша вредная привычка. «Сделаю отчет и выпью пива», «Если успею с курсовой работой, на следующий день буду валяться дома и плевать в потолок», «Это была трудная неделя, могу позволить себе купить новые туфли». И все в таком духе. То есть мы оправдываем свою «маленькую слабость», выставляя ее бонусом при достижении определенной цели либо отдушиной (как что-то приятное в этом неприятном мире). Именно поэтому нередки случаи, когда человек понимает, что занимается самовредительством, но при этом считает, что «ничего не может поделать» и «если и от этого отказаться, то тогда вообще жить незачем».

Однажды я был свидетелем сцены, когда женщина, которая хотела похудеть, вечером первого дня диеты (!) набросилась на колбасу. На резонный вопрос о том, что происходит, она, активно нарезая ломтики докторской, ответила, что «без колбасы хочется в петлю лезть». И смех и грех. Ясно же, что отказ от колбасы не приведет ни к смерти, ни даже к ухудшению самочувствия. Вполне вероятно, что это самое самочувствие может улучшиться. Но это понятно всем, кроме того, кто эту фразу произнес. Для той женщины все было вполне серьезно – настолько глубоко ее привычка засела в голове, что силы воли не хватило даже на сутки. Все дело в психологии. Запретный плод сладок. И он вдвое слаще, если раньше мы имели к нему неограниченный доступ, а тут его у нас отняли. Это упущенное благо, и человеку

хочется за него зацепиться. Частный случай этой особенности нашего мышления используют маркетологи при продаже товаров и услуг. Когда вы видите в рекламе что-то вроде «Осталось только 10 штук» или «Акция заканчивается в это воскресенье», знайте, что коммерсанты давят именно на эту кнопку. Скоро шанс улетучится, так почему бы не воспользоваться им, пускай и сам товар не особо-то и нужен. Я не говорю, что все, кто передает такого рода послания, торгуют чем-то ненужным. Вполне может быть, что товары и услуги высшего качества, просто этот прием повышает прибыль (и вы теперь об этом знаете).

Завершая тему наград и поощрений, отмечу, что при умелом подходе это может хорошо стимулировать работоспособность. Просто для мотивации нужно выбирать что-то не входящее в разряд вредных привычек. Либо если вы действительно считаете, что без этого прожить не сможете, то устанавливайте награду не за минимальное действие, а за решение серьезной задачи. К примеру, полчаса видеоигры вы можете себе позволить не после четверти часа работы, а после написания раздела курсовой работы. И шопинг устроить можно не из-за трудной недели, а по факту приближения (измеримого) к вашей цели. Например, впервые проплыли самостоятельно 30 метров. Это можно немного отметить.

Хочу предостеречь вас от другой крайности, когда человек работает без остановки. Считает, что он постоянно должен быть занят и выпитая чашка чая отнимает драгоценные минуты, которые можно потратить на дело. Мы не роботы, и отдых требуется для более плодотворной работы в дальнейшем. Это обязательное условие, если вы хотите оставаться продуктивными. Поэтому трудоголизм – опасное для здоровья занятие. В какой-то момент организм сам решит взять паузу – и вы сляжете с болезнью. Так что не загоняйте себя, словно лошадь на скачках. Берите паузы. Небольшие, но регулярные.

### ***Что будет дальше?***

Когда вы высвободите энергию, начнется прилив сил. Но его вы будете ощущать только первые несколько дней, потому что дальше пойдет привыкание. Так устроен человек: мы привыкаем ко всему (ну или почти ко всему). Поэтому не сравнивайте себя с другими людьми, которые успевают намного меньше, чем вы. Это опасно – оглядываться

на окружающих и говорить: «У одного моего знакомого жена не дает продохнуть, пилит каждый день» (в том смысле, что раз у меня не так, то моя позиция более выигрышная) или: «У друга детства кредиты, а я никому ничего не должен». Подобные мысли порождают гордыню. Если тот, чью ситуацию мы рассматриваем, живет не так, как мы считаем правильным, то значит, мы сами более развиты, чем он. Так рассуждать нельзя, ведь не бывает правильной и неправильной жизни. Человек в любой момент стремится быть счастливым. Каждый делает это по-своему. И если чьи-то методы не резонируют с вашими, это не значит, что нужно осуждать. Ориентируйтесь на тех, кем восхищаетесь. Сравнивайте себя с ними, и пусть это сравнение будет не в вашу пользу. Да, может быть обидно, потому что кто-то распорядился своим временем более продуктивно. Но думая в этом ключе, вы получите мотивацию – захотите добиться лучших результатов, чем есть сейчас. С точки зрения достижения целей это единственно верная стратегия. Особенно с учетом того, что на каких высотах вы бы ни летали, все равно найдутся те, кто еще выше. Смотрите вперед. Под ноги тоже иногда нужно глядеть, но изредка и недолго, просто чтобы заметить камень или дыру в асфальте, обойти преграду и двигаться дальше. Причем именно в том направлении, где манящие горизонты особенно привлекательны – держите их в поле видимости.

### ***Играйте картами, которые у вас на руках***

Мы все разные. Кто-то высокий, другой хорошо запоминает цифры, третий прекрасно умеет сочетать цвета. Это я пишу к тому, что первые два вопроса этой книги идут рядом неслучайно. Избавляясь от вредных привычек, вы освобождаете пространство для освоения навыка. Прежде чем перейдем к третьему вопросу блока о вашем прошлом, предлагаю подумать о том, чтобы объединить эффекты от проработки первых двух. Потратьте пару минут и поразмыслите, каким образом вы используете время и энергию. Не давайте себе поблажек: чем больше вы тренируетесь, тем лучше результат. И наоборот, если, образно говоря, все время лежать на диване, то вы утратите способность на должном уровне делать даже то, что уже умеете.

Решите две задачи. Первая: если бы было полно времени, чем бы вы занялись? Проще говоря, на что вы потратили бы, скажем, год, если бы получили такой отпуск? При этом деньги у вас есть и работать в прежнем режиме надобности нет. Второй момент – от обратного. Представьте, что у вас очень плотный график (вполне может быть, что так и есть на самом деле) и появляется задача, которая требует один час вашего времени каждый день. Это срочное и важное дело. Вы не можете его отложить или делегировать, делать надо самостоятельно. Предположим, что месяца вам хватит. Вопрос: от чего вы бы отказались в своем ежедневном расписании, чтобы найти этот час? Причем эти 60 минут должны быть полностью свободными (решать какие-либо задачи параллельно – ехать на работу, к примеру, – не получится). Как вы выйдете из этой ситуации? Ответ «вместо сна» не принимается, потому как сон – необходимое условие для нормальной работы организма. Нельзя отказываться от того, что требуется для поддержания жизнеспособности.

## **Вопрос № 3**

### **В каком новом интересном месте я побывал?**

Я уже говорил, что однообразность происходящего негативно сказывается на творческом мышлении. А оно необходимо каждому, потому что этот мир двигают вперед люди, которые объединяют в единое целое миссию (занимаются любимым делом), ценность (дают другим людям то, что им действительно нужно) и решают задачи нетривиальными методами. Развивайте в себе творческие способности. Это как добавление контрастности в телевизор – оказывается, он не черно-белый. Вы будете поражены открывшимися шансами самореализоваться. Почитайте про модель «Артиста» в моей «Открытой книге», если хотите узнать больше. Сейчас я только скажу, что прокачка в этом направлении может быть внутренняя и внешняя. Внутренняя – это в первую очередь чтение книг. Если вы посмотрите фильмы о тюрьмах или почитаете интервью заключенных, то можете обратить внимание, что часто в них упоминаются книги. Художественные произведения заменяют людям свободу.

Они получают внутреннюю свободу, отдав внешнюю – так точнее. Ведь книги не только скрашивают досуг, они развивают интеллект, обогащают лексикон и улучшают воображение (а чем лучше оно развито, тем больше вариантов решения проблем вы будете находить).

#### ***Интервалы восприятия***

Интересная особенность нашего мозга заключается в том, что обычно мы запоминаем что-то отличное от обыденности. То есть вы можете три года ходить на работу, а потом на один день уехать в другую страну. И эта поездка окажется по прошествии лет не менее ярким воспоминанием, чем вся трудовая трехлетняя деятельность, вместе взятая. Все потому, что это был глоток свежего воздуха.

Наверняка вы часто слышали, как знаменитые писатели в интервью рассказывали, что любят писать в кафе. Кстати, кафе – излюбленные места авторов книг. Алекс Новак – не исключение. Свои произведения

я пишу в том числе и там. Так что вполне может быть, что мы с вами сидели за соседними столиками. Подумайте, почему литераторы часто выбирают именно кофейни? Думаю, что для вдохновения требуются новые впечатления. Если сидеть в четырех стенах, этого не добиться. Но когда вы оказываетесь в оживленном месте, но при этом как бы особняком – другое дело. Мимо вас проходят люди со своими историями. Можно придумать, как кто-то из них оказался здесь. И почему бы не пофантазировать, что произойдет с ними в будущем – через час, день или год. Проще говоря, писатели «разгоняют» себя до творческого состояния путем прямого контакта с неизведанным. Берите этот прием на вооружение. Если вы каждый день видите с одними и теми же людьми, устраивайте, например, раз в неделю вылазки в новые места: заходите в кофейни, на выставки, общайтесь с теми, кого там встретите. Искренне интересуйтесь другими людьми – они это почувствуют, и им будет приятно. А вы получите новые эмоции. Увидите новое, услышите, ощутите. Приведу пример. Бывало ли так, что вы знакомитесь с кем-то и потом какое-то время находились под впечатлением от нового знакомого? Будто ощущали послевкусие от общения. Если вы понимаете, о чем я говорю, – это именно то, что нужно испытывать постоянно. Здесь не бывает передозировки: чем больше людей вы знаете, чем больше мест повидали – тем лучше.

### ***Гимнастика для глаз***

Речь не о наборе упражнений для поддержания зрения. А о том, что с помощью глаз мы получаем больше всего информации. Не отгораживайтесь от мира, заставляйте себя видеть новое вокруг. Это должно войти в привычку (и она, поверьте, будет совсем не вредная). Гимнастика для глаз заключается в анализе увиденного. Прямо сейчас назовите самое яркое воспоминание за последние 12 месяцев. Работа с фокус-группой показала, что для большинства это путешествие. А сейчас главная мысль: путешествие в данной ситуации – это необязательно круиз на белоснежном лайнере или вылет на отдых в другую часть света. По сути, любая смена обстановки – небольшое путешествие.

Одно из 60 заданий «Открытой книги» предлагает сделать что-либо не так, как обычно, например пойти на работу новым маршрутом. И

это тоже своего рода путешествие. Потому что вы оказываетесь в местах, которых не видели, – это главное. Но ограничиваться такими ультраскромными мерами стоит только в случае цейтнота. Если у вас есть хотя бы один выходной в неделю, потратьте его на поездку. Туда, где вам было бы интересно оказаться. Я понимаю, что многие сошлутся на то, что «после напряженной рабочей недели единственное место, где мне хочется оказаться, – это теплая постель». Согласен, отдых нужен. О важности сна я уже упоминал. Но валяться сутки напролет в постели – не самое рациональное решение. Лучше хорошенько выспаться, а вторую половину дня провести на свежем воздухе (парке в другой части города). Вот увидите – вы почувствуете себя отдохнувшим человеком. Конечно, чтобы в выходной день выйти из дома без особой надобности, нужно принять решение, зато потом сами себе скажете спасибо.

Проблема в том, что не каждый способен принимать решения. Не из-за слабой воли или недостатка интеллекта, а в силу характера, помноженного на негативный опыт. Один раз ошибся, второй, третий. После пяти крупных промахов возникает страх. На первый план выходит мысль: «Если не делать – то и не ошибусь». Но именно такая логика фатальна. Когда главный мотив – не выиграть, а не проиграть, прорыв невозможен. Лидеры, в том числе главы государств, ошибаются, и довольно часто. Но это не значит, что у руля страны стоят недостойные люди. Просто они регулярно ищут новые варианты, тестируют их – и тесты дают различные результаты. Поэтому приучайте себя принимать решения, пусть и не самые блестящие. Это всяко лучше, чем отдать свою жизнь на волю случая.

Безусловно, нужно учитывать особенности характера. Кто-то, например, от природы пробивной, а кто-то скромный. Но это не значит, что люди не могут измениться. Они способны работать над собой, развивать свои положительные качества и сводить к минимуму негативные. И если в какой-то области вы слабы, не избегайте ее. Наоборот, приложите все силы, чтобы переломить текущее положение дел. Нам говорят, что мы должны работать только развивая заложенные в нас таланты. То есть если ребенок хорошо поет, его отдают на пение. Логично? Как бы не так. Не учитывается мнение самого ребенка. Кто-то скажет, что даже если чадо всей душой против, все равно нужно отправлять его на занятия, дескать, потом спасибо

скажет. Да, история знает пару таких примеров, но это единичные случаи. А сколько историй, когда принуждением у дитяти отбивали вообще всякое желание учиться чему бы то ни было? Суть в том, чтобы предоставлять ребенку право выбора, можно устроить для него «тест-драйв» кружков и секций. Главное – не сердиться, если ребенку ничего не нравится (или преподаватель не сумел найти подход, или занятия скучные). То есть не стремитесь любой ценой «пристроить» ребенка (это говорит о вашем сильном желании самореализоваться за счет сына или дочери, мол, сам я ничего из себя не представляю и жизнь проживаю самую обыкновенную, но дите мое будет вундеркиндом. Тогда я смогу гордо заявлять коллегам: «Моему годков всего ничего, а уже вон что умеет!»). Запомните: дети – не инструмент самореализации.

Основную мысль можно сформулировать следующим образом: готовьтесь учиться так долго, как только сможете. Учиться не в смысле просиживать штаны на студенческой скамье максимальное количество лет (вы ведь знаете о вечных студентах, которые, получив образование, идут за вторым, а потом за третьим и так до бесконечности). Имеется в виду прежде всего самостоятельная работа, которая включает в себя проработку книг, посещение курсов и тренингов (прицельно – под конкретную задачу), встречи и беседы с экспертами по нужному вам вопросу и многое другое, что далеко не всегда входит в понятие «классическое образование». Для того чтобы не просто получать информацию из разных источников, но и успешно ее усваивать (а в идеале еще и сразу опробовать на практике), нужна энергия. Недаром одна из лучших характеристик сотрудника любой компании – энергичный. Это значит, что человек не сидит на месте, постоянно что-то дельное предпринимает, ищет новые пути и не ноет. Энергичные люди не могут быть нытиками.

Мой вопрос звучит так: каким образом вы можете наладить постоянный приток жизненной энергии для саморазвития? Обратите внимание на словосочетание «постоянный приток». Это важно, потому что разовые «впрыски» (например, секс или кофе) не способны работать «вдолгую». То есть за подъемом будет спад. Движение по синусоиде нежелательно, гораздо лучше сделать так, чтобы уровень не зашкаливал (дабы потом не упал), а держался на приемлемом для решения текущих задач. Поможет то, с чего мы начали обсуждение



вопроса № 3, – путешествия. Для простоты понимания предлагаю разделить их на три группы – локальные, внешние и глобальные. Под локальными будем иметь в виду «смену картинки» в границах вашего населенного пункта (округа, района). Самое доступное, что можно сделать, – пройтись по улицам, где вы никогда (либо очень давно) не бродили. Конечно, такая смена обстановки незначительна, мало просто там оказаться, нужно еще фокусироваться на увиденном. «Вон забавная витрина. А вот этого дома здесь раньше, кажется, не было. А остановку тут так и не отремонтировали...» «Сканируйте» все, что попадает на глаза.

Чтобы организовать внешнее путешествие, отпуск, вероятно, не понадобится. Но и парой часов не обойдешься – нужно выделить день (или как минимум половину). Вам предстоит отправиться в другой населенный пункт (подойдет любой). Необходимо осознание, что вы не в своем городе. Когда окажетесь в совершенно новом месте, разглядывайте людей. Посмотрите, как они спешат по своим делам, не обращая внимания ни на что. Да вы и сами так бежите... когда находитесь у себя в городе. А сейчас вам доступен совершенно уникальный угол обзора ее величества жизни. Не смотрите на часы, бродите просто так, без цели. Вы ее уже достигли, просто приехав сюда, поэтому можно ослабить хватку. Купите мороженое или минеральной воды, пройдите по незнакомым улицам, вчитываясь в их названия. Посидите минутку-другую на лавочке, потягивая кофе. Почувствуйте «алхимию» происходящего вокруг. Представьте, что у вас мини-каникулы, вдохните волшебное ощущение свободы. Зафиксируйте его. В такие мгновения вы наполняетесь энергией. Велика вероятность, что после такого путешествия вы будете спать как младенец (а это лучший способ восстановления сил).

Наконец, пару слов про глобальные путешествия. Такие поездки совершаются не так часто, как хотелось бы. Конечно, сегодня многие работают сами на себя и не привязаны к рабочему месту. Если у вас есть возможность перейти на удаленную работу, обязательно рассмотрите этот вариант. Ноутбук, розетка и доступ к Интернету – все, что нужно, чтобы зарабатывать себе на жизнь. Неудивительно, что часто работа проходит в бунгало на Бали. Это реальность, и с годами она превратится в обычное явление. Дело в том, что автоматизация все больше влияет на производство. Если сто лет назад в цеху работали

100 человек, то сейчас справятся двое или трое операторов, которые следят за тем, чтобы машины функционировали исправно. Самая неудачная с точки зрения долгосрочной перспективы работа – та, где не нужно решать интеллектуальные и/или творческие задачи. Если работать придется именно руками, выполняя похожие операции, насторожьтесь: ваше будущее туманно. И даже если именно ваш завод останется в том виде, который есть сейчас, это еще не повод радоваться. Может закрыться соседний – и все, кто там работал, придут конкурировать с вами. К тому же наверняка найдется кто-то, кто будет готов выполнять ваши обязанности за меньшее вознаграждение.

Другое дело, когда вы выпускаете штучный товар. К примеру, вы классный дизайнер и отрисовываете логотипы для компаний. Или пишете тексты для рекламных буклетов. В общем, делаете что-то уникальное. Это совершенно другое дело, потому что у вас есть плацдарм для построения собственного бренда. Да, тексты тоже пишут многие, но здесь цена услуги решает далеко не всё, ведь на заводе деталь каждый рабочий изготовит одинаковую, а тексты копирайтеры создадут разные. Долгосрочный успех кроется в наработке репутации. Авторитет среди заказчиков станет вашим билетом на скоростной карьерный поезд. Если вы в том возрасте, когда нужно определяться со сферой деятельности, выбирайте нишу с учетом написанного выше. Если же вы свое дело выбрали давно, помните, что сильные люди способны изменить род деятельности и преуспеть на новом поприще. Мне нравится, как идет по жизни Николай Фоменко. В 80-е годы страна узнала его как бас-гитариста бит-квартета «Секрет». Десятилетием позже, когда популярность ансамбля пошла на спад, он стал актером и шоуменом – снимался в фильмах, вел передачи на ТВ и радио. А еще через некоторое время вообще ушел в автогонки. Фоменко основал команду «Маруся», и хотя она после громкого старта не оправдала надежд, Николай не побоялся заняться чем-то совершенно новым – и это вызывает уважение! Многие на его месте подумали бы: «Куда я суюсь, люди же засмеют!» А он взял и попробовал – снимаю шляпу.

Возникает вопрос: на каком из трех вариантов путешествия сконцентрироваться? На каждом – все три вида должны присутствовать в вашей жизни. Второй и особенно первый могут стать

результатом спонтанного желания сменить ненадолго обстановку, но третий требует тщательного планирования. Наверняка кто-то скажет: «Дальние путешествия – удел богачей. Те, у кого много денег, могут себе позволить дорогостоящие перелеты и пятизвездочные гостиницы. У меня каждая копейка на счету, о роскоши думать не приходится». Во-первых, состоятельные люди, поверьте, тоже дорожат каждой копейкой. Поэтому у них есть средства, они умеют не только зарабатывать, но и не терять. Во-вторых, путешествия сегодня стоят гораздо дешевле, чем раньше. Если обратиться в турфирму, то счет будет немалый, но если у вас есть компьютер с выходом в Интернет, можете считать, что вы сами себе турагентство. На сайтах бронирования жилья можно найти дешевые варианты размещения в хостелах или частных квартирах. Многие жители туристических городов зарабатывают тем, что сдают приезжим комнаты. Стоит это намного дешевле, чем топовые (и даже бюджетные) отели; находиться же хостел может напротив фешенебельной гостиницы. Конечно, нужно быть готовым к тому, что в вашей временной «резиденции» не будет ничего, кроме шкафа и кровати (а также Интернета и душа). Но если вдуматься, вам больше ничего на самом деле и не нужно. Так что не убеждайте себя, что без мини-бара и кабельного ТВ никак не обойтись. Очень даже можно обойтись! Ведь вы приезжаете посмотреть местные достопримечательности, а не лежать в номере отеля. Как вариант, можно отправиться в Барселону: узкие улочки готического квартала, живописный парк Гуэль, архитектура Гауди, пляж Барселонета, футбольный стадион «Камп Ноу», «оживший муравейник» на площади Рамбла, где можно за 1 евро купить добрую порцию паэли, не оставят вас равнодушными. Какой при этом изобилии вариантов времяпрепровождения смысл оставаться в номере? Туда нужно только возвращаться на ночь, чтобы выспаться.

Теперь пару слов про перелеты. Билет на самолет – удовольствие не из дешевых. Но и тут можно сэкономить. Речь о ранней оплате. Когда открывается продажа билетов на рейс? За полгода и более. И чем больше времени до дня вылета, тем цена ниже (и наоборот: по мере приближения заветного часа стоимость растёт). Проще говоря, чтобы «поймать» низкую цену, нужно накопить некоторую сумму, следить за предложениями на сайтах-агрегаторах авиабилетов и приобрести в итоге лучший вариант как минимум за 6 месяцев до отправки. Почему

такой срок? Как я уже говорил, так дешевле. Также за полгода можно собрать денег на карманные расходы даже при относительно низкой зарплате. Плюс даже если вы только сегодня устроились на работу, через 6 месяцев вам положен отпуск (так что ваше путешествие не сорвется).

Такой схемой отдыха с каждым годом пользуется все больше людей. Но многие все равно по старинке обращаются в агентства, чтобы им подобрали тур. Почему? Потому что не хотят брать на себя ответственность. *Дескать, что это за отдых такой, когда я должен ходить с кошельком по городу и бояться, как бы его не украли. Считать каждую копейку и думать, где бы еще сэкономить.* Забавно, но некоторые действительно так рассуждают. И не понимают, что, обращаясь в агентство, тратят намного больше. Для колоссальной массы людей эконом-способ – это вообще единственная возможность выбраться за рубеж. Их график работы и доходы не предполагают альтернативы. Поэтому вопрос весьма простой: вы хотите путешествовать или нет? Если да, то такие мелочи, как необходимость следить за кошельком, вас не остановят. Мы и так привыкли за своим бумажником следить, так в чем трудность?

Наконец, еще один момент: перестаньте считать путешествия роскошью и уделом избранных. Это жизненная необходимость. Если вы хотите достигать целей, пробуждайте в себе творчество. А оно, как машина бензином, «питается» новыми впечатлениями. Самое главное, что стоит уяснить: подготовка к путешествию – это уже часть путешествия. Когда вы начнете подбирать варианты поездки, читать отзывы о хостелах, рассматривать карту города, вы уже начинаете свой вояж. В этом и состоит вся прелесть – в позитивных эмоциях, которые нам дарит ожидание праздника. Вспомните детство, а точнее, приближение Нового года. Все вокруг говорило о том, что начинается волшебство. А еще можно было гадать – что же подарят. Это и называется атмосферой праздника. Сейчас взрослые любят причитать на тему того, что «те времена ушли безвозвратно». Новый год, мол, не радует и ощущения из детства навсегда оставили нас. Не верьте в это и не поддавайтесь панике. Эти чувства живут в нас, просто нужно уметь их пробуждать. И в тот момент, когда вы, сидя за компьютером, жмете кнопку «купить» на сайте по продаже авиабилетов, будет запущен обратный отсчет до приближающегося праздника. Вы почувствуете

ощущение легкости и необъяснимой радости. Попробуйте – создайте себе праздник сами.

## **Вопрос № 4**

### **С какими интересными людьми я познакомился?**

Я хочу, чтобы вы сразу обратили внимание на формулировку. Не «пообщался с интересными людьми», а именно познакомился. Речь о новых людях, которые появились в вашей жизни. Это значительно увеличивает скорость вашего развития при условии, конечно, что вы ищете для общения тех, кто знает и умеет больше вас. Простой пример. Если вы решили открыть свое дело и у вас нет знакомых, которые уже имеют опыт в бизнесе, то такими контактами нужно обзавестись. Ваше нынешнее окружение не знает, как это – открыть свое дело, и, соответственно, ничем помочь не сможет. В лучшем случае вы услышите слова поддержки, но, скорее всего, будет наоборот: друзья вместе с родственниками всеми силами станут отговаривать от попыток предпринять что-то самостоятельно. Вам даже будет казаться, что они как будто ждут, чтобы у вас ничего не получилось. Тогда они смогут сказать: «Ну мы же говорили!» Да, в некотором смысле так и есть. Ведь выходит, что если у вас получилось неплохо зарабатывать самостоятельно, а ваши друзья, которые все это время были с вами рядом, по-прежнему работают на низко-средних доходах, то они менее способны, так? Не ждите, что они это признают. Уж скорее вас объявят везунчиком, сектантом или преступником. Но признать ваши заслуги – нет, такого не дождетесь. Именно поэтому крайне необходимо найти контакты людей, у которых уже есть свое успешное дело. В таком случае вы сможете задавать вопросы, получать слова мотивации и обсуждать достигнутые результаты.

#### ***Доктрина общения с лучшими***

Нужно дать самому себе слово расширить круг общения. Включить в него тех, кто лучше вас. Бросьте все эти разговоры про то, что все люди одинаковы. Это не так – кто-то добился большего, значит, он знает, как достигать высоких целей. А кто-то другой всю жизнь думал, как бы поменьше работать и побольше потреблять. И вообще вел образ

жизни паразита – существовал, чтобы ничего не делать, и пользоваться благами родственников. И что – они равны? В гражданских правах – да. Но по уровню развития совершенно точно нет. Недаром говорят: «С кем поведешься, от того и наберешься». Другими словами, окружение определяет уровень человека. Соответственно, окружив себя теми, кто достиг тех же целей, какие вы сами перед собой поставили, вы попадаете в среду, где ваш будущий успех становится более вероятным.

Воспринимайте всех вокруг как потенциальных учителей. Когда вы общаетесь с человеком, подумайте, в какой области он эксперт или как минимум обладает большими знаниями, чем среднестатистический представитель общества. И когда вы поймете, что это за область, начинайте задавать вопросы. Вообще, меньше говорите и больше слушайте. Если есть возможность – записывайте, ведь всего все равно не запомните. Но есть и другая сторона монеты: вы должны отдавать. Иначе получится почти такое же паразитирование, но только не материальное, а ментальное. Грубо говоря, если вы пригласили нового знакомого в кафе и выяснили то, что вам необходимо для ваших целей, то как минимум угостите обедом. Заплатите за него. Если он будет сопротивляться, упираться не стоит. Но вообще оплатить его счет было бы логичным. Вы таким образом отдаете хоть какое-то подобие эквивалента (почитайте «Книгу, которой нет», если хотите узнать об этом больше). Фокус в том, что знания, которыми вы теперь обладаете, стоят гораздо больше, чем обед. Радуйтесь, что у вас есть возможность увидеться и поговорить. И придумайте, как отдать эквивалент, если нет возможности встретиться лично. Более того, это необязательно должно быть сопряжено с денежными тратами. Вы можете, например, оказать какую-либо услугу. Подумайте и обязательно оплатите добром тому, кто согласится вам помочь.

Промежуточный вывод: чем больше в вашей жизни интересных людей с весомыми результатами, тем лучше. Прореживайте свой круг общения. Оставляйте по возможности только тех, кто может вас чему-то научить. Если у вас есть друг детства, которому чужды ваши нынешние текущие взгляды и который не разделяет вашей жизненной позиции, не общайтесь с ним, потому что ни к чему хорошему это не приведет. Если вы не желаете сжигать все мосты, можете видаться со старыми товарищами, но как минимум сократите количество времени,

которое вы тратите на них. И освободившиеся часы проводите с тем, кем восхищаетесь. Это, конечно, в идеале. Однако посмотреть в Сети лекцию на нужную тему гораздо более ценное времяпрепровождение, чем бестолковые разговоры с теми, кто вас не понимает.

Людей, которыми нужно себя окружить, одним словом можно назвать «яркие». Это те, кто готов вставать рано, чтобы работать над чем-то интересным. Или наоборот – ложиться далеко за полночь, потому что спать не хочется, а хочется продвинуться к успешному завершению очередного проекта. У этих людей горят глаза. Очень часто они почти одержимы идеей, готовы ради нее на многое. Они верят, что делают нечто ценное для других. Это очень хороший показатель, когда человек верит в себя и свое дело. Он знает, что помогает окружающим и двигает этот мир вперед в силу своих возможностей. Если человек не верит в себя, то и сделать так, чтобы окружающие всерьез поверили в него, не получится.

Еще яркие люди любят делиться знаниями. Это у них в крови. Обратите внимание, как много сейчас различных конференций, форумов, видео– и аудиоподкастов, профессиональных блогов, книг. Все это говорит о том, что люди готовы отдавать свои знания. Берите их (многое можно найти в Сети бесплатно). Да, когда вы смотрите видео, то не можете задать вопрос. Но информацию-то вы получаете из первых рук. Составьте список уважаемых вами экспертов в нужной нише и найдите бесплатные материалы в Интернете. Это неплохой первый шаг, чтобы стартовать. Как минимум вы получите качественную информацию. Этого недостаточно, чтобы успешно завершить задуманное, но с такой первой ступеньки уже можно начать свой путь.

Следующий шаг – определить места, где можно встретить того, кто вам нужен. Возможно, проходят какие-то ежемесячные собрания клубов по интересам. Поищите также ресурсы, на которых проходит живое общение. Это могут быть профильные сообщества в социальных сетях, а также отдельные тематические сайты. Дальше вам нужно стать постоянным пользователем этих ресурсов. Как минимум прочитывайте все нужное вам, после этого начинайте общаться сами, переходите от потребления информации к ее непосредственному получению, а затем и к генерации. Не бойтесь вступать в клубы – их



члены не против, что появится еще один человек, разделяющий их идеи.

Очень часто мы становимся жертвами собственных предрассудков. Игнорируем то, что нам действительно по душе, из-за невесть откуда взявшихся псевдоубеждений. Только вдумайтесь, сколько прекрасных песен не написано лишь потому, что человеку, который впервые решил выступить на школьном вечере со своими скромными композициями, сказали, что «талантом тут и не пахнет». Люди, отмеченные печатью таланта, необычайно восприимчивы к критике. Поэтому и не обратил юный музыкант внимания, что одновременно с негативными были и позитивные отзывы. Но услышав слова о бездарности, многие начинают себя в этот момент ненавидеть. Спрашивать: «Куда я суюсь?» и заниматься самокопанием долгие часы и дни. Вот и получается, что музыкальный инструмент ложится на полку. А если близкие еще подливают масла в огонь своим «Займись уже чем-то серьезным», то происходит молчаливая катастрофа, ведь нет ничего серьезнее творчества и самореализации.

Почему многие считают, что изготавливать в заводском цеху десятилетиями одни и те же детали – это стоящее занятия, а сочинять музыку, писать тексты, рисовать – это что-то преходящее, второстепенное? Дело в том, что многим чужда творческая модель поведения. Они не хотят креатива, блестящих идей и дерзких решений. Им нужно только то, что ими самими называется словом «стабильность». Под этим подразумевается не что иное, как предсказуемость. Нужно, чтобы зарплата была 5 и 20 числа.

Чтобы отдыхать только в тех местах, где уже бывали. Чтобы дети пошли на ту же самую работу, что и у них. Это не плохие люди, просто такова их линия поведения. Во главе ее стоит страх перед неизведанным. Все, что нам незнакомо, автоматически плохо или как минимум нежелательно. При этом если такого человека отвести в новое кафе, где он ни разу не был и не собирался туда заходить, то потом он, если ему понравится, начнет там бывать постоянно. Однако сам он никогда бы не стал искать новые места, в них он оказывается только по воле случая (друг позвал отметить день рождения). Таких людей вокруг нас очень много. Почему я пишу «вокруг нас»? Потому что такого рода литература не может попасть в руки оголтелым консерваторам, главная цель жизни которых – «лишь бы ничего не

менялось». Полагаю, у вас тоже могли быть в жизни моменты, когда окружающие критиковали вашу деятельность, высмеивали, показывали пальцем, призывали «завязывать с этим». Если так, то вы на верном пути. Когда слышите голую критику, знайте: вы делаете что-то стоящее. Коллекционируйте такие отзывы, их (если все пойдет хорошо) будет только больше. При этом прошу разделять бездумную ругань и действительно серьезную критику. В первом случае вы слышите только общие фразы («плохо», «это смешно», «забудь про это»). Такие отзывы не несут в себе зерна смысла. Во втором случае вы получаете толковую обратную связь. Вам говорят, что можно улучшить. То есть мотив говорящего в данном случае – не сбить вас с пути, а подкорректировать направление работы. Цените такие слова, прислушивайтесь к ним, потому что если этого не сделать, можно закрыться ото всех и стать на самом деле никому не нужным. Ищите золотую середину и оставайтесь открытым к словам, которые звучат по делу. Не считайте себя безгрешным, каждый допускает ошибки – и это нормально. Ненормально повторять одни и те же промахи из раза в раз. А если не слушать вообще никого, то развитие если и будет, то в гораздо более мелких масштабах, чем те, на которые можно рассчитывать.

Проиллюстрирую примером. Есть люди, которые не могут не писать. Но некоторые из них писатели, а некоторые – графоманы. В чем разница? Писателю не все равно, что выходит из-под пера. Да, он может ошибаться и выдавать некачественные тесты, но... его это не устраивает. Он готов работать над собой, и в результате каждое новое произведение сильнее предыдущего. А графоман просто пишет, и все. При этом очень болезненно относится к критике, проще говоря, отказывается ее воспринимать в любом виде. Понятно, что ни одной более-менее сильной работы он в итоге произвести на свет не в состоянии.

### ***С кем вы проводите время?***

Я обожаю это упражнение, его нужно выполнять регулярно. Итак, вам нужно составить список из 10 человек, с которыми за последний год вы контактировали больше всего. Сюда войдут все – родители, начальник, друзья. Условие одно: время, которое вы провели вместе. На первом месте должен быть человек, на общение с которым

потрачено больше всего часов, на втором месте – следующий по этому показателю, и так далее. Задача серьезная, потому что в наше время человек редко остается один надолго, и эти 10 человек совместно используют огромное количество вашего жизненного времени. Когда список готов, рядом напишите ключевые навыки каждого из этой десятки. То есть в чем, по вашему мнению, каждый наиболее силен (можно указать одну область или несколько). Но только ничего не придумывайте, ваши записи должны быть реальным отражением ситуации. Если ваш друг просто продал пару вещей через доску объявления в Интернете, то это еще не значит, что он отличный переговорщик или маркетолог.

Когда вы написали сильные стороны участников вашего списка, посмотрите – научились ли вы этим навыкам у каждого из них или нет. Проще говоря, поймите, кого из них вы воспринимаете как учителя. Вполне может быть, что в вашем случае получится так, что напротив некоторых имен и поставит-то нечего. То есть вы и рады указать их профессионализм в той или иной нише, но этого нет. Человек реально не специалист ни в чем. Это нестрашно, более того, многие люди и не стремятся стать профи (ставьте прочерк напротив их фамилий). Какое число из топ-10 вообще ничему не способно вас научить? Каждый прочерк – определенное количество вашего времени, особенно если это верхняя половина списка. Дальше определите, с кем из реальных спецов вы общаетесь на тему их компетенции. У кого из оставшихся в списке вы реально учитесь (пускай и в фоновом режиме) чему-то новому? Одно общение на нужную тему уже развивает вас. Проще говоря, если вам интересен фондовый рынок и вы обедаете с брокером, то наверняка что-то интересное и ценное для себя узнаете. Просто потому что он будет говорить на нужную тему, а вы можете задавать вопросы. Не исключено, что в вашем списке есть профессионалы в определенной области, но вы с ними не общаетесь на эту тему. Например, друг детства стал кардиологом. Вам это не очень интересно, и вы предпочитаете на встречах говорить о футболе.

Предположим, что всё же есть те, у кого вы так или иначе учитесь. Вопрос такой: в какой степени полученные знания приближают вас к собственным целям? То есть если ваш знакомый брокер дает информацию об акциях и облигациях и вы при этом владелец бизнеса, то, вероятно, эти знания заслуживают того, чтобы их усвоить и

разобраться, что к чему в этом деле. Но если ваша цель – играть рок-музыку, то данные о положении голубых фишек оказываются бесполезными. В итоге предлагаю взглянуть на то, какие результаты вы получили. А если точнее, то сколько человек из вашего импровизированного хит-парада реально полезны вам в плане достижения целей. Резюмируя, можно сказать, что для этого требуется выполнение трех условий. Первое: человек является профессионалом в определенной теме. Второе: вам эта тема близка, и знания в этой области вам необходимы. Третье: при общении вы эти знания получаете (то есть учитесь). Если из 10 хотя бы 1 человек подходит по трем требованиям, могу вас поздравить – это уже кое-что. Вы уже не стоите на месте, особенно если нужные люди указаны в первых строчках. Но если такого не наблюдается, это повод задуматься. Получается, что вы тратите свою жизнь на тех, кто ничем вам не помогает в плане достижения целей. И неважно при этом, помогаете ли вы им. Отдавать и брать нужно одновременно. Когда мы делимся всем в ущерб собственным интересам, это не заслуживает восхищения, потому что такая стратегия исключает вариант, при котором мы добиваемся успеха. Другие да, мы – нет. В любом случае прошу вас сохранить этот список и вернуться к нему через год. Есть вероятность, что за год вы частично измените круг общения: появятся новые лица и, наоборот, некоторые исчезнут.

Проводите время с полезными людьми и будьте полезны для них. Не бойтесь отказывать во встречах тем, кто пожирает ваше время. С каждым днем его все меньше, и если окружающие его не ценят, это не значит, что вы должны уподобляться им. Часы идут безостановочно, задач, требующих решения, много. Тратьте время с умом и не рисуйте идеалистические картины («Он изменится!», «Она возьмется за голову!»). Да, такое может быть, но вообще коренной перелом в образе жизни происходит очень и очень редко. Скорее всего, те, с кем вы общаетесь сейчас, останутся такими же и через десять лет. Так что не откладывайте решение в долгий ящик. Придумайте, как улучшить этот список в ближайшее время. И конкретно – какой следующий шаг нужно сделать, чтобы изменения отразились максимально быстро (кого включить в список/кого исключить).

*Итог.* Грамотное распределение времени нужно не только при стратегическом планировании, решении задач и других делах, которые

мы привыкли считать важными. Нужно понять, что чего-то «неважного» в жизни вовсе не существует, потому как бы вы ни потратили час отпущенного вам срока, больше его у вас нет. Если вы, к примеру, решили поваляться на диване перед телевизором, это значит только то, что для вас важно именно это. Осознание собственной «невечности» отрезвляет. Еще в детстве мы смотрим вперед с надеждой. Нам кажется (да и все вокруг говорят), что вся жизнь впереди. Однако когда вы достигаете 30 лет, становится ясно, что никакое светлое будущее не наступило. Точнее, что-то пришло, но это мало соотносится с тем, что нам представлялось. Раньше казалось, что прожившие на этой земле целых три десятка – это ВЗРОСЛЫЕ люди. Серьезные, умудренные опытом и ясно понимающие, в какую сторону направлять свой корабль жизни. Теперь же, глядя на друзей и подруг, понимаешь, что никакие они не взрослые. Это все те же пацаны и девчонки, просто теперь они, как бы это сказать деликатнее, в каких-то других телах. Больше живота, меньше волос на голове, но в целом узнаваемые персонажи, которых привык видеть постоянно. Туманная догадка, что ты в ловушке времени, приходит, когда смотришь на старые фотографии. Думаешь: «Ого, сколько лет прошло!» Иногда даже хватает сил, чтобы решительно дать себе слово «жить по-новому» и остаток дней посвятить путешествиям и саморазвитию. Но проходит день-другой – и ворох будничных проблем накрывает с головой. Все, о скоротечности времени никто не вспомнит до дня рождения или Нового года.

Может возникнуть вопрос: а что делать-то? Стало понятно: время неумолимо. А дальше-то что? А дальше ежедневное планирование своего графика. Недаром эту тему я поднял именно в теме про новые знакомства. Мы тратим часы на общение с людьми. Так выбирайте этих людей сами! Ищите контакты с новыми интересными людьми и отказывайтесь от пожирателей времени, даже если лучший друг зовет выпить пива или подруга предлагает поболтать по телефону.

У вас нет ни секунды на такие контакты. Это все равно что ехать на машине на полной скорости в стену и вместо того, чтобы искать ногой педаль тормоза (то есть делать то, что реально позитивно влияет на вашу жизнь в целом), настраивать радио в поисках любимой песни (то есть заниматься легким и приятным, но совершенно бесполезным делом). Не можете полностью избавиться от пожирателей времени, так

хотя бы сократите контакты. Подберите вескую причину – обычно подходит «нужно работать» (по основному месту занятости, дома, на даче – где угодно, лишь бы отстали). Единственное, чего точно не стоит делать, – выдавать всю правду в лицо. Во-первых, не поймут. Ни мотивов ваших, ни поступков, ни целей. Сколько ни старайтесь, все будет без толку. А во-вторых, обидятся. Скажут, что вы зазнались, «словили звезду» и еще много чего разного. Поэтому не лезьте на амбразуру. Тем более что глаза на происходящее вы никому все равно не откроете. Чтобы поменялся взгляд на это мир, нужно иметь желание его поменять. Так что не взваливайте на себя роль проповедника. Хотят другие спустать свое время, ну так и не мешайте им.

## **Вопрос № 5**

### **Что я сделал для реализации своей миссии?**

#### **(+ Большой поступок)**

Я люблю повторять, что легче всего живется тем, у кого определена миссия. Эти люди просто могут при принятии любого решения включать фильтр «а это приблизит меня к цели или нет?». В таком случае тут же становится понятно, имеет ли смысл совершать тот или иной поступок. Разумеется, бывают ситуации, когда нельзя однозначно ответить, тем не менее у вас все равно будет понимание общей стратегии (и пусть косвенно, но соотнести с ней можно что угодно). Предположим, миссия человека – превратить родной город из отстающего в процветающий. Этот энтузиаст необязательно должен быть мэром, но он в любом случае обязан быть патриотом. Чтобы город развивался, из него не должна уезжать молодежь. Чтобы юные горожане не думали, как бы побыстрее переселиться в другие места, надо дать им всего одно – возможности. Возможности карьеры, возможности развития, возможности разнообразного отдыха. Поняв это, наш герой решает открыть бизнес-акселератор – пространство, где встречаются активные юноши и девушки с целью создать свое дело. Начинать можно с самого малого: за неделю оформить документы и зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель, а еще через неделю открыть продажу пирожков за углом. Или, к примеру, владеющие языками могут основать небольшую студию переводов и брать заказы со всего русскоговорящего пространства в Интернете. Было бы желание, нишу найти вполне реально. Теперь представьте, что этому человеку предлагают бесплатно выступить на форуме для кадровиков и рассказать о современных бизнес-моделях и новых способах поиска/собеседования/найма сотрудников. На первый взгляд непонятно, в чем здесь выигрыш. Нужно готовиться, репетировать, а потом (испытывая стресс) вещать со сцены. И все это без гонорара. Но жизнь тем и прекрасна, что помимо явного есть еще второй, третий и

другие уровни эффекта происходящих событий. Поразмыслив, наш герой соглашается, потому что со сцены он может сделать объявление. Пользуясь тем, что в зале собрались HR-специалисты, высказывает предложение работать самостоятельно. Он собирает основателей стартапов, которым нужны работники на разные должности. Оплачивается не очень, но есть опыт и поле для роста. А тут кадровики, то есть люди, через которых проходит огромное количество резюме, – можно найти общие точки соприкосновения и придумать нечто любопытное.

### ***Цена ошибки***

Риск – спутник победителей. Причем спутник постоянный. Те, кто поднялся на вершину, видны окружающим. Все вокруг могут на них посмотреть и оценить достижения – вот как высоко забрался! При этом мало кто задумывается над самой природой успеха. А точнее, над ее слагаемыми – упорством, видением цели, самообразованием, умением найти нужных людей и так далее. И получается, что, с одной стороны, люди глядят на того, кто смог найти свое место под солнцем, и хотят того же, а с другой – не желают что-либо предпринимать для этого. А точнее – рисковать. Если остановить людей на улице и спросить, хотели бы они открыть свое дело (имеется ли в принципе желание перестать работать с 9 до 18 и до 65), некоторые скажут: разумеется, да. А вот на следующий вопрос ответа не последует. Звучит он так: «Каким количеством денег вы готовы для этого рискнуть?» «Ах, рисковать надо? Ну это, наверное, пирамида какая-то. Или секта. А может, и то и другое, вместе взятое. Рисковать я не буду, уж своими деньгами точно». Тот, кто рассуждает подобным образом, никогда не станет предпринимателем. Точка. Бизнес – это риск в открытой форме. Быть нанятым сотрудником – риск в скрытой форме. Да, может быть, и вам доводилось присутствовать в курилках компаний, где намечается массовое сокращение. Люди стоят, смолят одну за другой и обсуждают шансы на то, что не уволят, а конкретнее, у кого этих шансов больше. В такой ситуации уже поздно что-то делать, от сотрудников мало что зависит – кого скажут сверху, того и освободят от занимаемой должности. Освободят будут, кстати, именно предприниматели – сами-то они уменьшенным числом персонала будут управлять дальше.



То есть вопрос не в самом риске, а в управлении им. Вы способны выбирать, чем именно и в какой степени рисковать. Пользуйтесь этой возможностью, тем более что большинство затей имеют низкий порог тестового входа. Или, проще говоря, стоимость ошибки невелика. Это значит, что на кон вы ставите не очень много, а перспектива открывается широкая. И если вы проиграете, то выйдете из дела с минимальными потерями. Но если одержите верх, то преуспеете по-крупному. Учитесь оценивать этот параметр. Как только открывается какая-то возможность, и вы начинаете обдумывать варианты, как ею воспользоваться, сразу в этот момент оценивайте, сколько и чего именно вы заплатите в случае, если потерпите неудачу. Причем платить можно не только деньгами. Рискуют люди временем, репутацией, здоровьем – чем угодно. Определите значение этого параметра и только после этого принимайте окончательное решение.

### ***Снова о миссии***

На мою почту [write\\_to\\_novak@mail.ru](mailto:write_to_novak@mail.ru) приходит много писем на тему миссии. Точнее, люди пишут, что не могут определить, что именно является главным в их жизни. Я вижу в этом очень хорошую тенденцию. Не в том, что немало среди нас тех, кто не знает, что делать с отпущенным временем. Добрый знак в самой постановке вопроса – люди начинают искать на него ответ, и это отлично само по себе. Один этот поиск даст многим такие результаты, что жизнь может поменяться в корне. Но сейчас не совсем об этом. Я хочу сказать три вещи по поводу поиска миссии. Первое: не ищите ее специально. Скорее всего, не получится перебирать разнообразные варианты, «примеряя» ту или иную высокую цель, и в результате остановиться на чем-то окончательно. В широком масштабе, да еще и сознательно, такой вопрос решается далеко не всегда – вы должны почувствовать, можно даже сказать, нащупать свое дело. Главное, что нужно сделать на старте, – определиться с общим направлением. Например, «я хочу заниматься творчеством». Эта идея вам нравится? Если да – копните вглубь. Пробуйте играть на гитаре, напишите рассказ, возьмитесь за краски, сочините пару рифмованных строк и так далее. Это гораздо более целевой поиск, чем «выстрел картечью», когда сегодня вы открываете автосервис, завтра преподаете ораторское мастерство, а

послезавтра устраиваетесь на стройку. Так тоже можно поступать в крайней ситуации, но рекомендуется все же сузить сектор поиска.

Теперь второй момент, о котором обязательно нужно сказать. Совет такой: не расстраивайтесь, если не можете прямо сейчас определиться с миссией. Вы не одиноки, многие люди годами и даже десятилетиями размышляют, пробуют, разочаровываются и идут дальше. Более того, бывают ситуации, когда выбранная миссия начинает требовать корректировки. Об этом вы еще прочтете на страницах книги. Пока же просто запомните, что спешка здесь не нужна. Просто откройте глаза и смотрите вокруг себя. Кто ищет, тот всегда найдет. Но не подгоняйте себя, это похоже на начало отношений. Если парень будет чересчур назойливым, то девушке, скорее всего, это не понравится, и она не станет всерьез воспринимать такого ухажера. Отстранитесь чуть-чуть, остыньте – и вскоре увидите позитивные преобразования.

И третье: не слушайте других. Окружающие любят поучать и наставлять. Такая уж у нас природа – все вокруг считают своим долгом стрелять советами, словно из автомата. Причем обычно это поверхностные советы, малоприменимые на практике. Неудивительно, ведь читать нотации легко, а предложить разумную программу действий значительно труднее. Отсюда вывод: все советчики мало что сами понимают про себя, потому что действительно мудрый человек не станет навязывать свою точку зрения, он лишь вопросами подтолкнет вас к формированию собственной. Так что смело забудьте про слова окружающих, если что-то в глубине души противится этому. Разумеется, это касается лишь вопросов миссии (по-другому – дела жизни). Здесь не может быть авторитетов, ведь рассматриваемый вопрос очень личный.

Резюмируем все три пункта: не слушайте никого, не отчаивайтесь в случае, если не получается определиться, и продолжайте поиски. По возможности сужайте область поиска и не давите на самого себя – позвольте задаче какое-то время оставаться нерешенной, это нестрашно.

### ***О значимости миссии***

Если говорить языком метафор (а вы, наверное, уже заметили, что мне нравится это делать), то можно обозначить миссию как спасательный круг. Вы можете быть в воде один-одинешенек, но если с

вами круг – вы вряд ли утонете. Конечно, может начаться шторм, но тогда не поздоровится не только вам, но и вообще всем, кто будет поблизости. Представьте, что у вас есть круг и вы видите вдалеке землю (цель). Вам легче к ней плыть, чем если бы спасательного круга у вас не было: можно плыть, не переутомляясь, можно делать перерывы – круг не даст пойти ко дну. Если с вами рюкзак – вы можете взвалить его на круг и толкать перед собой.

### ***Большой поступок***

Теперь о большом поступке. Что это такое и почему об этом написано в теме про миссию? Большой поступок – это дело, которое будет жить годами и десятилетиями, а в идеале вообще всегда. Вопрос напрямую касается самореализации. И спрашивать себя: «Что я сделал с точки зрения истории?» нужно не реже одного раза в год. Потому что заниматься подобными масштабными проектами надо постоянно, ведь обычная тактика «ожидания лучших условий» не работает никогда. Пospрашивайте писателей или как минимум пробегитесь глазами по их автобиографиям, и вы поймете, что множество шедевров написано в условиях жесточайшего цейтнота. Кто-то «царапал» по несколько строк перед сном, другие умудрялись делать записи в блокнотах по дороге на работу, были и те, кто сознательно отказывался от выходных, чтобы продвинуться в написании своего произведения. Парадокс, но строгие условия подстегивают человека показывать свой максимум.

Обратите внимание, что квартиры часто покупают те, кто до этого снимал. Люди наелись такой жизни и готовы, образно говоря, воевать на два фронта – платить ипотеку и продолжать, пока строится дом, арендовать жилье. И напротив, те, у кого нет проблем с жилплощадью (например, можно жить с родителями), редко приобретают вторую квартиру, хотя, по идее, им это сделать проще (нет расходов на аренду). Дело в том, что ситуация, когда отступать некуда, подстегивает людей выходить из зоны стабильности. Просто не остается выбора – нужно стремиться вперед, иначе ничего не выйдет. Но когда опасность позади, приходит пора спокойствия, и человек снова постепенно останавливается, начинает себя жалеть и перестает работать с той отдачей, на которую способен. Отсюда вывод: создавайте себе жесткие условия – и вы будете достигать больших целей. Смело шагайте в неизведанное, потому что развитие именно

там. У вас уже сейчас есть все, чтобы совершить большой поступок. Подумайте сами, что именно это может быть в рамках вашей миссии. Один напишет книгу, второй построит дом, третий станет основателем приюта для животных – вариантов множество. Но окончательный выбор должны сделать именно вы. И да, большой поступок должен быть ежегодным. За 12 месяцев можно успеть решить фантастические задачи, если грамотно управлять временем. А это в свою очередь подразумевает умение разбивать крупную задачу на мелкие блоки. Моя любимая рекомендация: делайте сначала важное. Просто дайте себе установку на то, чтобы в начале каждого дня не решать накопившиеся срочные мелкие задачи, а делать пускай и незначительный, но все же вклад в продвижение большого поступка.

*Резюме.* Прошлое – это ваша личная энциклопедия. Обращайтесь к этому уникальному источнику знаний и опыта, чтобы определять свои действия в настоящем и планировать будущее. Не бегите от прожитых лет, даже если считаете, что они прошли неудачно. Ведь все познается в сравнении, и ваш уровень понимания своего теперешнего положения предопределен именно прошлым. Как говорят, вы не поймете, что такое подлинная красота, пока не увидите подлинное уродство. Также не нужно жить прошлым. Это другая крайность – раньше все было хорошо, времена благоденствия прошли, теперь все плохо. Идеализировать ушедшее время нельзя, потому что многое зависит от вас лично. Крестьянин не будет сидеть, глядя на непаханое поле, и думать, каким прекрасным и урожайным был прошлый год. Он начнет возделывать землю, даже если прогнозы обещают засуху. Это я к тому, что эпохи действительно сменяются, и когда уйдет текущая – найдутся те, кто скажет: «Вот раньше все было лучше – и власть, и общество, и отдельные люди». Поэтому не привязывайтесь к отрезкам времени – цените то, что имеете на сегодняшний день, и старайтесь улучшить положение дел. В завершение еще раз перечитайте свои ответы и подтвердите их. Возможно, после прочтения раздела целиком у вас возникли новые мысли и вы что-то захотите написать по-другому. После этого переходите к следующей части книги.

## **Часть 2**

### **Вопросы про то, что происходит сейчас**

Всю жизнь мы проводим в настоящем. То, что было, уже ушло, а то, что нас ждет впереди, еще не определено. Поэтому в любой момент времени напрямую вы влияете только на настоящее. Да, в свою очередь это влияние может быть основано на прошлом и ориентировано на будущее, но действия вы всегда предпринимаете именно сейчас, каждый миг отвечаете на вопрос: «На что мне потратить текущее мгновение?» Поразительно, насколько многие не ценят того, что с ними происходит в данный момент. Прошлое обычно представляется в светлых красках (беспечное детство, яркая юность, бурная молодость), будущее тоже рисуется в радужных тонах («заживем», «что-нибудь придумаем»). Это приводит к тому, что в результате человек так и не живет в настоящий момент. Вторая часть книги посвящена самому важному, что есть у человека, – моменту «прямо сейчас».

Отвечайте на вопросы предельно честно и максимально подробно. Чем более развернутые ответы вы дадите, тем легче будет их анализировать с целью модернизации собственных взглядов и планов.

## **Вопрос № 6**

### **Что мне говорит ощущение момента «здесь и сейчас»?**

Итак, ошибка, которая портит жизнь миллионам людей, – жертвовать сегодняшним днем ради мифического будущего. Человек купил дорогой смартфон. Устройство прекрасно – элегантность и красота, верх дизайнерской мысли. Но счастливый обладатель думает: «А вдруг я его разобью?» и хороший свой гаджет хоронит в уродливом металлическом защитном корпусе. И если спросить, для чего такое убожество, он скажет, что для надежности, ведь еще и от царапин и потертостей застрахован. Когда начинаешь выяснять дальше: а чем тебе потертости-то не угодили, на свет вылезает истинный мотив – чтобы продать потом дороже!

Забавно, но если посмотреть доски объявлений в Сети, вы заметите, что при абсолютно равных характеристиках идеальный смартфон от потертого отличается в цене процентов на 25. От силы 30. То есть продать его через несколько лет можно будет не за 10, а за 13 тысяч. И выходит, что обладатель красивейшего устройства несколько лет отказывал себе в удовольствии эстетического наслаждения от пользования смартфоном ради 3 тысяч рублей. Несколько лет ежедневного самоограничения ради 3 тысяч – это ли не трагедия?

И так во всем. Люди покупают новые костюмы и держат их в шкафу «для особого случая». В итоге за пять лет такие случаи наступали раза два-три – и костюм сам уже «постарел», и мода на такой фасон прошла. Нет бы носить и получать удовольствие. Но нельзя – нужен особенный день, повод. Или, к примеру, люди покупают машину и тут же надевают на сиденья тряпичные чехлы. Опять-таки, чтобы продать потом дороже. Вы же только что приобрели авто, зачем думать о продаже? Катайся и получай удовольствие. Но где уж тут!

### ***Как поймать момент «здесь и сейчас»***

Оцените, что происходит с вами в данный момент, когда вы читаете эти строки. На пару секунд отвлекитесь от текста и посмотрите по сторонам: что вы видите, слышите и чувствуете? Салон автобуса, шуршание колес по асфальту и скользкую гладь поручня? А может

быть, свое рабочее место, пересуды коллег и аромат мятного чая? Что бы это ни было – это ваш момент «здесь и сейчас». Нужно регулярно как бы пробуждаться, чтобы понимать, где вы и что в настоящее время делаете (а также зачем и почему вы это делаете). Главное – не забывать, потому что, читая, вы пребываете в состоянии осознанности, но позже оно пройдет и ваш разум заполнится огромным количеством разных мыслей, словно почтовый ящик, в которой давно не заглядывал хозяин. Поэтому вам нужно сделать так, чтобы что-то постоянно напоминало о необходимости осознания течения времени. Это не так трудно, как может показаться. К примеру, вы можете взять самоклеящийся стикер и написать на нем букву О. Приклейте его на монитор – и вы гарантированно будете наткаться глазами на эту бумажку. И не забудете о «включении осознанности». Если посмотреть чуть шире, то вы можете сделать такие якоря не только на рабочем месте. Дома, в машине и где бы то ни было – у вас нет ограничений. И разумеется, это может быть не только стикер. По сути, любой предмет способен выполнить роль напоминателя. Окружите себя ими – и вы через какое-то время почти физически начнете ощущать ход времени. Такое упражнение очень полезно: чувство лени пропадет. Апатия исчезнет, и по утрам вы будете вставать с горящими глазами. Нет ничего более мотивирующего, чем ощущение уходящего времени. Но когда вы заняты будничными делами и не даете голове думать, острота понимания того, что мы на этой земле ненадолго, притупляется. Именно поэтому человек смотрит бесконечные сериалы, читает приколы и новости. Он не дурак и не простака, нет. Просто если осознать скоротечность жизни, то приходится задумываться о том, чего достиг к своим годам. И если похвастаться нечем, лучше вообще этот вопрос не поднимать. Клик – и следующая серия. И только те, кто остро мыслит, каждый свой поступок соотносят с целями: локальными, средними и глобальными. Впрочем, об этом уже говорилось. Но считаю некоторые мысли столь важными, что каждая из них достойна отдельной книги. Однако такой возможности нет, так что я ограничиваюсь подачей базовых идей под разным углом.

### ***Стратегия присутствия***

В нашей жизни слишком много автопилота. С каждым годом список делегированных машинам функций и обязанностей, которые

мы выполняли раньше вручную, стремительно расширяется. Сегодня даже за газетой не нужно спускаться к почтовому ящику, все можно прочесть в Сети – планшет под рукой. Но всегда ли это хорошо? Не думаю, хотя по идее должно быть именно так. По логике, если человек раньше должен был сам выполнять задачу X, потратив на это 3 часа, а теперь, когда компьютер выполняет всю эту работу за 5 минут, свободными оказываются 2 часа 55 минут. Таким образом, чем больше автоматизации, тем свободнее должны быть люди. И к наступлению второго десятилетия XXI века мы все уже давно должны пребывать в бесконечной и абсолютной свободе – заниматься только теми вещами, на которые сами хотим тратить время. Посвятить себя развлечениям и вообще получать от жизни удовольствие. Но взгляните вокруг, и вы поймете, что этого не произошло. Более того, если присмотреться повнимательнее, станет ясно, что произошло ровно обратное. То есть люди вокруг, кажется, совершенно заняты. У многих нет и минутки, чтобы позвонить домой. Кто-то не находит времени пообедать. Некоторые даже жертвуют драгоценными часами сна ради того, чтобы что-то успеть.

Почему так происходит? Где все эти освобожденные часы, дни и недели, которые нам принес прогресс? Их нет и быть не может. Все дело в том, что в выстроенной логической цепи есть одна неувязочка. Мы считаем, что вновь приобретенное время нам как бы добавляется. То есть его у нас не было, и вот мы его получили, а это не так. Строго говоря, время не может добавиться – оно всегда определено. Его ровно 24 часа в сутки. Мы распоряжаемся только тем, как это время проводим. И когда появляются пробелы, они тут же заполняются другими делами. Так устроены многие современные люди – они постоянно опаздывают. И если тому человеку, который жалуется, что в сутках только 24 часа, дать еще столько же, то через месяц-другой он будет причитать: «Эх, жаль, что в сутках только 48 часов». Проще говоря, время ни при чем. Непунктуальный человек всегда будет опаздывать, даже если создать идеальные условия (они вместо того, чтобы подстегнуть его, наоборот, будут размягчать). Вспомните, как в школе постоянно на первый урок опаздывали именно те, кто живет к школе ближе всего. Учителя удивлялись – как же так?! А на самом деле ничего удивительного нет – комфортные условия сыграли злую шутку. Но верно и обратное. Тот, кто умеет ответственно работать над



решением задачи, сумеет добиться своего, даже если занятость у него колоссальная и она, как кажется, должна отнимать все силы и время.

Вы, кстати, как читаете эту книгу? Есть несколько вариантов. Может быть, вы открываете ее время от времени и читаете несколько минут, пока не решите переключиться на что-то другое? Или берете ее в руки перед сном, читая по главам «до точки»? Некоторые заносят в свой график чтение и выделяют ровно 30 минут ежедневно. Подумайте над этим вопросом – и вы поймете, на каком уровне развито ваше управление временем. Считаю, что это очень важно, ведь работа с настоящим подразумевает инвестирование времени либо его бездумную трату. Вы не сможете добиваться высоких целей, разбазаривая время.

### ***Как интерпретировать свои чувства***

Итак, предположим, вы научились включать ощущение «здесь и сейчас». Теперь, когда вы пребываете на острие момента, у вас есть понимание происходящего. Ваша задача – провести А/Б-тестирование: определить, насколько то, что вы делаете в данный момент, соответствует вашей цели. Если, к примеру, вы ловите себя на том, что зависли в социальной сети и ваше там пребывание никак не приближает к решению задачи, значит, пришло время остановиться и переключиться на что-то стоящее.

Кто-то спросит: «А как же перерывы? Я работал-работал, и мне требуется смена деятельности. Я писал отчет, а теперь свернул окно текстового редактора и открыл соцсети. Сейчас посижу и вернусь к работе». Что ж, логика в этих словах присутствует. Но звучат они немного лукаво. Ведь если вы хотите действительно сделать небольшой перерыв, то нет ничего лучше, чем поменять положение тела. Если вы писали отчет сидя за компьютером, то отдых должен быть без компьютера. Прогулка на свежем воздухе, поход в кафетерий дадут вам гораздо больше сил для дальнейшей работы, чем перелистывание ленты.

«Хорошо, – скажет кто-то, – а что, если мне нравится ленту листать? Ну вот хочу – и все тут! Как быть?» Ну, никто и не спорит насчет того, что вам нравится сидеть в социальных сетях. Если бы не нравилось, вы бы этого не делали, верно? Тут вопрос приоритета рода занятий. То есть мы возвращаемся к простой, но надежной схеме

принятия решений. Вы выбираете, чтобы сейчас было чуть-чуть плохо, но чтобы потом стало сильно хорошо? Или наоборот: сейчас чуть-чуть хорошо, но потом по-крупному плохо?

Это работает везде. Даже с едой. Вы можете сейчас ограничить себя в некоторых продуктах (немного плохо), чтобы потом радоваться, видя в зеркальном отражении стройного себя (хорошо по-крупному). Можно придерживаться схемы «ем все, что захочется» (немного хорошо сейчас), но тогда по прошествии лет человек может превратиться в обрюзгшую тушу (плохо по-крупному). Поэтому вам нужно сделать выбор. И вы делаете его каждый день много раз. Я не говорю, что какой-то из вариантов предпочтительнее. Это все равно, что каждому встречному рекомендовать открыть свое дело – возможно, будут свобода, воля принятия решений, деньги и многое другое. Это приятная перспектива, но я понимаю также, что запустить бизнес дано не каждому. Предпринимательская жилка есть далеко не у всех. Наверняка у вас есть знакомые, которые живут, следуя логике «главное, чтобы хорошо было прямо сейчас». «Вот хочу я съесть бургер и потом еще добавить конфет. Неважно, что на часах 23:00, главное, что есть желание и нужно его удовлетворить. Что будет потом – пустое». Такие люди любят говорить что-то вроде «живем один раз», оправдывая свой выбор псевдомудростью. Точнее, фраза-то эта вполне правомочна, ведь в данный момент мы распоряжаемся действительно только одной (той, что идет сейчас) жизнью. Но гедонистический смысл, который вкладывается в эти слова, здесь неуместен. Высказывание можно трактовать так: жизнь всего одна, и это значит, что времени на самореализацию крайне мало. Ошибки нужно допускать в молодости, чтобы оставалось время на их исправление.

Так что, в сущности, вам нужно сделать одно – определиться с собственной моделью принятия решений. Вы уже понимаете, что достижение высоких целей доступно только при втором варианте (плохо сейчас). Но его придерживается не так много людей. Казалось, все же очевидно – делая что-то на благо своего крупного прорыва сейчас, вы делаете все, чтобы он произошел в будущем. Но тут есть два момента. О первом мы говорили – это желание получить мгновенный результат («Если я на диете два дня и видимого эффекта нет, то это плохая диета»). Второй момент – нежелание отказываться

себе хоть в чем-то прямо сейчас. На словах каждый готов идти вперед. Работать не покладая рук и стремиться к мировому признанию. Но это завтра, а сейчас принесите еще пива, пожалуйста. Слабовольный человек всегда найдет, как успокоить себя. Всегда отыщется более-менее достойное оправдание бездействия. «Почему я ничего не делаю и только ем, сплю и зависаю перед монитором? А какой смысл себя ограничивать, если в нашем мире все непредсказуемо и можно умереть в любой момент? Надо сейчас удовольствие получать, потому что потом может быть поздно». Если бы такой логики придерживался каждый, не было бы в мире великих изобретателей, героев, выдающихся спортсменов и многих других достойных представителей разных отраслей.

Есть «Тест Брайана Джонса». Кто не знает, это один из основателей The Rolling Stones. Джонс был знаменит не только выдающимся вкладом в шоу-бизнес, но и как прожигатель жизни. Он ушел в 27 лет и считается чуть ли не первым участником печально известного «Клуба 27» (в него входят именитые музыканты, умершие в этом возрасте). Тест заключается в ответе на один вопрос: что бы вы выбрали? На одной чаше весов судьба, схожая с судьбой Брайана: мировая слава, почет и уважение, неоценимый вклад в культуру и вечный след в истории, но при этом «быстрое сгорание».

На другой – тихая жизнь обыкновенного человека в спокойном месте. Про таких людей говорят «как все». Ничего особенного: семья, работа, дача. Без примечательных моментов, но зато до 80 лет.

Что бы вы выбрали? Что вам ближе? Такой тест гораздо четче показывает отношение к жизни. Потому что в разговоре буквально каждый вам скажет, что хочет «прожить так, чтобы остаться в истории и сотворить что-то выдающееся». А готов ли человек заплатить за жизнь на бешеной скорости отведенным ему временем? Вот тут-то и выясняется, что далеко не каждый способен подтвердить свои слова серьезностью намерений. Этот тест определяет, насколько далеко человек готов зайти. Вы сразу можете выделить человека с лидерскими задатками среди всех остальных. Платить придется, и цена будет велика. Каким образом будет происходить оплата – на этот вопрос ответ у каждого свой. Грубо говоря, такой своеобразный налог платить надо постоянно, и чем более амбициозные цели вы перед собой ставите – тем он выше. К примеру, если вы хотите хорошо выглядеть и

пошли в спортзал, то нескольких месяце тренировок будет недостаточно. Да, вы приведете свое тело в порядок, но как только прекратите заниматься, все вернется на круги своя. Отсюда вывод – для того чтобы быть в форме, нужно выделять время на спорт постоянно. То есть до конца жизни. И есть люди, которые следуют этому. Кто ходит в спортзалы, может подтвердить: в каждом наверняка присутствуют люди почтенного возраста (и являются там завсегдатаями). Суть в том, что они не заставляют себя, а испытывают от процесса удовольствие. Посмотрите на мужчин в спортклубе, которым за 60. Неужели вы думаете, что они перед летом пришли подкачаться?

### ***Индикатор вдохновения***

Самое сложное – сделать первый шаг. Очень часто мы не можем просто так начать работу над своей целью – ждем знака свыше, вдохновения или просто подходящего настроения. К примеру, человек решил написать книгу. «Эх, сегодня я что-то не в духе» – достаточно произнести эти слова, и можно с чистой совестью отдыхать еще денек-другой. Когда же, наконец, подъем внутренних сил наступает, нам обычно не хватает времени, потому что перед тем как заняться главным делом, требуется решить пару-тройку неотложных вопросов. Как назло, еще друг позвонил, да и в магазин нужно сходить. В общем, похоже, что и в этот день поработать не получится. Так и тянется время. Но есть мысль, которая успокаивает, – грядущий отпуск. Вот сейчас только бы доработать до отдыха – и там уж получится развернуться по полной. Но и потом ничего обычно не выходит. Отпуск, если оставаться дома, растворяется в мелких делах, числа которым нет. Не начав работу сразу же, мы обрекаем себя на постоянные откладывания. А когда остается меньше половины отпуска, то тут уж и настроение пропадает – чего пытаться, все равно уже не успею.

Типична ситуация, когда ошибка заключена именно в «настоящем» времени, то есть в неверном с точки зрения продвижения к цели использовании момента «здесь и сейчас». Хочу сказать о двух фактах. Первый – для начала работы не требуется вдохновение или какое-то особое расположение духа. Да, было бы неплохо чувствовать подъем сил, но жизнь потому и называют непредсказуемой, что неизвестно,

что именно произойдет дальше и каким образом это отразится на нас. Поэтому обыкновенна ситуация, когда вам ничего не хочется делать. То есть если вас тянет отдохнуть и отложить все на неопределенный срок – знайте, что вы в состоянии готовности работать. Это нормально, это испытывает каждый. Просто если вы не желаете ничего делать, из этого не следует, что у вас ничего не получится. И второй момент – надо заставить себя стартовать. Наибольшее сопротивление мы чувствуем перед тем, как начать работу. Это самое сложное – сделать первый шаг. Первая страница текста, первая тренировка, первый ряд кирпичей. Дальше будет легче. Эффект похож на инерцию. Наиболее трудно сдвинуться с места. То есть сделать из нуля не ноль. Затем чем дальше – тем будет проще. Под конец порой даже жалко, что работа над проектом заканчивается, можно было бы и продолжить. За примерами далеко ходить не нужно. Вспомните свой первый день в новом коллективе – на работе или учебе. Я уверен, он был довольно непростым для вас. Все потому, что вы начинали новое дело. И через месяц-другой, когда уже со всеми познакомились, влились в процесс, появились первые результаты, стало легче. Настолько, что вы забыли то чувство, с которым впервые переступали порог компании или учебного заведения.

Вашим индикатором вдохновения должна быть мысль о том, что пора поработать над своим проектом. Вспомнили – за дело. Все остальное подождет. Если это не вопрос жизни и смерти, то откладывайте рутинные дела, а не основное занятие. Продолжая пример с книгой (неслучайно, кстати, потому как многие читатели просят дать рекомендации, как стать автором), можно отметить, что, завершив работу над рукописью, вы получаете право гордиться собой. В этом нет ничего предосудительного – вы же действительно создали что-то из ничего. Через много лет вы сможете показать текст детям и внукам – вот, мол, книгу написал. Поверьте, это гораздо ценнее, чем поведать им, что в «стрелялке» на мобильном телефоне вы «прокачались» до двадцатого уровня. Хотя время на эти две задачи требуется примерно одинаковое.

*Итог.* Следите за чувством момента «здесь и сейчас». Ориентируйтесь на высокие задачи, выводя их в приоритет. Не ждите вдохновения и хорошего настроения – «разгоняйте» себя до состояния творчества, этого возможно добиться лишь погружением в работу.

## **Вопрос № 7**

### **Как я могу стать продуктивнее уже сейчас?**

Мы уже затрагивали на страницах этой книги тему быстрых результатов. А точнее, любопытную человеческую особенность: мы легче занимаемся тем делом, где сразу же видим эффект. Но раньше разговор шел о негативной стороне ситуации, когда человек, не наблюдая моментального результата, бросал дело, которое ему пошло бы на пользу. Сейчас я предлагаю подумать, каким образом можно этот психологический аспект повернуть себе на пользу. Вариант следующий – когда начинаете работать над чем-либо сложным или масштабным, стройте процесс таким образом, чтобы микропобеды были каждый день. То есть дробите крупный проект до тех пор, пока количество мини-задач не сравняется с количеством дней, требуемых для успешного решения задачи. Музыкант, планируя записать альбом за два месяца, делит работу на 60 микрозадач. У него получается шесть десятков небольших проектов, каждый из которых нужно выполнить в течение суток. Задача № 1 – настроить аппаратуру и инструменты в студии звукозаписи. Сыграть со своей группой несколько тестовых песен. Итог дня – все готово к началу звукозаписи. Задача второго дня – записать партию гитары для первых двух песен... и так далее. Согласитесь, такой подход более ориентирован на результат, чем если бы в первый день нужно было «начать записывать альбом» без уточнения конкретных пунктов, требующих выполнения. И нестрашно, если в какой-то день наш музыкант не сможет выполнить запланированное на текущие сутки. Во-первых, позже он может попробовать наверстать упущенное, если это возможно. А во-вторых, всегда нужно закладывать дополнительное время на всякий случай, потому что обычно какой-либо случай обязательно происходит (барабанщик заболел). Следует либо добавить 5 дней к основному времени записи альбома (чтобы получилось 65), либо «схлопнуть» задачи основного проекта до 55 дней и, немного увеличив интенсивность, освободить заветные 5 дней, оставаясь верным первоначальному регламенту времени – двум месяцам.

***Постоянно тестируйте***

Всегда ориентируйтесь на практику. Сейчас век практики, потому что теория меняется слишком быстро. Если у вас возникла какая-либо идея и вы считаете ее перспективной – не теряйте времени и сразу попробуйте претворить ее в жизнь. Это хорошо в любом случае. Если задумка толковая и показывает на практике свою эффективность, то вы молодец, что сразу дали ей жизнь, – теперь есть что развивать. Если же это пустая идея, то вы тоже молодец, потому что открыли для себя ее никчемность довольно быстро. Теперь не нужно будет на нее отвлекаться и можно сосредоточиться на следующих мыслях-прототипах. Самая мудрая модель поведения называется «Я не знаю». Она позволяет постоянно оставаться открытым всему новому. Сработает ли эта затея? Я не знаю. Так ли плоха модная книга, о которой все эти отзывы? Я не знаю. Действительно ли не стоит мешать друг с другом эти продукты? Я НЕ ЗНАЮ! Если вы не знаете – вам есть куда развиваться. Если вы в чем-то уверены на 100 %, вы подставляетесь. Все давно могло поменяться, и теперь вполне может оказаться так, что вы воюете за устаревшие стереотипы против его величества прогресса.

### ***Есть ли деньги?***

Немаловажный момент – финансирование собственных целей. Мы можем ставить перед собой сколь угодно яркие задачи, но без вложений достичь результата далеко не везде. Вообще разговоры о деньгах в нашем обществе считаются чуть ли не запрещенными. Богатые люди становятся объектами ненависти («нахапали себе»). При этом практически каждый сам хотел бы стать обладателем крупной суммы. Вот и выходит парадокс: люди одновременно ненавидят монеты и банкноты и стремятся ими завладеть.

Обсудим влияние денег на достижение результата. Первое. Деньги нужны? Да. Ведь мы живем в мире, где почти все вокруг основано на денежном обороте. Какое количество денег необходимо? Под задачу. На этот вопрос нужно ответить вам, я лишь дам несколько рекомендаций. Первая: не стремитесь экономить на всем. Есть люди, для которых нет ничего ценнее денег. К примеру, если у такого человека сломается молния на куртке, он потратит целый день на то, чтобы самостоятельно починить ее, а не отнесет в ремонт одежды

(чтобы не платить 200 рублей). Такой человек обычно гордится: смотрите, как много я сам могу, вот сделал же и не потратил ни копейки! Это так, но у этой схемы есть минус: человек поставил время дороже денег. Огромная ошибка. Вы понимаете, что времени всегда будет только меньше. Его нельзя преумножить или сберечь до лучшей поры. Часы идут безостановочно, и с этим ничего поделать нельзя. Деньги же, напротив, штука преходящая. Сегодня мало – завтра много. То есть у вас есть возможность сделать так, чтобы средств стало больше. Поэтому цените время больше, чем деньги. А в рассматриваемом примере видно, что человек обменял цену дня своей жизни на 200 рублей. Разве ваша жизнь стоит 200 рублей в сутки? Более продвинутой и от того более сложной стратегией – определением ценности. Представим, что этот человек работает курьером с оплатой за количество выездов. Давайте допустим, что один выезд приносит работнику 150 рублей, а занимает при этом 2 часа максимум. Получается, что выгоднее не тратить выходной на возню с молнией куртки, отдать ее в ремонт, а самому взять два заказа. Таким образом, первый заказ забрал 2 часа жизни, второй адрес оказался территориально ближе и доставка заняла всего час. Ну и еще час добавим на дорогу до дома. Потрачено в итоге 4 часа, заработано 300 рублей. В случае же, когда молнию он чинит самостоятельно, выходит, что потрачено 5 часов и заработано (сбережено) 200 рублей. Первый вариант выглядит менее очевидным, но он-то как раз и приводит к экономии – как времени, так и денег. Поэтому отказывайтесь от старой парадигмы, которая гласит, что «экономить – это значит не тратить деньги». Нет, экономить – это больше зарабатывать под задачи и тратить с умом. Исключение – хобби. Если вам нравится, к примеру, что-то мастерить руками (вышивать), вы можете сделать себе чехол для мобильного телефона, а не покупать его в магазине. Но здесь речь уже об увлечении, а не об экономии.

### ***Вы не должны уметь делать все***

Часто можно услышать комплимент мужчине, что он рукастый. То есть все сам может сделать – и проводку, и сантехнику, и паркет в коридоре. Я не понимаю, чему тут радоваться. Нет, если человек этим зарабатывает, то это один разговор. Если он просто все умеет и работает дома, когда нужно, то это неплохо, но и не повод для



гордости. Объясню так: если вы (и/или ваша вторая половина) не рукастые, то ничего плохого в этом нет. По сути, для решения большинства задач вы должны иметь один-единственный навык – зарабатывать деньги. В достаточном количестве и честно. Все, больше ничего не требуется. То есть если напротив рукастого мужика живет сосед-бизнесмен, который вообще ничего своими руками делать не может, то ему (бизнесмену) все равно жить намного проще. Предположим, у обоих потек кран. Сосед потратил деньги и вызвал сантехника. Рукастый все сделал сам. Хорошо, все молодцы. Но прошла неделя, и в обеих квартирах сломались холодильники. Сосед опять вызвал профессионала, тот быстро решил проблему. Самостоятельный мужчина взялся лично решить вопрос и, потратив два выходных ценой последнего напряжения сил, все же справился, уф! Но вот незадача: еще через месяц в каждой из квартир (прямо череда несчастий какая-то!) вышли из строя компьютеры. И да, предприниматель снова обратился к специалисту и спустя некоторое время уже мог пользоваться техникой. Что же касается соседа-умельца, то выяснилось, что на сложную вычислительную технику его способности и знания уже не распространяются. Крути не крути в руках платы и чип, делу это не поможет. И можно было бы в этой ситуации тоже пригласить кого-то со стороны, но это требует денег, а такой статьи расхода не предусмотрено.

Итог следующий. Всему все равно не научишься. И пока рукастый мужчина учился класть плитку, менять смеситель и делать многое другое, его сосед овладевал навыком предпринимательства – учился зарабатывать деньги. И теперь у него нет проблем. Точнее, есть, но они относительно легко решаемы. Он сам при этом может гвоздь от шурупа не отличить, но это ему и не нужно. Зато он располагает средствами и с этой точки зрения абсолютно свободен. Именно поэтому в теме про навыки мы говорили о том, что нужно очень ответственно подходить к вопросу инвестирования времени. Ваши возможности ограничены этим ресурсом, и как бы вы ни хотели дотянуться до всех знаний мира, это в принципе невозможно. Так что нужно понять, на чем стоит сфокусироваться. И здесь абсолютно точно можно сказать, что навык «уметь зарабатывать деньги» пригодится вам наверняка.

Теперь пояснения по поводу «в достаточном количестве» и «честно». Когда мы говорим «достаточно», имеем в виду ровно столько, сколько требуется для решения задачи. Делать из денег фетиш опасно. Сами по себе они не приносят радости, они созданы для того, чтобы их тратили, вкладывали, инвестировали. Поэтому не гонитесь за всеми деньгами мира. Определите, какой суммы вам достаточно на данном жизненном этапе, это и будет ваша цель (речь о поступлениях за месяц). Так что если кто-то спросит вас, сколько денег нужно для счастья, отвечайте с привязкой ко времени. Например, 300 000 рублей в месяц. Что касается «честного» аспекта, то об этом скажу так: деньги деньгам рознь и не верьте, когда слышите, что они «не пахнут». Пахнут, и еще как. Благо зарабатывать честно не так уж трудно. Ключ в том, что нужно в первую очередь думать, не как бы самому «сделать деньги», а как дать людям ту ценность, за которую они готовы заплатить. Больше о теме денег написано в «Открытой книге» и в «Другой книге, которой нет». Сейчас пойдём дальше.

### ***Постоянные празднования***

Мы привыкли жить от праздника до праздника. Государство определяет, какие дни в году мы должны отдыхать, а какие работать. Есть время отдыхать, но следом приходит пора засучить рукава. Этот ритм не кажется нам чем-то особенным. Я хочу сказать следующее: почему бы не устраивать себе праздники постоянно? Это тактика микроторжеств. Чтобы ее понять, вспомните знаменитую систему кнута и пряника (когда чередуются поощрение и наказание). Если сделал все, что нужно, – получи конфету. Если же ничего не успел выполнить – получай по шапке. Обычно эта система используется работодателями для стимуляции достижения лучших результатов у сотрудников. Как вы понимаете, пряники могут быть разными – премия, грамота, дополнительный выходной день и так далее. Разнятся и кнуты. В арсенале множество приемов – от крепкого слова (или недовольного выражения лица у начальника) до увольнения. Такая модель существует огромное количество лет. Это говорит о том, что она в целом эффективна. А раз так, то почему бы ее не применить самим? Только без начальников и подчиненных. Точнее, так: мы сами будем себе начальниками. Остается лишь определить кнуты и пряники (микронаграды). К примеру, вы пишете отчет на работе. Хочется

прерваться на кофе, но работы впереди еще много. О'кей, говорим себе, заварим кофе, как только напишем три страницы текста. Или дома в холодильнике лежит мороженое, и вы его хотите прямо сейчас. Подождите несколько минут – сделайте что-то полезное. Например, протрите пыль в комнатах. Как только работа выполнена – угощение ваше. И так во всем.

Верно и обратное. Если вы не справились с заданием, которое должны были выполнить, тогда не обессудьте. Сегодня без традиционных фруктов перед телевизором. В качестве примеров я даю именно продукты питания, потому что это то, что мы едим каждый день. Мозг – штука сложная, и договориться с собой, любимым, всегда можно... если только не ставить микронаграды. Варианты поощрения типа шопинга в конце месяца не подходят, потому что конец месяца далеко, а мороженое – вот оно, рядом лежит. Так что торгуйтесь с собой, выбивая лучшие награды. Для этого требуется сила воли, потому что разум начнет предательски искать варианты прекратить эту игру. «На работе трудности, которые приходится решать. Дома тоже не все в порядке – проблемы окружают со всех сторон, и не всегда даже знаешь, за что хвататься. А тут нужно пыль протирать перед тем, как что-то вкусное брать? ЭТО НЕ ЖИЗНЬ ТОГДА!» Забавно, но такая логика встречается нередко. Самое любопытное, что возникает она только поначалу. Если продержаться первые несколько дней (а лучше неделю-другую), то вопросов «зачем мне вообще все это?» возникать не будет. За это время (если вы честно будете соблюдать условия сделки с собой) вы совершите заметный скачок в собственной продуктивности. Это будет бешеный ритм, но вам понравится, потому как, демонстрируя феноменальную результативность, вы ставите для себя новую планку качества и начинаете уважать себя больше. Оказывается, могу! Так вот на что я способен!

Говорят, что требуется три недели на то, чтобы закрепить привычку либо отказаться от нее. Не думаю, что это работает для всех, но если вы в режиме микропобед и кнута с пряником продержитесь 21 день, то можно сказать, что этап привыкания остался позади. Как минимум попробуйте. Нет ничего хуже, чем жалеть себя. Перестаньте искать оправдания, экспериментируйте. Вам должно быть все равно, что думают другие о ваших методах. Нет разницы, хвалят они вас или смеются. Это ваша жизнь, и когда она будет завершаться, уже поздно

вздыхать: «Эх, зря я тогда испугался, надо было попробовать». Гораздо лучше думать: «Я действительно старался и сделал все, что мог. Что-то не получилось, но зато я честен перед собой и добился пускай не максимального, но все же заметного результата».

## **Вопрос № 8**

### **Какая цель в настоящее время мотивирует меня двигаться вперед?**

Хочу сразу расставить все точки над *i*, чтобы было ясно, что имеется в виду. Под целью понимается нечто важное и «заводящее» вас на работу. Что-то, ради чего вы готовы вставать рано утром, работать столько, сколько нужно, и жертвовать выходными. Требуется пояснение, чем цель в данном случае отличается от далекой награды, которая маячит впереди (разбирали в прошлом вопросе). Это важно, потому что периодически мы путаем цель с наградой. Награда – это то, что мы получаем, выполнив определенную работу (помните пример с шопингом в конце месяца?). В то время как цель – это достижение, которое открывает для вас новые перспективы. Как вариант, «100 000 чистыми на собственном деле» – неплохая цель. Что еще может быть целью? Весить не более 70 килограммов к началу лета. Отказаться от табака за месяц. Вот примеры целей. А теперь про награды. Новая игровая приставка. Платье к выпускному. Отдых на море этим летом. Чувствуете разницу? Возникает вопрос: бывает ли, что цели и награды совпадают? Да, периодически случается. Скажем, музыкант хочет новую классную гитару. Для него это одновременно и награда, и цель, потому что с ней он сможет записывать песни с новым звуком. Так что если эти два параметра совпадают, нестрашно. Главное, чтобы вы понимали, какова на данный момент ваша цель.

### ***Не ревните***

Цель, аналогичная вашей, может быть и у других людей. Никогда не ревните никого к своим мечтам. В этом мире вообще, если задуматься, нет ничего полностью принадлежащего кому-то конкретному, а уж цели тем паче. Более того, хорошо, что кто-то старается добиться идентичного результата. Пожелайте им удачи. Прямо сейчас мысленно скажите, что желаете им исключительно добра. Я серьезно, вы увидите, как станет легче. Выполняя такое простое упражнение, вы сбрасываете с себя ненужный ментальный груз. И вообще, понаблюдайте за собой. Когда вы видите юного актера,

музыканта, телеведущего, что вы чувствуете? Какие эмоции испытываете, зная их историю успеха?

Самый яркий случай – это когда успеха добивается кто-то «из вашей орбиты» (то есть человек, с которым вы много общались, ваш друг или знакомый). Что у вас на душе в эти мгновения? Самое лучшее, что может быть, – желание самому чего-то достичь. «Он сумел, значит, и у меня может получиться. Это мой приятель, и я еще спрошу, что он сделал, чтобы преуспеть. Может быть, мне повезет и он станет моим ментором или хотя бы даст рекомендации, какие первые шаги можно предпринять в моей ситуации. Да хотя бы и книжку какую-нибудь толковую порекомендует – уже хлеб!» Это самая лучшая реакция, которая может быть, потому что она стимулирует вас к действию. Успех кого-то, кто моложе (и/или из вашего окружения), может придать сил, потому что это реальная история. А раз такое возможно, то я тоже попробую.

Реакция чуть похуже, но тем не менее тоже неплохая – равнодушие. «Неважно, кто там чего добился. Это их дела, не мои, я просто об этом не думаю. У меня своя жизнь, и проецировать события и судьбы окружающих нет смысла. На моем пути все зависит от меня, так что я лучше сосредоточусь на том, что происходит со мной». Если вы придерживаетесь подобной точки зрения – это здравый эгоизм. То есть забота о себе ровно в той степени, когда она не мешает внутренней работе. Здесь очень тонкая грань, ведь с одной стороны – зависть, а с другой – апатия. Но те, кто умудряется балансировать, часто по жизни идут словно танки – уверенно, быстро и снося все на своем пути.

И наконец, третий вариант реакции (нежелательный) – когда мы начинаем оправдываться перед собой. «На самом деле это никакой не успех. Ой, да мне такого не надо, они все спиваются потом, лучше жить тихо и спокойно. Наверное, через постель, а я человек высоких моральных принципов и не пойду на сделку с совестью. А этот вообще всегда всем зад лизал, вот и дослужился, скорее бы уже на место поставили, вот посмеюсь тогда!» Такое мышление замыкает человека на нем самом. Это химическая реакция, которая не имеет выхода. Задыхаясь от желчи, человек никогда не предпримет действенных попыток переломить текущее положение дел и прорваться самому. Максимум, что может быть, – лихорадочные попытки добиться успеха

нахрапом, быстро и без подготовки. Разумеется, к долгосрочным победам такие атаки не приводят. Поэтому выжигайте подобные мысли каленым железом, ведь вы априори не допускаете, что кто-то действительно добился успеха сам. Если вы знаете за собой такой грешок – одергивайте себя всякий раз, когда чувствуете, как к горлу подступает горечь. Предположите, что они сами всего достигли. Вот так взяли и преуспели. Теперь ваша очередь – развивайте мышление по схеме первого либо второго варианта.

### ***Работа по 90 часов в неделю***

Трудиться 90 часов в неделю – норма работы на результат. Мы привыкли к 40 часам, которыми регламентирован наш график. Если приходится оставаться сверхурочно, мы требуем дополнительный выходной или оплату. Но здесь есть нюанс. Когда мы в штате какой-либо компании, работаем мы не столько на себя, сколько на владельца (акционеров). То есть чем продуктивнее мы будем работать, тем богаче станет собственник. Именно богаче, потому что любой бизнес по своей сути ориентирован на получение прибыли. Соответственно, если вы работаете хорошо – третьи лица богатеют. Если работаете плохо – вас увольняют и нанимают тех, кто работает хорошо. При этом в большинстве случаев ваша заработная плата фиксированная. Да, есть схемы, когда сотруднику выплачивают плавающее вознаграждение. Например, консультант в автосалоне получает процент с продаж. Но главной мысли это не отменяет, ведь у вас остается лишь небольшой процент, а львиная доля прибыли все равно уходит компании. Если в какой-то месяц сотрудник сделал огромное количество продаж, фирма получила огромный доход. Понимая это или подсознательно чувствуя такое положение вещей, мало кому хочется работать больше, чем требуется. Многие вообще делают ровно столько, чтобы не было причин их увольнять. Отсюда всеобщая радость по поводу долгих выходных и приближающихся праздников.

Для людей, работающих на себя, это самое плохое время: ни с кем не заключишь договор, никуда не дозвонишься. Начинайте смотреть на труд как на свое собственное дело. Вы работаете на компанию, но параллельно можете работать на себя. Я не имею в виду именно зарабатывание денег, хотя и такое возможно. Главное, что помимо записанных в должностных обязанностях строчках текста вам еще

нужно думать о создании, а затем о развитии чего-то своего. Когда говорят про бизнес, часто представляют фургоны товара, накладные, офисы и бесчисленные проверки инстанций. Но это не так. Сейчас все обстоит иначе. У вас может быть популярная страница в какой-нибудь модной социальной сети. Этого уже достаточно, чтобы зарабатывать. Человек создает страницу и начинает публиковать качественный контент, интересный пользователям. Когда пользователей становится много (счет идет на тысячи), появляются рекламодатели, которые хотят показывать свои объявления аудитории. И они готовы за это платить. Чем больше подписчиков, тем более серьезные суммы фигурируют на переговорах. Либо у вас может быть не очень много людей на подписке, но они узко сегментированы. К примеру, у вас сообщество для графических дизайнеров. Их там не очень много по сравнению с другими популярными страницами, но зато для того, кто хочет получить выход на эту категорию пользователей, каждый подписчик представляет ценность, потому что автоматически является потенциальным клиентом. Поймите суть: от первой публикации до первого рубля может пройти всего пара-тройка месяцев. Да, это серьезная работа, но разве игра не стоит свеч? Кто-то скажет: «А откуда появятся эти самые подписчики? Ведь нужно же сначала самому рекламу покупать, чтобы люди пришли и подписались. А это расходы. И заработком тут не пахнет, потому что я буду тратить, а начну ли зарабатывать, неизвестно!» Тот, кто так рассуждает, всегда будет в зависимости от кого-то другого (работодателя в данном случае). Логика, похожая на «я не полезу за малиной, потому что куст колючий и я могу пораниться». Ну да, никто и не спорит. Сделать что-то свое, даже скромную страницу в социальной сети, которая будет приносить небольшой доход, сложно... иначе все бы сделали. Каждый стал бы работать сам на себя и горя бы не знал. Достаточно образовать постоянный пул клиентов, чтобы потеря одного из них не привела к краху, как может быть в случае с потерей единственного работодателя.

Боязливые мысли посещают и тех, кто становится в итоге предпринимателем. Просто они не пересиливают желания преуспеть. Как результат – собственный источник заработка. Через какое-то время инвестиции отобьются – и вы начнете работать в плюс. Вообще, создать собственный актив можно на чем угодно: писать статьи в журналы, давать платные концерты, настраивать компьютерные



программы на дому, продавать изделия ручной работы... Вполне возможно, что вы сами из числа таких людей. Но неправильно думать, что обязательно нужно увольняться с основного места работы, чтобы что-то попытаться предпринять. Не нужно. Чтобы начать свое дело, у вас в распоряжении вечера, выходные дни и праздники. Этого вполне достаточно, но следует трудиться по 90 часов в неделю, из которых 40 часов на работе, а остальное время на себя. Цена высочайшая, особенно когда друзья зовут попить пива, подруги предлагают прогуляться, да и самому хочется просто ничего не делать. Но если вы поставите перед собой яркую цель, которая будет зажигать огонь в ваших глазах, сомнений не останется – вы пойдете за своей мечтой. И правильно сделаете, потому что останетесь до конца честным как минимум с самим собой. В старости не придется жалеть о бесцельно прожитых годах, вы сможете самому себе сказать: «Да, было сделано все, что можно, я старался». Ваши дети могут рассказывать своим детям об их великом дедушке (бабушке) и о том, как он пытался изменить мир к лучшему. Либо они могут сказать, что дед был неплохим человеком, но запомнился только тем, что любил покушать бургеров, ворчал на всех вокруг и спал до обеда.

Не обманывайте себя. Сколько бы вам ни было сейчас лет – знайте, что старость близко. Спросите у любого, кому сейчас 60, и он скажет, что будто только вчера был школьником. Спросите пару, отмечающую золотую свадьбу, и услышите, что по ощущениям они расписались словно совсем недавно. Они не хотят покрасоваться и вызвать улыбки умиления у гостей. Просто жизнь коротка! Но старость может быть отличной порой. У вас есть время стать профессионалом, завоевать любовь и уважение общества и прослыть мастером своего дела, к каждому слову которого прислушиваются миллионы. Полу Маккартни, Брайану Трейси, Пеле на момент написания этой книги уже более 70 лет, но они ведут активный образ жизни, работают и успели стать легендами.

На другой стороне – вечно брюзжащие пенсионеры на скамейках во дворах. Кем стать, решать вам. Причем прямо сейчас. И если ваш выбор – яркая жизнь и пример для последующих поколений, то действовать нужно уже сегодня. На этой неделе. В течение месяца получить первые результаты. Поэтому-то и должна быть у вас цель, которая мотивирует двигаться вперед. У успешных людей цель есть

всегда, они просто не умеют по-другому жить. Достигли одной, тут же появляется новая – еще более амбициозная и оттого манящая. За вас никто не будет пахать. Засучить рукава и взяться за дело можете вы и только вы. Не смотрите на соседа, все счастье которого в картошке фри с пивом и футбольном матче по ТВ. Не пытайтесь его наставить на путь истинный. Он у каждого свой, и нет ничего глупее, чем пытаться навязать свою точку зрения тому, кто не в состоянии ее понять. Оставьте соседа с пивом и футболом. Но одновременно сделайте и так, чтобы он оставил вас. Ведь чем более невежественен человек, тем упрямее он считает, что его стиль жизни единственно верный. А еще он разбирается в политике, легко расскажет про экономический кризис и причины колебания курсов валют. Такие люди ни на минуту не допускают, что ошибаются в своих суждениях. Потому-то и работают на низкооплачиваемых должностях, которые не требуют ни творчества, ни интеллекта. Потому-то и становятся посмешищем для окружающих. Не обращайтесь на них внимания и следуйте своей цели, выделяя на работу 90 часов в неделю.

## **Вопрос № 9**

### **Кому я помогаю в достижении цели (кому отдаю)?**

И сразу вопрос про то, как важно направлять свою энергию на помощь другим. Невозможно помочь тому, кто остается к вам глух. Но это не значит, что помогать никому не нужно. Истинный личностный рост – в облагораживании окружения. Да, тонкий момент, который требует пояснения. Вы не задумывались, почему успешные люди часто становятся менторами? То есть безвозмездно помогают тем, кто скромнее их в результатах. Тем, кто только начинает. Тем, кто ищет помощи. Потому что для роста требуется течение энергии в обе стороны – накопление и отдача. Кто-то дошел до этого сам, кто-то почувствовал инстинктивно, кому-то подсказали. «Освободи себя и отдай свою энергию, чтобы ее стало еще больше» – вот философия преуспевающих. Возможно, найдутся те, кто скажет: «Хорошо, вот стану успешным и популярным, тогда и буду делиться знаниями и опытом. А пока я сам только начинаю, так что можно этот пункт пропустить». Зря думаете, что, добившись крупного успеха, станете другим, что проснетесь наутро после первого заработанного миллиона

и скажете: «Все, теперь живу по-новому, на чистовик». Так не будет. Вы останетесь прежним. Изменения возможны, но они не наступают сами по себе. Так что если человек добился результата определенным способом, то он автоматически начинает считать свою систему верной и продолжает ей следовать. Можно ли достичь желаемого, не придерживаясь модели отдачи энергии? Можно. Только зачем это делать, если так будет медленнее? Вы живете на чистовик, возможности переделать и «перепротестировать» не существует. Поэтому нужно сразу же, не теряя ни дня, стараться внедрить позитив в свою жизнь.

Начинайте с малого. Организовывать тренинги и проводить курсы не нужно. Отдавать можно, почти не напрягаясь. Совет, телефонный разговор, удачная фраза (брошенная в нужный момент) – вот варианты, как вы можете делиться энергией. Для начала возьмите за правило искренне отвечать на вопросы, которые вам задают. Имеются в виду те случаи, когда кто-то интересуется вашим мнением. Делитесь им – давайте оценку, рекомендуйте что-то, советуйте. И наоборот, не следует этого делать, если вас не просили. Не думайте, что если вы налево и направо сыплете своими суждениями, то уже «отдаете». Мерило одно: ваши слова должны иметь практическую пользу. То есть человек после них в идеале должен совершить какой-то поступок, что-то сделать, что, с одной стороны, приблизит его к собственной цели, а с другой – он не сделал бы этого без вашей рекомендации. Вам необходимо выяснить расклад на данный момент: что сделано, что не сработало, что сработало, но не так, как хотелось бы, а что еще вообще не испытывалось. Только после того, как получите ответы, стройте мозаичное заключение. Не бойтесь задавать встречные вопросы. Кто сказал, что отвечать вопросом на вопрос невежливо? Разве невежливо уточнять информацию, чтобы составить план своего ответа максимально эффективно? Невежливо слыть пустомелей, за словами которого ничего не стоит.

Приведу пример. Знакомый говорит, что у него никак не получается устроиться на работу, и спрашивает, нет ли кого на примете, кому нужен менеджер по рекламе. Вы ему: что уже по факту сделано? Какие предприняты попытки устроиться и куда? Смело узнавайте все, что требуется. Это первый шаг. Второй – вы прослеживаете выполнение задуманного. То есть договариваетесь о

сроках исполнения. Очень важно вносить конкретику. Потому что установленная дата, к которой вопрос должен быть решен, превращает абстрактный набор слов в программу действий. В нашем примере мы узнали, что знакомый разместил анкету на сайтах по поиску работы и не получил откликов. Мы можем порекомендовать в таком случае самостоятельно высылать резюме в те компании, в которых он хочет работать. А после этого еще и попробовать прозвонить в отдел кадров, чтобы узнать, просмотрели ли его письмо. В случае если и это даст нулевой результат, можно попробовать искать не кадровиков, а начальников отделов по разработке программного обеспечения. Узнать, кто эти люди (найти их статьи, выступления на конференциях, а после и контакты), и писать напрямую. Например, есть целая социальная сеть, посвященная деловым контактам, там зарегистрировано немало людей. Особенно их концентрация высока в сфере IT-технологий, так что шансы на успешный следующий шаг (договоренность о собеседовании или как минимум телефонный разговор) есть, и не самые низкие. Но все эти рассуждения могут так и остаться пустыми словами, если не поставить дату исполнения. Можно спросить знакомого: «Ты действительно хочешь найти работу? Для тебя это на самом деле важно?» Вероятно, вам ответят что-то в духе: «Разумеется!» «В таком случае, – продолжаете вы, – давай определимся по времени. Тебе хватит трех дней?» Важно не затягивать – ставьте жесткие, но реальные условия. Если же друг ответит, что для него это не так уж и важно, прекращайте разговор. У вас полно важных дел, и на сотрясение воздуха отвлекаться не стоит.

### ***Шефство***

Занесите в планировщик дел напоминание и через трое суток сами спросите, как идут дела. Есть ли продвижение, и если да – каковы результаты на данный момент. Повторюсь, плотно заниматься нужно не в случае, когда человек вам близок, а только тогда, когда он готов вплотную работать на результат. По сути, вы организовываете шефство и ведете этот проект. Сейчас наступили такие времена, что для решения задач не требуется даже встречаться лично: можно поговорить онлайн, надиктовать сообщение в мессенджерах, переслать документы, имея стабильный доступ в Сеть. Пользуйтесь этим. Не бойтесь, что вам придется тратить много времени. Пары-тройки минут

в день достаточно, чтобы войти в курс дела и быстро дать рекомендации. Единственное, учитывайте два правила. Первое: не беритесь помогать в деле, в котором сами не разбираетесь. Если человек думает, что вы можете помочь, а вы на самом деле не в состоянии этого сделать, так и говорите. Пусть он разочаруется в вас как в эксперте на выбранную тему, но зауважает за честность. Плюс вы не взвалите на себя непосильный груз. Второе правило: доводите дело до конца. Если уж взялись помогать знакомому с трудоустройством, то будьте любезны сделать все, чтобы работа у человека в итоге появилась (при условии, что он и сам делает все возможное с вашей помощью). Реализовав проект, вы получите опыт и повышение самооценки. Это будет ваша менторская победа. Очень важно, чтобы их становилось все больше и больше.

Поймите, ваша задача – стать не начальником, а старшим братом, то есть больше наставником, чем боссом. Это тонкая грань. С одной стороны, нельзя, чтобы вы выполняли работу за других (пусть все делают сами, но по вашим рекомендациям), а с другой – следите, чтобы вам не сели на шею. Беритесь только в том случае, если реально чувствуете, что без сторонней помощи не обойтись. И ни в коем случае (на старте этой своей деятельности) не становитесь одновременно ментором для большого числа человек. Скольким помогать сразу – одному, двум, трем? Ответ на этот вопрос дайте сами – тут все индивидуально. Суть в том, чтобы контроль над проектами не забирал время от вашей основной цели.

Ваша победа будет больше, чем ваши личные достижения! Да, каждое крупное достижение состоит из маленьких побед, за каждой из которых труд, дисциплина и вера в свои силы. Вы должны помогать другим, если хотите преуспеть сами. Но также следует найти ментора для себя. Кого-то, кто помогал бы вам, отдавая свою энергию. Знайте, что и ученик помогает своему ментору в случае исполнения рекомендаций. Единственное – не ищите наставника с мыслью, что «мне все покажут и научат», а в идеале еще и сделают за вас. Так это не работает. Запомните: ментор вам ничем не обязан. Вы должны быть благодарны только за то, что в принципе появилась возможность задавать вопросы и получать толковые ответы. Этой возможности (общаться с компетентным специалистом) у большинства жителей нашей планеты нет.

## **Вопрос № 10**

### **Чем я недоволен на данный момент больше всего?**

Очень часто мотиватором наших действий становится недовольство. Чем угодно – текущей ситуацией, внешними обстоятельствами, окружением. Иногда нас заставляет двигаться вперед невозможность пообедать в кафе – не хватает денег. И мы начинаем думать, как бы зарабатывать больше. Поэтому недовольство – это хорошо, но только в случае, если мы научились оборачивать его себе на пользу.

Другой вид недовольства – словно ржавчина. Разъедает нас изнутри, мы чувствуем себя все хуже, постоянно со всеми вокруг обсуждаем, что все плохо и требуются преобразования, но делать ничего не спешим. Представьте себе человека, страдающего ожирением, который метет все подряд и, заедая жареной картошкой свиную рульку, сетует, что много весит. «Эх, мне бы сбросить», – и в рот отправляется следующая порция картофеля. Забавно? Да, но в других жизненных ситуациях мы ведем себя схожим образом. Когда кто-то ходит на ненавистную работу и всем вокруг плешь проел, как он устал от этой компании и коллектива, разве это не то же самое? Можно возразить: человеку, конечно, не нравится работа, но у него нет другой. Уходить некуда, а семью кормить надо – он в стесненных обстоятельствах. Соглашусь, но обратите внимание, что такие люди часто даже не пытаются найти другую работу.

Та же ситуация, только вместо досужих разговоров – ежедневные собеседования. Другой коленкор! Ведь теперь недовольный работник делает дело (пытается найти вакансии), а не просто чешет языком. То же самое, когда люди, которые жалуются на нехватку времени, могут без зазрения совести играть в игры на смартфоне по часу в день. Откажись – и получишь столь необходимое время. Но нет – лучше жаловаться на то, что все в этом мире не так, как надо. Такой негатив, словно болото, – затягивает, и в какой-то момент становится ясно, что уже даже нет сил совершить попытку.

Как разделять недовольство на то, которое может принести пользу, и на совершенно ненужное? Следите за собственными ощущениями. Если чувствуете, что внутри зреет негодование, подумайте, можете ли

использовать его с пользой. Например, вы общаетесь с давнишним другом и тот рассказывает, что все новогодние каникулы валялся на диване, уплетал пиццу и из достижений – только новый уровень персонажа в очередной игрушке на планшете. В это же самое время вы серьезно продвинулись к цели и использовали праздничные дни по максимуму – закрыли хвосты, познакомились с нужными людьми и вообще были активны в своих начинаниях. И когда вы слышите о том, как у хорошего друга самый ценный ресурс уходит, словно песок сквозь пальцы, может возникнуть негодование. Вообще, мы часто переживаем, когда наблюдаем что-то, что нас не устраивает. Здесь главное не пытаться образумить своего визави, ведь у него, с его собственной точки зрения, все в порядке. Удержитесь от роли проповедника, но сохраните то чувство, которое зародилось в душе. Когда в следующий раз лень начнет побеждать и вам захочется поваляться в кровати лишние пару-тройку часов, представьте, как ваш знакомый побеждает. А еще лучше вообразите, что внутри вас есть маленький человечек, который хочет, чтобы вы ничего не делали. Вообще. Чем меньше активности – тем лучше. Не устроиться на подработку (всех денег не заработаешь!), а плевать в потолок. Не писать книгу (кто я такой, чтобы писать?), а смотреть новости по ТВ. Не пробежаться по городскому парку (дождь же!), а заказать пиццу. Этот маленький человек-неделатель постоянно находит причины, почему дело нужно сменить на безделье прямо сейчас. И каждый раз, когда вы поддаетесь, он растет и крепнет. Наверняка у вас есть парочка знакомых, в которых неделатель стал настолько большим, что кроме него ничего не осталось. Не становитесь такими. Как только слышите голос неделателя – занимайтесь чем-то стоящим. Назло ему и ради себя.

### ***А как же Париж? Париж ждет!***

Победу над собой можете одержать только вы сами. Помощники, советники, консультанты – никто не сделает за вас того, что должны выполнить именно вы. Многие не выдерживают и сдаются. «Человек слаб», – говорят они. Не слушайте их – человек силен. Он умен, и у него есть воля. Он способен менять себя и мир вокруг. В моменты, когда соблазн все бросить особенно силен, вспоминайте мечту. Ту, ради которой готовы не спать ночами и работать над ее воплощением

без выходных. Она, ваша сокровенная мечта, поможет. Предположим, человек мечтает съездить в столицу Франции. Хочет полюбоваться достопримечательностями, выпить кофе с круассаном, сделать фотографию на память на фоне Эйфелевой башни и неспешно прогуляться по городским улочкам. Путешествие в Париж – это цель. Ее можно достигнуть. Но нужно работать, само собой ничего не произойдет. Зато если не сбиваться с пути – все реально. Так вот, в момент, когда лень подкрадется и в голове появятся мысли сбавить обороты, человек должен вспомнить мечту и спросить себя: «А как же Париж?» Это прозвучит отрезвляюще. О каком безделье можно говорить, если Париж ждет! Сейчас вам нужно ответить себе: а что в вашем случае играет роль Парижа? Что ждет вас?

***Перестаньте быть перфекционистом в деталях, но  
оставайте им в главном***

Тяжело жить, когда можешь все делать только на пять с плюсом. Я знаю немало людей, которые скорее вообще не будут делать, нежели выполнят что-то «неидеально». Да, это те самые люди, которые могут 30 минут потратить на выравнивание картины в коридоре. Им нелегко, потому что они постоянно теряют очень важное преимущество – темп. Темп должен быть в ваших действиях постоянно, потому что он задает инициативу. Если вы посмотрите какой-нибудь фильм о военных действиях или обзор сложных шахматных партий (шахматы – иллюстрация войны), то увидите такие термины, как «действовать с темпом», «утратить инициативу» (они влияют на итог сражения). По сути, вся наша жизнь – это череда микросражений. Вот хотите вы в отпуск уйти, а начальник желает, чтобы вы еще месяц работали без отдыха. Получайте конфликт. Как его разрешить – убедить босса, ссылаясь на смертельную усталость (дипломатия), либо пригрозить судом за нарушение трудового договора (открытое противостояние), решать вам. Факт в том, что делать что-то нужно. Если все время избегать конфликтов, то вы разучитесь добиваться своего. У каждого свои методы – хитрость, сила, убеждение, житейская мудрость, уверенность в себе, храбрость (все эти факторы влияют на результат). Но они почти бесполезны, если вы пользуетесь ими без темпа.

Предположим, вы придумали отличную идею для бизнеса и решили ее протестировать в жизни. И, о чудо, все начало получаться –



людям ваша разработка пришлась по душе, появились первые клиенты. Некоторые жалуются на огрехи и указывают на недочеты, но все же расстаются со своими кровными ради обладания тем, что вы продаете. И вы решаете сделать свой продукт еще лучше. Тогда недовольства у клиентов не останется совсем, и уже с блестящими отзывами аудитории можно будет потихоньку расширять дело. И начинается кропотливая работа по докрутке того, что и так работает. Теряется темп – и инициатива переходит к конкурентам. Предположим, их двое и у них есть аналоги. Они еще более сырые, чем даже ваша первая версия, но первый конкурент хитер и обладает навыком убеждения. Он вышел на инвесторов и уговорил их вложить деньги в его проект. Отдав 40 % компании, он тем не менее получил средства на развитие и смог встать на ноги. Второй конкурент оказался отважным и уверенным в себе – он пошел в банк и взял кредит. Да, рискованно, но цель оправдывает средства. Денег тоже хватило, чтобы выйти на серьезный уровень. И только в этот момент вы, наконец, даете добро на следующий шаг по развитию своего бизнеса, так как лишь сейчас полностью довольны продуктом и системой сервисного обслуживания. Однако становится ясно, что ниша уже занята и рынок фактически поделен. И вместо того, чтобы стать первооткрывателем, вы получаете роль последователя. А лавры достаются проворным конкурентам. Причем не думайте, что они так и остались с худшим продуктом. Они развивали его, просто делали это параллельно с продвижением, а не последовательно, как вы. Проще говоря, перехватив инициативу, уже не утрачивали ее, потому что не становились перфекционистами и умели действовать быстро именно тогда, когда это требовалось больше всего.

Однако это не означает, что не нужно вообще обращать внимания на детали. Дьявол кроется в мелочах, и они тоже требуют усилий. Для этого сделайте так, чтобы стратегические решения принимались быстро. Не затягивайте с идеями – пытайтесь внедрить быстро. Но не суетитесь, высочайшая скорость не нужна, нужен именно темп, то есть общее продвижение дела, а не молниеносное исполнение. Проще говоря, лучше в шахматах тратить на два хода по 1 минуте, чем сделать ход за 10 секунд, а на следующий отдать 1:50. Кроме этого старайтесь, чтобы в вашей команде были перфекционисты в роли исполнителей. Это идеальный вариант. Если лидер будет мешаться и

затягивать с решениями, стараясь довести ситуацию до идеальной, то бизнес (или любой другой проект) пойдет ко дну. Если же он способен не утрачивать инициативу, то все получится, когда воплощать решения будут дотошные люди, которым не все равно. Именно на стадии претворения в жизнь задумок и должны подключаться остальные.

### ***Личная ответственность***

Есть люди, которые никогда ни в чем не виноваты, но у них всегда все плохо. Каждому такие попадались на пути. Они не просто злятся на окружающий мир, они не получают удовольствия от жизни. Таких людей называют вредными. «Знаешь Михалыча? Да, спец хороший, но уж больно вредный мужик – лучше не связываться». «Ольга Степановна – репетитор со стажем, может, к ней обратимся? Да, но она такая вредная, что себе дороже будет, лучше кого-нибудь еще поищем». Эти люди находятся под тотальной властью негатива. Их радует только осознание, что кому-то плохо. Именно они готовы поцарапать машину, потому что ее владелец неудачно (по их мнению) припарковался. Главная проблема в том, что человек отказался от ответственности за свою жизнь. Он действительно считает, что вокруг все плохое и лишь он один молодец. Вы никогда не докажете, что он не прав, даже в мелочах. Это их главная беда. Даже крупные корпорации признавали свои ошибки и отказывались от принятых решений, если понимали, что сделали что-то не то. В этом их величие – уметь взять на себя ответственность, взглянуть правде в глаза и, засучив рукава, начать работать над исправлением ситуации. Пример – запуск компанией Coca-Cola напитка New Coke в середине 1980-х годов. Подробно рассказывать не стану, скажу лишь, что это было величайшее фиаско, которое стоило бренду сумасшедших денег. Почитайте книгу «10 заповедей, которые должен нарушить бизнес-лидер», если хотите узнать про ту заварушку больше. Ее написал Дональд Кью – президент компании в течение многих лет. Оцените, с какой бескомпромиссной честностью он описывает все, что происходило внутри этого промышленного гиганта в ту пору.

Начинайте с малого. Одергиваете себя каждый раз, когда хочется высказать кому-то претензию. Если вы за рулем, следите за уровнем гнева. Кстати, кто смотрел фильм «Брат-2», должен вспомнить московского водителя (в исполнении блистательного Константина

Желдина, известного по «Семнадцати мгновениям весны»), который был беспричинно злым на всех вокруг. Он поносит, кажется, весь мир, отмечая при этом, что «раньше люди были как люди». Это хрестоматийный пример вредного человека. С такими нужно общаться по минимуму, в идеале вообще не контактировать. Если это невозможно, действуйте в режиме осознанности, то есть держите руку на пульсе и не позволяйте эмоциям взять верх. Вполне может быть, что подсознательно такой человек хочет, чтобы вы тоже вспылили. Не доставляйте ему такой радости. В целом задача звучит так: никогда никого ни в чем не обвиняйте. Вот так просто. Но только на первый взгляд. Мы живем в мире, где сваливать на другого – в порядке вещей. СМИ может обвинить общество, власть – коррумпированных чиновников, спортсмены – тренера, режиссер – актеров, жена – мужа, начальник – подчиненного и так далее. Вы можете встретить друга, который будет сетовать на банк. Дескать, какой большой процент берут, житья не дают. «Взял 50 000 рублей, а отдаю 100 000. Вот же сволочи – с трудового народа три шкуры дерут. Все против людей». А когда спросишь, на что, собственно, пошли заемные деньги, выясняется, что на новую модель планшета. И не то чтобы он был нужен для работы или для достижения целей, нет. Просто захотелось, потому что «надо себя баловать хоть иногда». То есть человек знает условия займа и идет на соглашение сознательно. А когда приходит время расплачиваться, начинаются разговоры о том, как прогнила банковская система и как коварные финансисты создают «денежные батарейки» в виде таких, как он сам. Казалось бы, если все так плохо – не связывайся с ними. Ты же мог прожить без планшета? Мог, разумеется. Так в чем проблема? Пройди мимо и начинай копить потихоньку с зарплаты, со временем возьмешь свой планшет, если не передумаешь к тому моменту. Но нет: люди не хотят признавать своих ошибок, они будут обвинять банк, который выдал им деньги согласно договору, в котором все прописано.

Первый шаг избавления от проблемы – признание того, что она существует. Нельзя все время надеяться на авось и думать, что трудности сами рассосутся. Серьезные задачи требуют решения. Да, вы можете от них убежать на какое-то время, но потом они вернуться в вашу жизнь. В примере с кредитом нужно не ругать банки (бесполезная трата энергии), а осознать проблему нерационального

использование финансов (личная ответственность) и выстроить стратегию, которая будет включать максимально быструю выплату долга и последующие накопления, чтобы была денежная подушка безопасности, которой можно воспользоваться при необходимости.

В общем, недовольство бывает разным. Плохо это или хорошо? У каждого по-своему. Главное – перестаньте ныть. Никогда не жалейте себя. Да, это работало в детстве, когда можно было заплакать – и мама готова была сделать все, лишь бы любимое чадо успокоилось. А теперь мы в том возрасте, когда сами должны помогать мамам, и нытье – это явно не то, что требуется в данной ситуации. Что действительно нужно, так это четкое понимание текущего положения вещей, задач и инструментов достижения целей.

## Часть 3

### Вопросы про то, что будет впереди

Будущее имеет одну коварную особенность. Оно обычно рисуется нам в позитивных тонах. Никаких предпосылок нет, но мы почему-то верим, что дальше будет лучше. Сейчас плохо и нужно затянуть пояс, но потом настанут добрые времена – вот тогда-то заживем. Но обычно «зажить» не получается, потому что радужные перспективы ускользают, словно утренний туман. Но мы не отчаиваемся – ведь дальше-то будет все хорошо! Чувствуете подвох? В школе мы только и думаем, как бы вырасти и поскорее зажить взрослой жизнью. Не делать уроки и вообще быть хозяином своей судьбы. Все будет, надо только подождать. В институте хочется начать зарабатывать и встать на ноги. Скорее бы устроиться на работу – вот тогда-то жизнь по-настоящему и начнется. Будучи сотрудником какой-нибудь компании, мы получаем все, о чем мечтали, – взрослую жизнь, право распоряжаться своей судьбой и принимать решения самостоятельно. Получаем также заработок, да и уроки делать не надо. Но что-то ликования среди офисных работников не наблюдается. Его и не следует искать, потому что дальше все будут ждать чего-то еще. Кто-то планирует накопить денег и уехать в другую страну. Кто-то надеется начать свое дело и перестать зависеть от окружающих. Иные мечтают о большой должности и уверены, что именно она даст подлинное удовольствие от жизни. Вы прекрасно поняли, куда я клоню. Получи они все это, мираж отодвинулся бы еще дальше, и тогда они просто стали бы видеть перед собой что-то другое. Кто-то может сказать, мол, ну и хорошо – это же их цели. Они достигают их и становятся на какое-то время счастливыми, а потом ставят новые цели и стремятся к ним. Все идет как надо. Нет, такая логика не работает, потому что не учитывается один важный момент. В наших примерах человек, который думает о переезде в другую страну, имеет не цель, а мечту. Разница в том, что для реализации мечты ничего не делается. Она просто есть и греет душу, что «вот когда-нибудь...».

Цель – это что-то, к чему вы стремитесь своими поступками. Вы составляете некую «дорожную карту» и идете по ней, то есть согласно плану. А мечта – нечто возвышенное, а потому нереальное. Просто,

видимо, так устроен человек, что должна в жизни быть надежда. Нельзя просто так жить, нужно надеяться на лучшее. В этом смысле вспоминается старая песенка: «Вся жизнь впереди – надейся и жди». Трудно придумать более деструктивную рекомендацию. Если вы не в детском саду, то у вас уже точно не вся жизнь впереди, не ведитесь на эту заезженную иллюзию. Но еще хуже звучит мантра «надейся и жди». Эти слова, собственно, и описывают ту модель, когда ты всю жизнь надеешься на лучшее и ждешь наступления «прекрасного далека», а в итоге оказываешься стариком, который понимает, что ожидание настоящей жизни и было настоящей жизнью. В старости, когда болят ноги и сложно дойти до магазина, становится ясно, что счастьем было то время, когда просто ничего не болело и можно было ходить везде. Так что если нужен девиз относительно будущего, можно его сформулировать так: «Планируй и действуй». Планируй, потому что серьезные мероприятия требуют подготовки. А действуй, потому что это активная форма жизни. Действие рождает поступок. За поступком следует изменение мира (в отличие от ожидания, которое по природе своей пассивно).

## **Вопрос № 11**

### **Требуют ли корректировки мои цели и миссия?**

Сильный человек – это тот, кто находит в себе смелость пересматривать уже принятые решения. Разумеется, делать это нужно не судорожно, а осознанно. Угадывать и понимать, когда именно этот пересмотр требуется. Да, если постоянно что-то менять, не будет целостности, а значит, и достижения целей. Ведь корабль, который каждый час кардинально меняет курс, вряд ли доберется до дальних земель. С другой стороны, так же опасно все время неуклонно следовать однажды выбранному направлению. Потому что мир меняется, и мы должны соответствовать этим изменениям, реагировать на них. Так что нет ничего страшного в том, что, выбрав в 16 лет специальность, по которой нужно получать образование, человек через какое-то время решает область приложения сил поменять. Здесь важно понять, что если вы осознали свою миссию, то она по большому счету останется неизменной. Ключевые слова – по большому счету. Потому что детали могут требовать преобразований. Если, к примеру, ваша

миссия – создавать миры и знакомить людей с их устройством, то в начале пути вы могли выбрать инструментом реализации задуманного книги (то есть стали автором). Но прошло время, подул ветер перемен – и теперь на пике популярности видеоигры. Почему бы вам не внести корректировки в свою миссию и не начать заниматься созданием авторского продукта в этой области? Еще раз: миссия осталась прежней, но инструментарий подвергся доработке.

### ***В каких случаях нужна корректировка миссии***

Первое и самое важное – это отсутствие результата. Если вы постоянно делаете все от вас зависящее, чтобы самореализоваться, а эффекта практически нет, стоит пересмотреть подход к решению задач. При этом вы должны честно себе сказать, что в текущей ситуации сделали все возможное, а не просто пару раз попробовали. Если на самом деле буксуете – начинайте меняться. Второй момент: когда вы чувствуете, что можете делать больше, и ищете новые каналы достижения целей. К примеру, вы освободили немалое количество времени, отказавшись от бесполезного времяпрепровождения с приятелями. И теперь располагаете ресурсом, который можно продуктивно использовать. Наконец, третий случай, когда требуется корректировка миссии, – заметный успех. Да, именно так. Если вы серьезно продвинулись – добавляйте новые штрихи к своим целям и пробуйте делать новое. Потому что если у вас все получилось, то вероятно, что и дальше вы будете делать все по-старому, исходя из принципа «зачем чинить то, что и так работает?». Но это ловушка, потому как можно проглядеть что-то стоящее. Вы в случае успеха просто обязаны обновлять, улучшать и расширять инструментарий – это позволит вам не заикливаться и оставаться открытым всему новому.

### ***Уровни корректировки***

Существует три уровня корректировки. Первый – минимальный. Вы просто вносите некоторые уточнения, которые, говоря языком автолюбителей, «не влияют на ходовые». Предлагаю далеко за примерами не ходить и продолжить историю с человеком, призвание которого – создавать миры и увлекать ими других людей. То есть вносить в их жизнь приключения. Если инструмент достижения цели –

книга, то на первом уровне корректировки можно поменять стиль изложения. Если фокус был сосредоточен на батальных сценах и описании оружия, то сейчас можно добавить больше диалогов, чувств, описаний персонажей и мотивов их поступков. Если язык был сухим, строгим и чуть ли не официальным, то почему бы не разбавить его запоминающимися метафорами и другими приемами повествования. Если произведения получаются большими и их смело можно назвать сагой, то в качестве эксперимента следует сократить текст. Оставить основное и вместить получившуюся «эссенцию» в формат романа, а может быть, даже повести или сборника рассказов. Верно и обратное. То есть в случае, когда человек пишет рассказы, первым уровнем корректировки будет выход на роман.

Второй уровень – средний. Здесь меняется не только форма, но и содержание. Продолжая наш пример, можно сказать, что автору следует выйти за пределы своего жанра. Если он работал в фэнтези и создавал миры с гоблинами, драконами и прочими невиданными существами, то почему бы не попробовать свои силы в фантастике (которая тоже бывает разной). Описание будущего, покорение галактических пространств на звездолетах, войны с неизвестными расами – все это также подходит под определение миссии «создавать миры». Но при неизменной генеральной идее ее подача меняется в корне. И потом, в фантастический сеттинг можно поместить какой угодно сюжет, это может быть детективная история или сентиментальная проза – выбор за автором. Обратите внимание, как многие писатели экспериментируют с подачей материала. Джоан Роулинг после серии книг о приключениях Гарри Поттера выпустила детективные романы, которые ничего общего не имеют с ее предыдущими работами. Более того, она опубликовала книги под псевдонимом, чтобы фанаты юного волшебника не покупали эти книги в надежде найти в них что-то про любимого персонажа. Она попробовала привлечь аудиторию любителей детективов. Насколько это получилось – другой разговор, но факт остается фактом: Роулинг изменила содержание, оставив генеральную линию неизменной. То есть если предположить, что ее миссия – рассказывать истории, которые задевают струны людских душ, то получается средний уровень корректировки. Инструментом все еще служат книги, но теперь не только детское фэнтези, но и детективы.



Суть третьего уровня в том, что изменения, которые вы впускаете в свою жизнь, должны быть крупными. Пример, когда миры создаются не на страницах рукописи, а в программном коде, отлично иллюстрирует идею. Обратите внимание, как часто фильмы, книги и видеоигры переплетаются: фильм снимают по книге, игру создают по фильму, книгу пишут по игре и так далее. Такие эксперименты свидетельствуют, что аудитория, которая готова воспринимать идеи автора, сегментирована. Да, есть люди, которые не читают книг. Вообще никогда и никаких. За всю жизнь они прорабатывают от силы десятков произведений. Но при этом являются потребителями другого типа контента. Что же теперь, игнорировать их совсем? Нельзя отрицать очевидное, и если статистка говорит, что игры с каждым годом все больше набирают популярность, то почему бы не дать людям того, чего они хотят? Это будет гораздо проще, чем приучить к книгам человека, который считает чтение бесплодной тратой времени. Забегая вперед, хочу сказать, что никогда нельзя говорить «никогда», и, возможно, со временем появится какой-нибудь программный продукт под брендом «Алекс Новак», но это будет нескоро. Просто потому, что если в случае с «гоблинскими» и «драконовскими» историями книга, фильм и игра одинаково хорошо могут донести идеи автора, то я изначально ориентируюсь на тех, кто читает. Это, если хотите, такой «фильтр на входе». Люди, не уважающие книги и, соответственно, не понимающие, какой колоссальный пласт информации может нести такого рода искусство, мне неинтересны. В том плане, что я знаю, донести до них свои мысли у меня не получится: не поймут. А тратить время на разжевывание базовых принципов и понятий желания нет. Прошу прощения, но я никогда не пойму людей, которые считают чтение пустой тратой времени. Ведь каждая книга – это самый настоящий монолог автора. Держа ее в руках, вы словно разговариваете с человеком, который написал произведение. То есть у каждого из нас есть возможность пообщаться с Агатой Кристи, Генри Фордом, Фридрихом Ницше и огромным количеством других величайших представителей человечества. Но вместо этого многие осознанно (и это самое ужасное) предпочитают смотреть реалити-шоу, листать страницы с приколами и «прокачивать» ферму на мобильном телефоне. Грустно это, честное слово.

***Можно ли полностью менять миссию?***

Да, можно. Но только в случае, если прежняя перестала вас мотивировать. Точнее даже так: когда ваша миссия перестает вас заряжать энергией на движение вперед, становится ясно, что это была не ваша миссия. То есть ваш предначертанный путь так и не был найден до сих пор. Плохо ли это? Нет, потому что, по крайней мере, вы искали, работали над собой, значит, шли по пути развития. Из этого следует, что вы, осознанно или нет, но искали свою миссию. И тот факт, что сейчас решили ее сменить, означает, что вы поднялись на новый уровень в своих поисках. Это хорошо. Еще один вопрос, который часто мне задают в письмах на [write\\_to\\_novak@mail.ru](mailto:write_to_novak@mail.ru), звучит так: «Могу ли я отказаться от своей миссии и не брать ничего взамен нее?» Другими словами, допустимо ли остаться без миссии вообще? Ответ «да». Вообще допустимо все, такой у нас мир. Многие никогда не задумываются, зачем вообще живут и чего хотят достичь. И ничего, живут себе и удовольствие получают. Так что если вы в принципе ставите перед собой вечные вопросы, это означает, что вы на верном пути, на пути познания себя и мира. Возможно, сейчас как раз и нужно остаться без миссии, создать этот вакуум. Но только для того, чтобы позже его заполнили новые смыслы.

## **Вопрос № 12**

### **Какие мне нужны результаты?**

Для ответа потребуется четко сформулировать, что для вас является результатом. Я предлагаю взять за основу измеримую модель (чтобы можно было измерить то, что вы делаете и чего достигаете). К примеру, выполненным результатом может быть «ежемесячный доход в 100 000 рублей чистыми». При этом вариант «зарабатывать прилично» неизмеримый. Старайтесь все задачи формулировать таким образом. Даже банальное «бросить курить» можно оптимизировать и получить в итоге измеримое «количество выкуриваемых сигарет в день = 0». Такой подход сразу показывает, в нужном ли направлении вы двигаетесь. Часто мы делаем много всего разного, и нам кажется, что мы суперпродуктивны. На деле же выходит, что по ключевым метрикам мы практически (или вообще) не продвинулись вперед. Нужно понять, что постоянная занятость – не показатель эффективности. Многие этим еще и бравируют: «Ох, у меня совершенно нет времени на личную жизнь, только работа!» Хорошего в этом мало, потому что есть примеры, когда люди работают немного, но продуктивно: человек работает час, но за это время больше продвигается к своим целям (самое простое – больше зарабатывает), чем иной сверхзанятой работник за неделю. Потому что работать можно по-разному.

Как спланировать максимально эффективный труд? Ставить измеримые цели! Теперь, когда вы четко понимаете, что конкретно и к какому сроку должно произойти, у вас не остается сомнений – вы либо достигаете цели, либо нет. И неважно, сколько сил, времени и других ресурсов вы затратили. Если результата нет, значит, что-то нужно менять, причем быстро.

#### ***Краткосрочные цели***

Это цели, которые можно достичь быстро. Максимум в течение недели. Это могут быть самостоятельные проекты, которые вы полностью реализуете за семь дней, или часть общего плана. К примеру, если вы хотите научиться хорошо плавать (а на данный момент вообще не умеете держаться на воде), то за неделю вы вряд ли

сможете стать уверенным пловцом. Но вы можете начать свой путь в этом направлении и краткосрочной задачей установить посещение двух тренировок. На самой первой можно спросить тренера, за сколько занятий человек может научиться плавать. Да, все индивидуально, но все же должна быть какая-то статистика. Допустим, инструктор ответит, что нужно 20 занятий. Это значит, что когда вы за неделю побываете на двух тренировках, вы продвинетесь на 10 % к достижению результата. И так во всем. Те, кто хочет освоить вождение автомобиля, могут дробить большую цель на то количество часов занятий с инструктором, которое требуется. Это поможет отслеживать прогресс и радоваться малым победам. Обязательно в своем ежедневнике записывайте цель на неделю.

### ***Про важность ежедневника***

Современный человек, у которого есть работа, увлечения, семья, друзья и много всего другого, просто не способен удержать в голове огромное количество задач и дел. Самое логичное – вести ежедневник. Это простая, но работающая схема: каждый день вечером вы тратите 3–5 минут на запись завтрашних дел. Это поможет в итоге сэкономить часы. Что нужно указывать в ежедневнике для плодотворной работы? Про цель на неделю я уже писал – каждое воскресенье записывайте, чего конкретно хотите добиться к воскресенью следующему. Это только поначалу трудно. Дело в привычке: если вы будете сами себе напоминать, что пора указать план дел на странице следующего дня, то через какое-то время увидите, что стали делать это «на автомате». И потом, обещаю, что вы получите удовольствие от процесса. Предлагаю следующую схему: вписывайте задачи на сутки без привязки ко времени. Практика показывает, что в нашем мире все настолько нестабильно, что редко получается точно соблюдать регламент и следовать графику. Разумеется, если есть задачи, требующие выполнения в конкретное время (например, позвонить начальнику в 3 часа дня), то вы можете указать время. Но ежедневник – это бумага, поэтому предлагаю такие дела заносить в смартфон. Сейчас в каждой более-менее современной модели имеется функция планировщика дел. Вопрос: почему бы тогда вообще все дела не вносить туда? Можно, конечно, и так. Но работать с бумажным ежедневником проще – можно за полсекунды что-то вычеркнуть или нарисовать стрелку и перенести

задачу на следующий день. Да и записывать туда дела во время телефонного разговора тоже удобно.

Но это детали, основная схема следующая. Вы записываете задачу в отдельную строку. Справа от нее ставите восклицательный знак, если это одна из приоритетных задач. Их в сутках должно быть не более трех (в один из дней может быть одна ключевая задача, в другой – две, а в какой-то и три). Хорошо, а что же делать, если выдался сумасшедший день и нужно вписать сразу четыре приоритета? Здесь надо хотя бы один из них перенести на будущее. Я допускаю, что есть и те, кто выполняет по три магистральных дела за день, но чем больше нагрузка, тем выше вероятность того, что дела будут выполнены некачественно, а это значит, что придется переделывать. Жизнь слишком коротка, чтобы переделывать и исправлять свои же ошибки. Делайте сразу на максимальном уровне, на котором только можете. Даже простые задачи. К примеру, решил молодой человек купить ноутбук для работы над своим сайтом. Ничего сложного – написал текст для блога, снял простенькое видео для рубрики, записал аудиоподкаст для подписчиков. Космический корабль запускать на орбиту не нужно, подойдет простенький компьютер – не мощный, зато доступный по цене. И покупка совершена. А дальше начинаются мучения: долгая загрузка, зависания, медленная работа с видео и другие сюрпризы. И только сейчас становится ясно, что нужно было сразу брать мощный ноутбук. Дорогие вещи очень часто экономят деньги. Если устройство сделано на топ-уровне, то с ним не будет проблем. Оно верой и правдой будет служить долгие годы. И наоборот, дешевая вещь не имеет преимуществ, кроме цены. Но и это заманчивое качество теряет свой вес, когда понимаешь, что все равно придется покупать еще что-то. Гораздо мудрее сразу окружить себя качественными вещами (пусть и купленными несколько позже) и выполнять дела на максимально качественном уровне. Не путайте лучший возможный уровень с перфекционизмом, о котором мы говорили ранее. Если троечника неожиданно вызвали к доске отвечать, то в его положении тройка – это лучший возможный уровень. У кого-то он может быть другим, а у него такой. А перфекционизм – это когда отличник пересдает экзамены за прошлые годы, чтобы получить пять баллов абсолютно по всем предметам и окончить школу с медалью.

Наверняка и в вашем классе (ну или хотя бы в параллельных) были круглые отличники. Что они сейчас делают? Где работают? На кого?

В общем, возвращаясь к нашей основной теме, хочу порекомендовать вам не взваливать на себя больше трех крупных дел в сутки. Перекиньте что-то на следующий день, часто задачи поддаются корректировке. То есть у вас не должно быть больше трех восклицательных знаков на одной странице. Если требуется, укажите время выполнения или интервал (к примеру, «забрать заказ до 18 часов»). Далее поступите следующим образом. Когда вечером будете планировать дальнейшие действия, вернитесь к списку дел дня, подходящего к концу. Если задача выполнена – ставьте галочку, если нет и придется ею еще заниматься (скажем, вы не дозвонились до кого-то, и нужно завтра повторить попытку), ставьте стрелочку (→). Это будет означать, что строку следует перенести на следующую страницу. Если вы не сделали дело и исправить уже ничего не получится, то ставьте крест. Например, вы решили купить билеты на футбол и зафиксировали соответствующую задачу. Однако у кассы стало ясно, что все уже раскупили и на игру попасть не получится. В этом случае около задачи ставьте крест. Ну и еще бывает, что задача снимается прежде, чем вы за нее возьметесь. В таком случае зачеркивайте ее. Внизу страницы можно записывать, что бы в этом дне вы исправили, если бы довелось прожить его заново. Анализ важен при построении планов. Если вы где-то допустили ошибку, ее обязательно нужно признать и разложить на составляющие части. То есть понять, что именно к ней привело. Если провести такую работу, вероятность повторения досадной оплошности будет сведена к минимуму. Самое сложное – признаться себе, что ошибка совершена в принципе. Но с ежедневником задача упрощается, потому что это ваше личное пространство и никто не властен распоряжаться им. Можете спокойно раскладывать уходящий день, словно элементы пазла, и находить недочеты (ведь всегда можно сделать лучше), даже если все вокруг уверены, что задуманное вами воплотилось на сто процентов.

### ***Среднесрочные цели***

За разговорами о ежедневнике мы перешли к целям среднесрочным. Ваш персональный помощник здесь тоже пригодится, потому что у вас должна быть главная задача на срок от 1 до 3 месяцев.

Если хотите через 2 месяца улететь в отпуск на неделю, то среднесрочная цель будет звучать: «7 дней на берегу моря», а ключевые задачи по дням – «сравнить цены на билеты», «договориться на работе по датам отпуска», «выбрать отель, почитав отзывы», и так далее. Каждая краткосрочная задача, которая приближает исполнение среднесрочной, должна быть отмечена восклицательным знаком. Теперь, когда вы это поняли, все стало на свои места, просто проследите за тем, чтобы восклицательные знаки присутствовали на странице каждого дня. Средний срок очень удобен для планирования. С одной стороны, времени на реализацию (от 30 до 90 дней) достаточно, чтобы замыслить что-то действительно стоящее и масштабное. С другой стороны, даже три месяца истекают довольно быстро. Держите среднюю задачу всегда в уме. Мелкие дела слишком часто меняются, крупное дело где-то далеко, и только среднесрочная работа – вот она, рядом.

### *Долгосрочные цели*

В нашем обществе долгосрочные цели ставит перед собой далеко не каждый. Бывает, что общество само ставит перед человеком такую задачу; например, молодой человек поступил в институт, открыв крупный проект длиной в 5 лет. При этом он сам, может, и не хотел учиться (или учиться именно в это вузе), но судьба распорядилась по-своему – вот он уже студент. Но такие задачи мы не считаем полноценными, потому что сам человек решения о том, что будет к ним стремиться, не принимал. «Надо – значит, надо» – не наша позиция. Кому и что надо? Нам? Мы вообще стремимся делать только то, что действительно НАДО. Но получается не всегда. И тем не менее я уважаю каждого, кто нашел в себе силы и смелость, чтобы поставить долгосрочную цель, это уже большой поступок. Что-то, на что вы сможете рассчитывать в лучшем случае месяца через четыре, а зачастую речь идет о годе или даже годах. И самый тяжелый случай, когда вы сами не знаете, сколько времени у вас уйдет на решение задачи. Например, научиться играть на гитаре сложные партии. Кто знает, сколько времени потребуется? Может быть, учеба пойдет легко и пары-тройки месяцев будет достаточно, а может, придется на это положить годы. В случае, когда неизвестно время завершения, ставьте

его все равно. Такое, которое можно было бы назвать умеренно-оптимистичным.

Также возникает вопрос: а что делать, если сомнения вызывает сам факт достижения цели. То есть изначально есть немалый риск, что затея вообще окажется неудачной. Музыкант хочет в мировое гастрольное турне, а на сегодняшний день только-только собрал группу и начал репетировать. Цель долгосрочная? Определенно. Но так как удаление от нее на данный момент настолько велико, возникают сомнения в реалистичности проекта в принципе. Возникают, и пес с ними. Главное, чтобы эта цель вас «заводила» и мотивировала двигаться к ней. Если так – неважно, что до нее, как до звезды. Здесь главное движение – нужно делать так, чтобы вы, пускай микроскопическими шагами, но все же приближались к реализации поставленной задачи-мечты. Это обязательно требуется еще и потому, что вполне вероятен следующий вариант – по ходу работы над целью вы отказываетесь от нее. Точнее, пересматриваете. Грубо говоря, до мировых гастролей человеку нужно набрать опыта, он доходит до определенного уровня и едет в тур по региону. И здесь серия концертов его так выматывает, что он не хочет заниматься этим даже в рамках будущего звездного статуса. И после этого цель мутирует в «записать платиновый альбом» – это можно сделать в студии, колесить по городам и весям необязательно.

Таким образом, мы плавно подошли к концепции плавающей задачи. Это модель, когда нас устроит не просто один конкретный результат, а некое поле этих результатов – любой вариант будет признан нами успешным. Для простоты понимания предлагаю долгосрочные задачи сразу формулировать в трех видах – базовом, оптимальном и максимальном. Начну пояснение с оптимального, потому что это именно тот вариант, который вы изначально и запланировали. Предположим, вы пишете книгу. Оптимальный вариант – ее издание не за ваш счет. То есть вы находите издателя, который верит в то, что вы делаете, и решает инвестировать средства в ваш проект. Базовый вариант – это тот минимум, когда дело сделано и основная его часть успешно завершена, но при этом полностью все цели все же нельзя назвать достигнутыми. Проще говоря, это тот минимум, на который вы готовы согласиться на данный момент. В нашем примере это может быть отказ издателя опубликовать бумажный



вариант вашей книги. Но при этом он готов издать ее электронную версию, подписав с вами договор. Цифровой текст появится на всех крупных площадках по продаже электронных книг – и вы станете получать отчисления с продаж. И если продаж будет более-менее приличное количество (то есть будет подтвержден интерес публики), то тогда издатель выпустит и бумажную версию книги. В такой комбинации наша первоначальная цель достигается не на 100 %. Но при этом мы все же становимся авторами книги – и она будет доступна читателю. В общем, если судить глобально – затея удалась. И да, базовый вариант можно потом прокачать до оптимального. Главное, уже будет что прокачивать.

Теперь максимальная схема: получается лучше, чем вы предполагали. Такое периодически случается. Например, если пригласить на запись альбома джазовых музыкантов, есть вероятность, что на выходе вы получите композиции в гораздо лучшем виде, чем сами изначально задумывали. Что же касается книги, то здесь можно указать, например, неожиданную поддержку издателем вашей книги. То есть ваша работа настолько впечатлила редакционный совет, что само издательство будет раскручивать вашу книгу (которая сразу выйдет в бумажном формате). Напишу на случай, если кто-то из читателей на самом деле решит написать книгу. Не думайте, что вашу дебютную работу будут рекламировать. Скорее всего, вы не получите никакой поддержки. Это похоже на школу плавания в Спарте – ваше произведение выпускают на рынок и смотрят, «выплывет» или нет...

Что касается максимального варианта, то его всегда нужно держать в голове – жизнь непредсказуема, и нередко все происходит совершенно не так, как изначально планировалось. Впустите мысли о неожиданном триумфе заранее, свыкайтесь с ними. Есть и еще один вариант, но запланировать его не получится. Может случиться так, что вы подумаете о полном провале, а потом оказывается, что это был подлинный триумф. Такое происходит постоянно. Девушку бросает парень, она думает, что жизнь окончена. Однако спустя какое-то время встречает другого молодого человека и становится его женой. И когда они отмечают окончание университета третьим ребенком, она вдруг вспоминает прежнего кавалера и думает: «Какое счастье, что он тогда ушел и освободил дорогу для настоящего счастья».

## **Вопрос № 13**

### **Какая у меня карта приоритетов?**

Мы уже говорили, что вопрос приоритета – один из самых важных факторов достижения цели, потому что напрямую влияет на ваши действия. Теперь же я хочу познакомить вас с системой карт приоритетов. Так называется документ, который отражает главные ваши задачи, а также те дела, которые требуют вашего участия, но не являются первостепенно важными. Итак, возьмите лист бумаги и напишите на нем: «Карта приоритетов». Дальше укажите ваши текущие главные задачи – среднесрочные и краткосрочные. Ниже отметьте дела, которые вам приходится выполнять, но при этом они не приближают вас к цели. Например, вы должны ходить на работу, а цель у вас – писать книгу. После этого сделайте так, чтобы приоритетные цели были у вас на виду постоянно. Поставьте, например, фотографию этого листа фоном на рабочий стол компьютера. Это нужно сделать для того, чтобы каждый раз, когда у вас появлялось свободное время для занятий тем, чем вам хочется, вы делали именно то, что приближало бы к какой-либо из ваших целей. Просто не начинайте никакое другое занятие, пока не внесете вклад (пусть и небольшой) в ваше большое дело. Любая мелочь – пригодится все. Пару абзацев для книги можно написать за пятнадцать минут. Важный вопрос необязательно требует для обдумывания кресла-качалки, пары часов и спокойной музыки – вполне достаточно утренней пробежки или даже просто ходьбы от остановки общественного транспорта до работы и обратно.

Еще одна позиция, которая должна быть отражена в вашей карте приоритетов, – это так называемые хвосты. Этим словом мы называем дела, которые обязательно нужно выполнить, но точного срока исполнения они не имеют (или имеют, но широкий). Например, бизнесмен должен подать налоговый отчет за прошедший год. Он может это сделать в середине января, а может и в конце апреля. И это его хвост. Проблема здесь в том, что такие дела никогда не будут приоритетом до того момента, пока не станут горящими, а тогда уже приходится либо прикладывать чудовищные усилия, либо проваливать задачу. И то и другое крайне нежелательно. Хвосты опасны, ибо

убаюкивают своей несрочностью. Студенты именно поэтому часто начинают готовиться к экзамену в самый последний день – до этого задача просто не была приоритетной и ее всегда можно было сдвинуть по графику, мол, еще успеется. Карта приоритетов защитит вас от как будто бы внезапного потока такого рода дел. Просто каждый день в обязательном порядке нужно ставить в график продвижение по подтягиванию хвостов. Да, за один день выучить все билеты нельзя. Но можно проштудировать два, на следующие сутки еще столько же. Так, глядишь, через пару недель можно выйти на пиковую форму готовности к экзамену. Распределение долгой задачи по времени дает эффект растягивания – ни в один из дней плотной работы не требуется, но требуется последовательность этих дней. Так вы сможете справиться с серьезными задачами в фоновом режиме. Единственное, что требуется, – дисциплина (подразумевается наличие ежедневника, создание карты приоритетов и регулярное заполнение нужных граф).

### ***Планирование досуга***

А как быть с отдыхом? Нужно ли его заносить в график? Предлагаю для начала определиться, что именно мы понимаем под словом «отдых». Отдых у каждого свой. Одному требуется смена обстановки, другому нужно выспаться. Поэтому будем считать, что есть три типа отдыха. Первый – сиюминутный. Вы на работе, и выдалось пятнадцать минут посередине дня. Это время для отдыха. Его вносить в график не нужно, потому что часто точное время появления этой паузы предугадать невозможно. С другой стороны, нужно знать, как воспользоваться перерывом. Повторю рекомендацию: меняйте род деятельности. И обязательно вставайте из-за стола, чтобы быстрее восстановиться. Второй тип отдыха – средний по длине. Это, к примеру, выходной день, праздник или отгул. Здесь уже без планирования не обойтись.

Есть мнение, что отдыхом обязательно должно быть ничегонеделание – сутки валяться в кровати, спать, есть, смотреть футбол по телевизору и все в таком духе. Вот это, мол, настоящий отдых. Я рекомендую добавлять что-то, приближающее вас к вашей цели. Хотя бы один час провести за делом, как минимум избавиться от очередного надоедливого хвоста или его части. Это первое. Во-вторых, необходимо разнообразить существующие типы досуга, чтобы они

перестали быть однообразными. Например, футбольный матч можно смотреть не дома, а на стадионе или, если игра проходит в другом городе, в спортбаре (обстановка там зачастую близка к стадионной). Обедать можно в кафе или хотя бы готовить по выходным какое-нибудь новое блюдо. Как только у вас появляются идеи по планированию досуга (вы идете мимо кафе, и до вас доносится аромат свежей выпечки – почему бы не зайти в субботу?), записывайте их в ежедневник. Там должны быть не только дела и работа – развлечения тоже требуют тщательного планирования, это понятно хотя бы по тому, какой объем усилий требуется при подготовке к путешествию.

Так мы плавно перешли к крупному отдыху, если так можно выразиться (по длительности превышает несколько дней). Его можно определить как среднесрочную задачу и разбить на части. То есть в рамках отпуска человек может отправиться в теплую страну на «все включено» и провести 10 дней, курсируя между пляжем и рестораном, а может примерно за те же деньги отправиться в Италию и за полторы недели объехать практически всю страну и получить несказанно больше впечатлений. Но тут требуются два условия. Во-первых, человеку должен нравиться такой вид отдыха. Во-вторых, он должен заранее все тщательно распланировать – билеты, гостиницы, переезд из одного города в другой, питание и многое другое. Это непросто, но если все получится, вас ждут ярчайшие впечатления.

Как вы заметили, в этой книге много написано про планирование, достижение целей, обеспечение результата и прочую работу по увеличению эффективности в целом. Карта приоритетов – инструмент, работающий именно на улучшение этого параметра. Однако должен вас предостеречь от одной ловушки, которая называется фанатизмом. Речь о ситуациях, когда человек целиком и полностью становится приверженцем какой-то идеи. Или личности. Или игры. Или вещества. То есть он допускает, чтобы им управляло что-то внешнее. Он становится ограниченным в своих действиях и мыслях. Ищите незаметного врага. К примеру, известны случаи, когда люди подключали сервис cashback для пластиковой карты и становились чуть ли не его рабами. Если кто не знает, то работает он по принципу возврата на счет какого-то процента (обычно очень небольшого) от потраченных с карты денег. И все – эта идея захватывает. «Я же получаю деньги бесплатно!» – так думает держатель карты и начинает

совершать покупки только по этой карте. Все бы ничего, если бы не доходило до фанатизма, который подразумевает полный отказ от любой другой формы оплаты. Человек идет за молоком. По пути крупный магазин, где продается обыкновенное пакетированное молоко производства крупных заводов. Напротив – рынок выходного дня, где фермеры торгуют с автоприцепов натуральным молоком из собственных хозяйств. Цена одинаковая. Как думаете, что выберет фанатичный последователь идеи? Конечно, он пойдет за заводским молоком, потому что покупать не его означает неполучение бонусов. А этого допустить нельзя – деньги же дают. Более того, скорее всего, фанатик идеи в случае, если бы в супермаркете не было молока, решил бы его не брать вообще.

Это, конечно, простой пример, но мне известны подобные случаи. Получается, что бонусная программа, которая изначально призвана упростить жизнь человеку, на деле ее затрудняет. Ведь он уже не волен распоряжаться своими желаниями – от чего-то приходится отказываться, лишь бы следовать программе. Проанализируйте, нет ли в вашем поведении чего-то, что влияло бы на принятие решения. Вы должны быть равнодушны ко всему, что стремится управлять вами, только тогда получится сохранять контроль над происходящим. Под «равнодушным» я понимаю не игнорирование и молчаливое презрение, а ощущение внутренней пустоты. Есть вы, и есть нечто, что стремится вас покорить, а между вами пустота. Это важный момент, ведь если нечто диктует вам свои условия сегодня, эффект от этого вы будете ощущать не только сейчас, а еще в течение долгого времени.

### ***Мужество быть собой***

Довольно непростая задача – оставаться самим собой постоянно. Известно, что мы по-разному себя ведем с разными людьми. Иногда бывает, что вы знаете кого-то как добрейшей души человека, а потом выясняется, что он домашний тиран и бьет жену. Почему так получается? С домочадцами мы ведем себя одним образом, с друзьями – вторым, с коллегами – третьим, и так далее. Возникает вопрос: а где реальный я? Какая из этих масок не маска? Доподлинно это не известно, но я считаю, что каждая. Как бы мы себя ни вели – это все равно мы. И если скромный человек, как говорят, маскируется, выдавая себя за экстраверта, то вполне может быть, что он

действительно таковым является в определенной степени. Как минимум смог убедить в этом окружение. Внутренние переживания не в счет. Личность, которая ставит перед собой амбициозные задачи, всегда переживает, сомневается и копается в себе. Внешние проявления будут транслировать непоколебимую уверенность, а в душе одновременно с этим будут роиться сомнения. Другой вопрос, способны ли они взять верх? Это уже аспект из плоскости силы воли и собственных убеждений. Но если принять за «дано» ту теорию, что человек во всех проявлениях все равно продолжает быть собой, то требуется понять, что в таком случае будет означать фраза «оставаться самим собой». А означает она решение собственных дел, принятие ответственности на себя и отказ от губительных мыслей. Под последними понимаются наказание и самобичевание, которому люди себя подвергают из-за собственных слабостей.

Если женщина хочет похудеть и на второй день диеты срывается и съедает пирог, ей не нужно себя ругать за это. Если вы считаете, что не можете ничего с собой поделать, признайте проблему и простите себя. Гораздо лучше просто есть пироги, махнув рукой на все остальное. Укрепляется сила воли малыми победами и социальными гарантиями. Именно поэтому подруги часто рассказывают друг другу о том, что «с сегодняшнего дня я худею», чтобы было стыдно потом признаваться, что ничего не получилось. Мотивация не упасть в глазах окружающих может быть полезна, если помимо нее есть сила, пробуждающая движение к целям. Исходить она должна изнутри. Продолжим пример с похудением. Женщина средних лет утром объявляет домочадцам, что начала худеть. Все в шоке. Зачем? Как долго? Может, не нужно? «Нет, – отвечает женщина, – надо – значит, надо». Она выглядит уверенной в себе. Однако уже вечером родня застаёт ее с мороженым у телевизора. На удивленный взгляд членов семьи она только разводит руками: «Слаб человек». Так происходит потому, что был внешний фактор, который подстегнул принять решение начать сбрасывать вес, например статья в газете с описанием чудодейственной диеты, телепередача, герой которой скинул пятьдесят килограммов за несколько месяцев, встреча с приятельницей, которая похудела. В общем, суть одна – мысль о похудении не сама вызревала в голове. Ее туда внедрили через внешние источники. И такая мотивация оказывается совершенно никудышной. Тем более что обычно мы не

знаем всех деталей и видим только конечный результат. Вполне может быть, что газетная статья о чудодейственной диете проплаченная, гость на ТВ подставной, а приятельница похудела из-за стресса. Я считаю, что если бы мы знали все нюансы, то не стали бы принимать поспешных решений. На деле получается, что когда проходит первая эйфория («Я на диете и скоро похудею!»), оказывается, что не все так легко дается. Например, по вечерам мы смотрим сериал и пьем чай с конфетами. И вот за окном темно, на экране любимые персонажи, и мозг начинает посылать сигналы – сделай себе чай и возьми конфет. Тут начинается борьба, ведь именно в этот момент и проверяется, насколько человек действительно хочет похудеть. Если кроме внешней мотивации ничего нет, он обречен. Мы всегда найдем вескую причину, чтобы немного отойти от правил прямо сейчас («конфеты все равно уже куплены и лежат на кухне – съедем их и потом не будем больше покупать»). Объяснение кажется вполне логичным, сладости отправляются в рот, и как только это происходит – диета прекращена. Вновь требуется эмоциональный всплеск, чтобы начать; это замкнутый круг. Хотя на самом деле, какая разница, лежат конфеты на кухне или нет? Не я, так домочадцы съедят. Гостям можно предложить или раздать детям во дворе. Ведь, строго говоря, продолжать диету просто: надо не есть одну-единственную конфету – следующую. Но мозг обязательно что-то придумает («ты сейчас съешь конфеты, а завтра утром пробежимся и все сбросим, вреда для веса не будет», а утром за окном дождь, вот незадача...).

Странно, но многие действительно не понимают этого. Если вам нужно пробежаться по парку, а за окном дождь, то это ваша проблема. Не рассматривайте подобные факторы как разрешение ничего не делать. Имейте мужество быть собой, то есть отстаивать свои собственные цели перед лицом соблазна. По сути, суть всех соблазнов одна – сменить полезное и нужное дело на бестолковое (с точки зрения достижения целей) получение удовольствия и/или безделье. Поняв это, вы сможете четко реагировать на подобные сигналы. Как только чувствуете желание отложить дело, знайте: враг рядом. Не жалейте себя, не сетуйте на жизнь. Мы любим оправдывать свое бездействие. «Почему ты ешь колбасу на ночь?» – «Живем же один раз!» или «Ну хочется мне, что ж теперь, в петлю лезть?»

В петлю не надо, но тогда и требовать от себя достижений не стоит. Я серьезно: вокруг полно людей, которые постоянно разрушают себя различными средствами (некоторые из них запрещены, другие разрешены – табак, к примеру). Но если человек говорит: «Мне нравится курить, я знаю, на что иду, и не пытайтесь меня исправить», то лезть к нему с нравоучениями не следует. В конце концов, каждый сам должен решить, что он хочет получить и что для него счастье. А если его представления о том, как надо жить, отличаются от ваших, это не повод показывать на него пальцем. Жизнь – любопытная штука, и может случиться так, что вы и сами в один прекрасный момент окажетесь в ситуации, когда ваша модель поведения будет идти вразрез с общепринятой.

Еще один важный момент – избегание. Я даже скажу так – избегайте избегания. Если вы от чего-то отказались, это должно быть сделано по внутренним убеждениям. А бегать от своих пороков все равно долго не получится. Я знаю пару курильщиков, которые во время попыток бросить говорили окружающим, чтобы они не дымили рядом с ними. Здесь сразу две ошибки. Первая: стараясь оградить себя от сигарет, человек об этом постоянно думает. Безостановочно ему приходится «сканировать» все вокруг на предмет наличия сигаретного дыма, чтобы обходить эти места стороной, в итоге это оборачивается постоянными размышлениями о куреве. «С глаз долой – из сердца вон» – я не согласен с этой крылатой фразой. Сердце бессильно, если есть воспоминания, впечатления и эмоции. Они вечны. Вторая ошибка заключается в том, что человек передал ключевую функцию окружению. То есть логика здесь такая: если вокруг никто не будет курить, то тогда и ему не захочется. А что если все-таки будут? Тогда, судя по всему, ему тоже захочется и он может сорваться. Вопрос: так хочет ли он бросить на самом деле? Если да, то такой подход глуп, потому что всегда кто-то курящий будет попадаться на глаза, идея о мире без курильщиков утопична. Если же он в глубине души не хочет бросать, то его смело можно назвать лицемером. «Ага, курите, несмотря на то что я вас просил! Я теперь снова курю! И все из-за вас!» – такая логика может служить оправданием перед самим собой и близкими. Дескать, я честно попробовал, но куда уж тут, раз вокруг такие безответственные люди.



Формируя карту приоритетов, вписывая туда важные задачи, срочные дела и хвосты, не забывайте следить, чтобы ответственность за выполнение лежала на вас и только на вас. Минимизируйте участие третьих лиц настолько, насколько это возможно. Если получится – переформатируйте цели так, чтобы их выполнение ориентировалось в основном на вас. Ясное дело, что одному все сделать не получится, но нельзя, чтобы конечный результат зависел от кого-то еще. В таком случае вы теряете возможность влиять на результат. Кто-то скажет, а как же быть с примером, где человек хотел издать книгу? Ведь у него есть издатель, который решает, публиковать произведение или нет. Получается, что третье лицо ответственно за результат? Нет, не получается – за результат все равно отвечаете вы. Если издатель отказывается заключать договор, это не значит, что цель «опубликовать книгу» провалена. Вам просто нужно обратиться к следующему издателю, а лучше вообще вести переговоры с несколькими. Да и вообще, кто сказал, что нужно ограничиваться только русскоязычными издательствами?

## **Вопрос № 14**

### **Что должно быть в моем инструментарии?**

Планы на будущее остаются простым набором слов до тех пор, пока мы не начинаем понимать, как именно они будут претворены в жизнь – с помощью каких инструментов. Поэтому построение целей должно включать в себя не только обозначение желаемого результата и срока исполнения, но и тактических приемов, которые необходимы для успешного завершения кампании.

### ***Что уже срабатывало?***

У вас есть свой опыт. Каждая ошибка дала новые знания. Каждый успех подарил информацию на пути к победе. Первое, что всегда нужно делать, формируя свой «ящик с инструментами», – подбирать все приемы, которые срабатывали ранее. Конечно, если в прошлом они дали результат, это не значит, что сейчас будет так же. Однако шансы все равно выше, чем у какой-нибудь гипотезы, которая выглядит привлекательно, но на деле доселе не испытывалась. Поэтому когда вы поставили цель, спросите себя: что я уже в своей жизни делал из того, что может эту цель хоть как-то приблизить? Смотрите шире и оценивайте все, что может пригодиться. Если вы хотите организовать небольшой заработок, подумайте о том, в чем вы сильны. И речь не столько о профессиональных способностях, сколько о том, что помогает вам зарабатывать деньги. К примеру, возможно, у вас есть знакомый, к которому друзья обращаются, когда нужно что-то продать через сайты объявлений. Как-то так получается, что у него торговля идет легко – раз-два и готово, получите деньги. Выходит, этот человек обладает двумя полезными навыками: копирайтинг, то есть составление продающих текстов (проще говоря, это умение описывать товар так, чтобы тот, кто прочел объявление, захотел его приобрести), и навыки вести переговоры. Для продажи одного объявления недостаточно, нужно еще пообщаться по телефону и назначить встречу, а затем (и это самое главное) заключить сделку. Часто люди начинают торговаться, либо у них возникают возражения (например, по поводу внешнего вида товара). Убедить их тем не менее заплатить – очень важный навык. И если раз-другой продать можно случайно

(повезло либо само предложение было довольно сильным), то когда человек месяцами регулярно что-то реализует через сайты, можно уже говорить о наличии определенных способностей. А работать он может секретарем или юристом, то есть на должности, никак не связанной с описанными выше навыками. Просто у него это получается, а значит, есть куда развиваться. Подумайте, есть ли у вас какие-либо навыки, которые помогут достижению ваших целей. Обращаются ли к вам знакомые с определенными просьбами, и если да – то с какими? В идеале вам нужно составить список «Уже срабатывало», где указать свой успешный опыт в разного рода начинаниях. Сейчас мне трудно приводить конкретные примеры, потому что их невозможно описать, не зная ваших целей, но думаю, что основную идею я изложил довольно подробно.

### ***Борьба, имя которой – бесконечность***

Всякая работа требует хотя бы минимального настроения. Да, аппетит приходит во время еды, но следует понимать, что ваш путь к успеху будет длиться всю жизнь, поэтому нужно уметь себя мотивировать встать с дивана. Нет варианта, при котором вы однажды сильно напряжетесь и потом всю оставшуюся жизнь не будете ничего делать. По телевизору показывают популярных людей – и благодаря мастерству журналистов может показаться, что они ничего, по сути, не делают, а получают огромные деньги и живут шикарно. К примеру, все постоянно набрасываются на футболистов: дескать, какие непомерные зарплаты они получают. Откуда, мол, такие доходы – они же всего-навсего пинают мяч. А другие на заводах вкалывают до седьмого пота. Я понимаю такие высказывания, но не согласен.

Автор таких слов имеет в виду, что налицо несправедливость по соотношению «затраченные силы/полученные деньги» между спортсменами и рабочими. И здесь кроются сразу три ошибки. Первая заключается в том, что футболисты, которым платят бешеные деньги (обычно их немного – это только игроки высших лиг), работают намного больше. Прежде чем делать выводы, разрешите, я дам вам информацию к размышлению. Футболисты действительно пашут на тренировках, сборах, на играх и на теоретических занятиях. А еще в спортзале. Они выкладываются по полной (тех, кто не хочет выкладываться на сто процентов, не держит в основном составе ни

один тренер). Следующий момент: они для своих команд зарабатывают деньги не только на футбольных полях. Игроки – лица клуба. И когда пацаны во дворе гоняют мяч, они хотят делать это в футболках с фамилиями любимых игроков. Если спортсмены хорошо играют, на стадионы приходит больше зрителей – клуб получает больше денег. И помножьте это на то, что век футболиста недолог, редко кто остается на топовом уровне после тридцати лет. Плюс в любой момент можно получить травму, которая поставит крест на карьере. Учтите также, что за их жизнью постоянно следят репортеры – они не могут посидеть в кафе, тут же будет статья о «зажравшихся игроках, которые ничего не делают». Если при этом команда еще и проигрывает, то многим, думается, хочется провалиться сквозь землю. Я не стараюсь выгораживать футболистов (иногда бывают случаи вопиющего произвола), я лишь говорю, что не нужно искать справедливости – ее нет и быть не может. И это уже вторая ошибка в логической цепочке рассуждений, описанной выше.

Футбол – это часть шоу-бизнеса, а в нем крутятся большие деньги. Сумасшедшие гонорары, огромная популярность, папарацци и топ-модели в подружках – вы обращали внимание на то, что игроки получили все те же атрибуты сладкой жизни, что и рок-звезды, и знаменитые киноактеры? Таковы правила игры – нужно, чтобы все (молодежь имеется в виду) стремились быть похожими на своих кумиров. А деньги... Что деньги? Если бы работающим на заводе предложили увеличить оклад, разве они отказались бы? Какой смысл обвинять людей в том, что они получают много? Ну вот так они устроились в этой жизни – им платят немало. Но зачем их корить за это? Разве те, кто осуждает, не стремятся сами получать больше? Стремятся, разумеется, это не секрет. А раз так, то имеем мы дело либо с лицемерием, либо с завистью.

Таким образом, мы подошли к третьей ошибке в рассуждениях. Она заключается в том, что не следует заглядывать в чужой карман. Хотя бы потому, что это ничего не изменит. Какая разница, сколько получают звезды спорта? Вот тем, кто про них любит рассуждать, – им конкретно какая разница? Футболист не украл эти средства и не провернул аферу – он получает их законно на основании заключенного контракта. Договор этот настолько прозрачный, что его условия знают (и обсуждают) даже мужики на любой кухне. Поэтому считать деньги

в своих карманах гораздо более целесообразно, то есть соотносится с вашими целями.

И наконец, последнее по этому поводу. Предлагаю вспомнить о том, что футболисты платят налоги со своих зарплат. То есть игрок, который получает в месяц 10 миллионов рублей, отдает в государственную казну миллион и триста тысяч рублей каждый месяц. А сколько налогов выплачивает тот, кто осуждает его зарплату? В завершение хочу сказать, что у меня нет знакомых футболистов, ни одного. Это чтобы вы не думали, что Алекс Новак – заинтересованная сторона. Точнее так: я действительно заинтересован. Но не в заглядывании в чужой карман, а в информации по саморазвитию, которую можно изучать и внедрять в жизнь.

Что же касается «бесконечной» работы, будьте уверены, что не настанет тот день, когда вы скажете: все, довольно. Или даже так: вы не захотите произносить этих слов. Посмотрите интервью с богатыми людьми – собственниками бизнесов. Вы увидите, что это энергичные мужчины и женщины, которые полны идей и всегда смотрят вперед, планируя развитие имеющегося предприятия и периодическое открытие новых. Они всегда считают, что делают мало (могли бы больше), и уверены, что нерешенных задач еще тьма. Для всех окружающих они олицетворение продуктивности и пример, как правильно распоряжаться собственным временем. Но сами про себя они такого сказать не могут, потому что живут как будто в другом измерении и по другим законам физики и метафизики.

Кстати, если вам знакомые периодически говорят что-то в духе: «Как ты вообще это успеваешь?», то это хороший знак, отмечайте такие фразы, они указывают на то, что вы движетесь в нужном направлении. Но движение это должно быть постоянным. Лучше набрать среднюю скорость и придерживаться ее, чем ускориться до сумасшедших показателей и, рискуя разбиться, сжигать двигатель. Постоянство – признак мастерства. И ровный ритм важнее одного, пускай и заметного, рывка. С этой мыслью сложно свыкнуться, потому что хочется сделать что-то такое, чтобы потом сразу все стало хорошо. Например, в лотерею выиграть. Но если вы посмотрите на людей, которым это удалось, то поймете, что мало кто из них в результате стал поистине счастливым. Вполне может быть, что вообще никто не стал. Проблема в том, что многие считают, будто деньги решат все их

трудности. Дайте мне энную сумму – и все у меня в жизни будет в порядке. Не учитывается, однако, что с деньгами нужно уметь обращаться. Строго говоря, в школах вместе с аттестатом зрелости стоило бы выдавать юношам и девушкам аттестаты финансовой грамотности, предварительно проведя с ними курс занятий. Причем занятия должны вести не преподаватели вузов по экономике и уж тем более не школьные учителя. Проведение таких семинаров можно доверить только собственникам бизнеса либо директорам прибыльных предприятий. Потому что они абсолютно точно умеют зарабатывать больше, чем тратить. Это ключевой навык, и если человек ведет бизнес несколько лет и он процветает, то смело можно такого управляющего приглашать вести занятия. Но это вряд ли когда-либо произойдет. Потому что финансовая безграмотность населения позволяет много зарабатывать тем, кто понимает, каким образом это можно конвертировать в прибыль. Кредитные карты, сомнительные вложения и многое другое приносят баснословную прибыль тем, кто «по ту сторону баррикад». Так что наивно думать, что быстрые деньги, выигранные в лотерею или полученные в наследство, даруют беззаботную жизнь. Неужели вы и правда думаете, что человек, у которого финансовые проблемы, даже при небольшой зарплате (то есть он не может эффективно управлять самыми малыми денежными потоками) действительно сможет преуспеть, оперируя крупными суммами? Этого не произойдет. Зато большие деньги могут вскружить голову. И тогда не то что о приумножении, а даже о сохранении средств речи идти не будет. Так что не играйте в лотереи, это бессмысленная трата денег и нервов. Конечно, азартные люди покупают билеты не столько стремясь выиграть, сколько из жажды самой игры. Но это уже другая история, и сейчас ее касаться не будем.

Готовьтесь к постоянной работе. Она не будет прерываться (только на очень короткие сроки). Поясню. Если вы на пути следования вашей миссии и перед вами стоят четкие цели, которые требуют поэтапного выполнения, не ждите поблажек и не давайте себе ложных обещаний «отдохнуть потом». Никогда этого не произойдет, потому что как только вы достигаете нужной цели, сразу перед вами встает еще более амбициозная, требующая еще большего напряжения сил. Представьте, что у вас был удачный день: прошло несколько важных переговоров, на всех фронтах победа, вы заключили соглашения на нужных вам

условиях. Это успех – и можно себя похвалить. Но только до конца дня. Потому что на следующие сутки у вас другие задачи, требующие оперативного выполнения. Чем более высокие цели вы преследуете, тем меньше времени остается почитать на лаврах. Примеры из жизни выдающихся людей подтверждают это. Например, Майкл Джексон на следующий день после релиза альбома *Bad* уже направился в студию звукозаписи, чтобы начать работу над следующей пластинкой. На следующий день! Здесь требуется небольшое пояснение. Дело было в 1987 году – это время смело можно назвать золотым в карьере исполнителя: он был на пике популярности. Релиз его альбома – событие мирового масштаба, этого дня ждали миллионы его поклонников. Работа была проведена колоссальная, особенно с учетом известной черты Джексона – придирчивости к мелочам. И вот когда настал долгожданный момент и, кажется, можно расслабиться, он идет в студию и продолжает работать. Такой был человек! Именно из-за настроя на непрерывную работу он во многом и стал иконой музыки.

Мадонна известна тем, что «переизобретала» свой звук бесчисленное множество раз, благодаря чему получила статус культовой певицы, завоевав право считаться чуть ли не лучшей исполнительницей всех времен. Также можно слышать о том, как футболисты на следующий день после матча в финале крупного турнира выходили утром на тренировку. Вечером можно было отметить, а утром все – начинается новый этап в карьере, пора готовиться к следующим состязаниям.

Так и вы: работайте не покладая рук. Как только достигли чего-то серьезного – подарите себе один вечер. А следующим утром идите дальше. Не торгуйтесь с собой, пытайтесь «выбить» для себя недельку-другую безделья. Когда в голове появятся такие мысли – спросите себя: «То, что я считаю сейчас своей миссией, достойно ли быть делом всей моей жизни, верю ли я в это всем сердцем?» Если ответ «нет», пересмотрите свои стратегии. На то, в чем вы не уверены, время тратить не стоит. Это отличительный признак миссии – вы верите в нее, и она помогает вам бороться с трудностями. Да, порой возникает желание все бросить, но это лишь эмоциональный порыв, который обычно краткосрочный. По большому счету миссия всегда зовет вас вперед, в неизведанные дали. И если вы на вопрос отвечаете «да», то перестаньте мечтать о затяжном отдыхе и ничегонеделании как о

конечной цели. Если перед вами дело вашей жизни – оно важнее возлежания на диване. Оно требует немало вашего времени (недаром же называется делом всей жизни). А если вы сейчас потеряете время, где гарантии, что успеете реализовать все задуманное? Гарантий нет и быть не может.

А теперь на секунду представьте, что не успели довести дело жизни до логического конца. Где-то на пути не смогли себя заставить двигаться в нужном ритме. Давали себе поблажки, устраивали привалы на каждом шагу и в итоге остались ни с чем. Обидно осознавать, что не преуспел в самом главном. Но только вы решаете, что делать и когда. Да, на работе вы решаете не всегда, но ведь вы сами приняли решение устроиться туда. Поэтому готовьтесь к работе в режиме «бесконечно». Долгих привалов не будет.

Расстраиваться не надо, есть две хорошие новости. Первая – спустя какое-то время (у каждого индивидуально) вам и самим не захочется останавливаться. Вы выйдете на такой уровень производительности, что будете относительно легко справляться с задачами колоссального уровня сложности. Глядя на свои возможности, вы начнете получать удовольствие не только от результата достижения целей, но и от самого процесса. Вторая хорошая новость в том, что вы проживете такую жизнь, что все остальные будут считать вас примером. И пусть сейчас кто-то скажет: «Да что мне до остальных?», потом станет ясно, что дело до других людей есть всегда. Вы не сможете быть ментором каждого, но вы получите возможность своим примером показывать остальным, как нужно двигаться на своем пути. И если каждый человек найдет свои благие цели и пойдет за ними – мир станет намного лучше, чем если бы каждый занимался тем, к чему душа не лежит.



## Вопрос № 15

### Какие у меня будут элементы преобразования?

Случалось ли с вами, что вы покупали что-то из одежды и эта вещь буквально преображала вас? Например, пиджак, кроссовки или юбка. В «Открытой книге» есть одно из заданий – преобразиться. И самый простой способ это сделать – приобрести обновку. Почему нам нравится все новое? Ведь, по логике, мы должны довольствоваться старым, потому что старое привычно. Скажем, обувь. Есть у вас издававшие виды ботинки, вы к ним привыкли, ногам в них комфортно. Для чего нужна новая пара туфель, если эта еще не прохудилась (хоть и потеряла товарный вид)? Да и если бы прохудились, всегда можно отдать в ремонт. Логика диктует: не нужно менять то, что пока работает. И тем не менее, если мы все же покупаем новую пару, чувствуем краткосрочной прилив сил – мы любим себя собой. В любовании собой, кстати, нет ничего страшного, если оно не переходит в нарциссизм (когда ничто другое не интересует). Этому подвержены не только женщины. Зайдите в любой спортивный зал и наверняка увидите, что по нему фланируют рельефные мужчины, которые столько же времени, сколько на тренировку, тратят на самолюбование. Заметили, что в фитнес-клубах много зеркал? Не думаете же вы, что это сделано просто так. Ну а если же вы просто глядя утром в зеркало отмечаете, что выглядите достойно, это в порядке вещей. Нужно быть довольным своим отражением.

Старайтесь решать проблемы, не откладывая в долгий ящик. Например, если пора посетить стоматолога, не оттягивайте визит. Такой подход может еще и сэкономить деньги, потому что чем раньше показаться докторам, тем менее запущена будет ситуация. В идеале нужно регулярно проходить медосмотр (даже если ничего не болит), потому что того, что по своей ценности может сравниться со здоровьем, не так уж и много.

Но вернемся к вопросу преобразования. Для чего вообще оно нужно? А для того, чтобы не становиться «затхлым болотом», а оставаться «проточным озером». Если не привносить в свою жизнь ничего нового, трудно ожидать кардинальных изменений. Вы знаете, что, к примеру, кожа регулярно обновляется и поэтому остается в

нормальном состоянии? Так почему все остальное должно оставаться в одном и том же виде? Одежда, к слову, это фактически еще один слой кожи. Да и встречают обычно по одежке. Поэтому выглядеть вы должны достойно и сообразно своим целям. Кто-то скажет: «А как же Стив Джобс? Знаменитый лидер Apple всегда появлялся в одном и том же – черной водолазке, синих джинсах и кроссовках. Он же не обновлял свой гардероб и тем не менее был весьма и весьма успешным человеком». Это верно, но не учтены некоторые моменты. Во-первых, Джобс не всегда появлялся на публике в таком виде. Такой образ он выбрал после возвращения в компанию, а на этапе становления внешний вид менял довольно часто. Неизвестно, случайность это или нет, но прорыв Apple произошел именно после того, как Стив поменял футболку, шорты и шлепанцы на хороший костюм. Во-вторых, один и тот же образ может сыграть на руку. Джобс сам выбрал такой стиль, который стал узнаваемым (и многие предприниматели стали ему подражать). То есть Стив не занасивал до дыр свои вещи, по крайней мере, если верить официальным источникам. И вы не занасивайте, заставляйте себя меняться.

### ***Заставляйте себя меняться***

Не существует ничего успешного навечно. Посмотрите на окружающий мир – и вы увидите спады и подъемы. Компания может быть лидером на рынке со своим хитовым продуктом, а через несколько лет люди с трудом вспоминают ее название. Футбольная команда может громить соперников на стадионах всего мира, а через какое-то время прочно осесть в середине турнирной таблицы. Да, изредка случаются исключения, и мы видим людей, которые десятилетиями занимаются одним и тем же и при этом остаются успешными. В данном случае я не имею в виду владельцев бизнеса, которые остаются на коне. То есть Билл Гейтс для примера не подойдет, потому как, будучи главой Microsoft, он постоянно работал над новыми проектами в области программного обеспечения. Этот факт, помноженный на его гениальность и (на раннем этапе) определенное везение, сделал его тем, кем он стал. Если бы он просто придумал первую версию Windows и больше ничего не делал, то не задержался бы надолго на бизнес-олимпе.

Сейчас речь о тех, кто в течение долгого времени занимается одним и тем же. Например, Майкл Баффер – пожалуй, самый известный боксерский конферансье. Он выходит на ринг перед боем, чтобы объявить участников схватки. Но в отличие от своих коллег по цеху, Баффер исключительно благодаря своей профессии стал богат и знаменит. У него на счетах больше денег, чем у многих спортсменов, которых он представляет. Секрет успеха в одной-единственной фразе: Let's get ready to rumble («Приготовимся к драке!»). Точнее, дело даже не в этих словах, а в том, как Майкл их произносит (посмотрите в Сети). Баффер повторяет одни и те же слова с 1980-х годов. Теперь его выкрик – настоящий бренд, под которым выходит множество продуктов (начиная от кружек и заканчивая видеоиграми). И прежде чем думать о том, как Майклу повезло, что однажды выкрикнутая фраза стала впоследствии знаменитой, нужно учесть, что у него не было цели создать бренд, он просто хотел разнообразить заурядный процесс анонса грядущих боев. В интервью он и сам говорит, что произошло это случайно. Конкурирующие компании и конферансье после успеха Баффера кинулись делать то же самое – придумывать свои коронные фразы и пытаться сделать их популярными у публики. Не получилось. По крайней мере не на таком уровне, чтобы можно было говорить о реальной конкуренции. Эта история уникальна: человек стал звездой в профессии, где до него звезд не было и, как казалось, быть не могло. Это настолько невообразимый случай, что на него ориентироваться не стоит. Точнее так: невозможно предугадать, где и когда что-то такое произойдет в следующий раз. И если специально пытаться что-то подобное внедрить, то велика вероятность потерпеть фиаско. Ведь если бы был стопроцентный рецепт успеха, все бы следовали ему и становились популярными и богатыми, не добавляя уникальности. Но главный вывод, который можно сделать из истории Майкла Баффера, – не надо бояться экспериментировать.

Представьте себе классического конферансье в смокинге. Десятилетиями представители его профессии размеренно зачитывали информацию о поединках, это был (говоря языком маркетинга) стандарт рынка. И тут Майкл принял решение не просто сказать какие-то новые слова, а реально проорать их в микрофон. Другой не рискнул бы – вдруг уволят или осмеют? («Зачем пытаться внедрить что-то новое, если я уже получил эту работу и в принципе все устраивает?»)

Но Баффер рассудил по-другому... и преуспел. Наверняка немало людей пытались стать новаторами и потерпели оглушительное поражение. О них никто не знает, но их стоит уважать – за попытку изменить мир, обновить его. Кстати, никто не говорит, что если одна попытка провалилась, то вы не можете сделать вторую, третью...

Так что если задуматься, то пример Майкла только подтверждает идею о необходимости постоянного обновления, даже в тех вопросах, которые считались давно решенными, а порядки – навсегда устоявшимися. И если теория работает даже в таких вопросах, то обновление самого себя (хотя бы внешнего вида) должно быть само собой разумеющимся. Ради интереса попробуйте подобрать новый стиль в одежде. Хотя бы временно, на пробу. Если вы предпочитаете классику, смените ее, к примеру, на спортивный стиль. Такой подход рекомендуется во время активной работы над самим собой и по достижении целей. Вам требуются новые решения – и это один из ключей к их генерации.

Еще один элемент преобразования – одиночество. Нужно иногда находить время побыть одному даже тем людям, которые считаются компанейскими. Когда вы наедине с собой, вы получаете возможность сконцентрироваться на чем-то одном. Это помогает в случаях, когда нужно принять решение относительно своей жизни. В бизнес-вопросах можно собрать совет директоров или хотя бы провести планерку и решить коллегиально, имеет ли смысл работать с определенным партнером. В случае, когда вам нужно решить, оставаться ли с этим мужчиной (женщиной), то советники тут не помогут. Ведь в вопросах взаимоотношений довольно трудно встать на чье-то место. Мы можем судить только со своей колокольни, и это, вероятно, будет неверное суждение, потому что известны нам далеко не все факторы, которые определяют отношения конкретных людей. Так что ситуации, когда необходимо отгородиться от остального мира, случаются довольно регулярно. Планируйте время для этого. Оно гораздо более полезно, чем встреча с подругой в кафе: вы потеряете время плюс придется тратиться на как минимум на напитки. Или возьмем другой пример: когда человек по пятницам идет пить пиво с друзьями, он редко ограничивается одним бокалом.

А каковы результаты такого общения? На что, собственно, нам предлагается променять одиночество? Плюс только один – беседы на

общие темы. Если это не ваш компаньон и не ментор, скорее всего, разговор не повлияет вообще ни на что (кроме получения приятных эмоций). Но когда перед вами стоят важные задачи, жертвовать нужно не ими ради бесед со знакомыми, а наоборот. Снова и снова расставляйте приоритеты.

В мире полно людей, которые живут на автопилоте. Они словно заведенные ходят по кругу, считая, что в их жизни все хорошо. Что они достигли стабильности и больше ничего не нужно делать. Их невозможно переубедить, да и не следует. Пусть и дальше делают то, что считают нужным. Но факт остается фактом: в них нет никакого креативного начала, потому как задачи, которые им приходится решать, однотипны. Даже если это действительно важные дела, они все равно остаются в одной плоскости. Это все равно что качать в спортзале только бицепсы. Да, они у вас будут в форме, но все остальное «придет в упадок». Поэтому следует ставить разнонаправленные цели – заработок, творчество, благотворительность и многое другое. Ставьте такие задачи, которые мотивировали бы вас двигаться вперед. Не бойтесь, что ошибетесь. Вы ошибетесь не раз. Но игра стоит свеч. Заодно и посмотрите на своих знакомых, которые ехидно посмеются над вами: «Говорили же тебе, чтобы жил, как все, а ты заартачился, вот получай теперь». И самое любопытное, что с ними еще недавно вы ходили в кафе поболтать. Это будет знак для вас: не пора ли менять круг общения и тратить время на тех, кто готов обсуждать реальные дела и сам хочет чего-то достичь? Именно такую систему новых знакомств я внедрил в «Открытой книге»: каждый читатель обязан знакомиться и помогать другим (и, соответственно, принимать посильную помощь от остальных). Короля делает свита – подумайте о тех, кто рядом с вами, и решайтесь на обновления, если требуется.

### **Последний вопрос: «Чем я сейчас отличаюсь от нового себя?»**

Остался всего один вопрос, на который вам необходимо ответить. Я сознательно не стал его включать ни в одну группу – он стоит особняком. Вероятно, требуется пояснение, почему вопрос приводится

в самом конце книги. Причина такова: этот вопрос по своей сути итоговый.

То есть, чтобы ответить на него, необходимо ответить на все предыдущие. Потому что «новый я» – это идеальный вы. Для простоты понимания представьте, что существует параллельный мир, где у вас все сложилось иначе: вы всегда и везде выигрывали по крупному. В том смысле, что каждое ваше крупное дело в результате приводило к успеху. «В результате» в данном случае означает, что итог был таким, как задумывалось, или лучше. Но из этого не следует, что сам путь был легким, – в том параллельном мире у вас также случались трудности и были проблемы, но итог тем не менее неизменно оставался позитивным. Теперь скажите себе: какие цели должен бы ставить «новый вы»? Какие могли бы стоять у него на пути преграды и как он их преодолевал? Кем он работает? Сколько зарабатывает? Над чем трудится в настоящее время? Не нужно детальных ответов, скажите то, что пришло в голову.

Фокус в том, что вам никто не мешает перейти в этот параллельный мир и стать «новым я». Это не мечты и не утопия – это вопрос ваших действий. И сейчас предстоит понять, насколько вы далеки от идеальной (или почти идеальной) модели, а также определить, какие шаги требуется сделать в первую очередь, чтобы приблизить перемещение в параллельный мир.

### ***О чем думает «новый я»?***

Самое главное, чем отличаются люди, – это образ мыслей. Именно от него зависит, что делает человек: работает над собой или нет, развивается в выбранном направлении или нет, стремится к результатам или старается ничего не делать. Да, есть характер и есть воспитание. Но эти факторы влияют всего на один параметр – мышление. Вы согласны, что бедный человек мыслит не так, как богатый? Рядовой сотрудник думает по-другому, нежели руководитель отдела и собственник бизнеса. Возникает вопрос: а можно ли собственное мышление поменять? Если человек беден и думает соответственно, есть ли вариант разбогатеть? Да, есть. Как вы считаете, что для бедного человека лучше – получить крупную сумму денег (выиграть в лотерею, например) или научиться мыслить как богатый? Бедный человек выбрал бы деньги. Он считает, что его

проблема в их нехватке. Дайте побольше купюр – и все будет хорошо. Ошибка. На страницах этой книги мы уже обсуждали, почему деньги не решают проблемы сами по себе. А богатый выбирает образ мыслей. Он хочет больше понимать, у него жажда к знаниям, которые через практику становятся навыками.

Есть люди, которые сделали себя сами. Трудились на низкооплачиваемой работе и через какое-то время поняли, что не хотят мириться с текущим положением вещей. Они начали штудировать книги, слушать записи семинаров, посещать тренинги и заниматься персонально с консультантами. Они прокачивали свои способности, открывая для себя новые возможности. То, что раньше казалось им нереальным, становилось шансом на развитие. К примеру, человек изначально считал кредиты злом. Он как огня боялся брать займы, потому что перед глазами был пример друзей, которые стали жертвами этой системы и попали в ловушку: годами выплачивают проценты, которые давно уже превысили изначальную сумму кредита.

Однако получив больше информации, человек делает вывод, что, возможно, все не так уж и страшно. В «Открытой книге» мы говорили об этом подробно. К примеру, человек берет ипотечный кредит и покупает квартиру. Он должен платить 20 000 рублей ежемесячно по условиям договора с банком. Следующий шаг – сдача в аренду и получение 20 000 рублей ренты. Квартира «отбивает» сама себя, и через энное количество лет ее хозяин получит жилье без копейки вложений. Это, конечно, грубый пример, но я часто привожу его, потому что он лежит на поверхности. Просто о таком не говорят в школах и не пишут в учебниках. Классическое образование дает большой объем знаний, но все они по своей сути мало прикладные. В мои годы ходила шутка, что нужно учить алгебру, только если ты собираешься работать учителем алгебры. Но я помню увещевания педагогов, которые постоянно говорили о необходимости знать все. «Вы же будете работать – это вам пригодится во взрослой жизни». Я не утверждаю, что все они лукавили. Но один момент мне запомнился. На уроке химии проходили валентность. Сосед по парте спросил учительницу: «Зачем это нам? Я что, приду в магазин за колбасой и буду спрашивать, какая у нее валентность?» Все захохотали, но не я. Мне стало страшно от того, что учительница не смогла ничего ответить на этот вопрос. Разумеется, она могла сказать что-то в духе:

«Если не выучишь тему, колбасу будет покупать не на что». Но, вероятно, для нее это был настолько неожиданный вопрос, словно солнечный удар. Она растерялась и попыталась что-то промямлить про величие науки. Я думаю, что учителя верили в эти слова, потому что их учили так же. Таков раньше был постулат: человек должен быть образованным. «Образованным» в нашем смысле означало «знать много обо всем». В те годы не было не то что Интернета, а даже толковых справочников. Либо были, но искать их нужно было днем с огнем. Сейчас же техника дошла до того, что для поиска информации не требуется набирать текст на клавиатуре: можно сказать вслух – и машина выдает результат. Но в детстве (особенно в те годы) у человека выбора нет. На него действует сразу две силы. Первая – общественное мнение, гласящее, что без диплома ты никто. Вторая – авторитет родителей и учителей. Не возникает даже мысли о том, что они могут быть не правы. Это же взрослые серьезные люди. И только потом, когда вырастаешь сам, становится ясно, что взрослые люди – это такие же дети, только выглядят по-другому. Они тоже бывают неуверенными в себе, закомплексованными, могут плакать по ночам. Но скажи это школьникам, начнется неконтролируемый бунт. Вот и соблюдается субординация. Верно, кстати, и обратное. Среди детей есть взрослые. А среди молодежи – старики. Иногда даешься диву: девушке всего ничего, но она брюзжит, словно бабушка. Но мы отвлеклись. Суть в том, что именно мысли человека определяют его поступки, за которыми следует результат или его отсутствие. Поэтому, внося коррективы в образ мышления, можно поменять практически все остальное. Так что вам прямо сейчас нужно понять, как отличается образ мыслей вас нынешнего от того, как думает ваш «новый я». Если точнее, в каких вопросах он думает по-другому. Дайте волю фантазии, определите один, два или три ключевых момента. К примеру, «новый я» считает, что каждую неделю нужно заводить новых знакомых. Или у «нового я» каждый день есть полчаса для чтения литературы по личностному росту. А может быть, «новый я» уверен в себе как в переговорщике (и лично убеждает окружающих в своей правоте по тому или иному вопросу).

Мы определили, что мысли влияют на поступки. А сейчас пойдем от обратного. Но не просто подумаем над тем, что делает «новый я», а внесем одно уточнение. Сейчас вам надо понять, чего он не делает. То



есть что ваш «новый я» не делает из того, что делаете вы сейчас. Думаю, вы понимаете, почему свободный вопрос стоит именно в конце книги. Если я правильно все рассчитал, у вас уже должны быть готовые ответы, так как предыдущие главы подразумевали детальный анализ. К примеру, вы можете понять, что ваш «новый я» не смотрит новости, или не тратит время на болтовню с подругами в кафе, или больше – не работает на дядю, а зарабатывает в самостоятельном проекте. В общем, определите три позиции (кроме тех, которые приводились в качестве примеров).

### ***Дьявол кроется в мелочах***

В завершение предлагаю вам определить, что происходит в вашем идеальном мире. Просто представьте, как выглядит «новый я»: во что одет, какая у него походка, какая прическа. Представьте, как он идет по улице. Куда он направляется? Есть ли у него машина? Если да, то какая? А может быть, он едет на такси? А откуда он возвращается? Что происходило у него с утра? Подумайте об этом. Какие дела ждут его во второй половине дня? Как завершится день?

Это непростое задание, потому что оно требует развитой фантазии. Тот, кто не читает книг, будет испытывать трудности с визуализацией, но тот, кто не расстается с литературой, почувствует легкость и испытает удовольствие от процесса. Здесь как раз требуются детали. Чем точнее вы сможете описать все указанное выше, тем больше шансов получить похожий результат. Потратьте не менее 10 минут на эту работу.

## **Заключение**

Подошла к концу «Третья книга, которой нет». Это заключительная часть трилогии. Работа над проектом заняла у меня три года. Это было напряженное время, каждую строку всех трех произведений я неоднократно перечитывал и зачастую исправлял. В итоге получились книги, которые, на мой взгляд, способны стать настольными. К примеру, 16 вопросов совершенно уместно задавать себе раз в год – ответы будут отличаться. Внимательный читатель обратил внимание, что каждая книга написана в своем стиле, везде оригинальная подача материала – это именно три разные книги, хотя основополагающие идеи порой, разумеется, пересекаются. Кроме этого каждая книга построена таким образом, чтобы ее можно было читать, не знакомясь с остальными частями трилогии, они самодостаточны. Но лишь те, кто проработал все три части, получают всю информацию и именно в том виде, как я задумал.

Сейчас я хотел бы поблагодарить всех, кто прочел книгу. Спасибо вам. Когда вокруг столько соблазнов и постоянно хочется отвлечься на что-то несерьезное, довольно трудно удержать внимание на чем-то одном. Но у вас получилось – и это говорит о вашей способности концентрироваться. Ее наличие, в свою очередь, дает мне уверенность, что у вас получится то, что вы задумали. Главная награда для меня – успех читателя. Это моя миссия, и я на своем Пути.

## **Отзывы**

Если эта или другие мои книги помогли вам, вы можете сказать мне «спасибо» двумя способами. Первый – написать письмо на [write\\_to\\_novak@mail.ru](mailto:write_to_novak@mail.ru). Поведайте, каких целей вы достигли или какие важные моменты вы для себя уяснили, как изменилась ваша жизнь. Скажу сразу, что отвечаю довольно редко, однако будьте уверены: ваше письмо будет прочитано. Второй способ поблагодарить автора подсказали читатели. Нужно сфотографировать книгу и опубликовать на своей странице в любой социальной сети, сопроводив отзывом. Это необязательно, но если вы хотите «отдать» что-то, помимо денег за экземпляр, можете сделать это, спасибо вам.

## **Как со мной связаться**

Помимо электронной почты у меня есть группа в социальной сети «ВКонтакте» ([vk.com/realalexnovak](https://vk.com/realalexnovak)) и страница в Instagram ([@realalexnovak](https://www.instagram.com/realalexnovak)). Я общаюсь с читателями, отвечаю на вопросы, анонсирую новые книги, проекты, тренинги. Так что рекомендую подписаться, если хотите быть на связи. Ну и сайт по-прежнему работает – [alex-novak.ru](https://alex-novak.ru).

### ***Что дальше?***

Если вы хотите испытать себя в двухмесячном приключении на пути к своей цели, обратите внимание на «Открытую книгу». Это мое произведение стоит особняком и не похоже на три книги по «Теории, которой нет». Не буду подробно описывать – посмотрите в Сети, информации там достаточно.

## **Послесловие**

Многие считают, что в этой жизни ничего добиться нельзя. Все, дескать, куплено и продано. Все решают связи, кругом бандиты. Надо сидеть тихо, мол, каждый сверчок знай свой шесток. Я знаю, что вы так не считаете. Один тот факт, что вы дочитали эту книгу до конца, говорит о вашем сильном желании преобразовать свою жизнь и окружающий мир. И теперь я с полной уверенностью могу сказать, что у вас есть все, чтобы идти вперед и добиваться своего. Главное – начать. Превращайте информацию в действие. Сотворите из ничего нечто. А теперь дайте себе слово реализовать задуманное. У вас уже есть прикидки, каким должен быть первый шаг. Поэтому закрывайте книгу и сразу действуйте. Время пришло!