

Алекс Новак

Сам себе психолог

КНИГА КОТОРОЙ

НЕТ

как
бросить
беличье
колесо
и
стряхнуть
пыль
со
своей
мечты

 ПИТЕР

Алекс Новак
Книга, которой нет.
Как бросить беличье
колесо и стряхнуть
пыль со своей мечты
Серия «Сам себе
психолог (Питер)»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9524941

А. Новак. Книга, которой нет. Как бросить беличье колесо и стряхнуть пыль со своей мечты: Питер; Санкт-Петербург;

2015

ISBN 978-5-496-01675-9

Аннотация

«Книга, которой нет» – это не художественное произведение, автор которого борется за признание, оваии, премии и прочую блестящую мишуру. У этой книги другая цель – сделать так, чтобы в мире стало меньше серых жизней. Чтобы незаурядные люди вспоминали, что они талантливы, и начинали творить. Чтобы те, кто

отчаялся, получили поддержку и увидели свет в конце тоннеля.

В любом случае читайте – я желаю вам удачи, даже если вы просто нашли где-то эту книгу, потому что именно для тех, кто решительно настроен на работу по улучшению себя и своего окружающего мира, и написана «Книга, которой нет».

Содержание

Предисловие	7
Часть I. Игра в жизнь	15
Глава 1. Реалии	15
Мечтать, но не иметь	21
Что наша жизнь?	22
Глава 2. Вы недовольны	32
Как мы хотели...	34
Как есть (мы перестали говорить «нет»)	38
Как будет (меньше разговоров)	42
Глава 3. Теория, которой нет	45
Призма	47
Семьдесят баллов не у каждого	49
Часть II. «Теория, которой нет» в действии	54
Глава 4. Мана	55
Глава 5. Эхо	65
Часть III. Настройка призмы	74
Глава 6. Десять параметров и семьдесят очков	75
Глава 7. Ответственность	86
Глава 8. Решимость	94
Глава 9. Социальный метаболизм	103
Глава 10. Азарт	111

Глава 11. Харизма	121
Глава 12. Реакция	130
Глава 13. Фокусировка	139
Глава 14. Обучаемость	146
Глава 15. Выносливость	157
Глава 16. Трезвость	165
Глава 17. Что с этим всем делать?	175

Алекс Новак
Книга, которой нет.
Как бросить беличье
колесо и стряхнуть
пыль со своей мечты

© ООО Издательство «Питер», 2015

* * *

Предисловие

Представь, что кто-то из высших сил поставил на то, что ты в этой жизни добьешься выдающегося успеха.

Как считаешь, что он сейчас про тебя думает?

Этому тексту повезло. Он сумел пробиться к вам сквозь мощные заслоны различной информации, которую люди потребляют в огромных количествах. Но вы обратили на эти строчки внимание, значит, сознание ваше еще не спит. Многие этим похвастаться не могут.

Свою книгу я написал, потому что незаметно для всех происходят ужасные изменения. С каждым годом пропасть между тем, кем мы мечтаем стать, и тем, кем мы являемся, стремительно растет. Разрыв увеличивается в геометрической прогрессии. Ритм жизни ускорился настолько, что человек не успевает приводить дела в порядок и заниматься тем, что ему действительно близко. Он всегда вынужден решать срочные, не терпящие отлагательств задачи. Именно поэтому мы постоянно удивляемся, что, мол, Новый год на носу, хотя вроде недавно встретили этот. Времени все меньше, а человечество буксует.

Это неверное положение вещей. Нормально – это когда мы занимаемся тем, что любим, и получаем за это справедливую плату. Вот так должно быть. Чтобы вернуться в такое состояние, не обязательно становиться отшельником или безденежным аскетом.

Есть способ «побега», когда можно идти к своей цели самостоятельно, при этом оставаясь в рамках привычной модели общества. Из этой книги вы узнаете мою систему – десять инструментов прокачки образа мышления. Читайте, действуйте, добивайтесь!

Итак, за дело! У нашего поколения одна большая проблема – мы не знаем, что делать со своей жизнью. Нам не нужно строить коммунизм, воевать, осваивать целину, открывать космос и т. д.

Да, нам не сказали, чего достигать в этой жизни, и мы распоряжаемся ею сами. А именно – берем iPhone в кредит, покупаем алкогольные энергетики, просиживаем часами за «веселыми фермами», кушаем бургеры. Просто задумайтесь – у нас самые передовые технологии за всю историю человечества. И сейчас наиболее подходящее время, чтобы стать Великим Человеком и добиться выдающихся результатов. Это просто как никогда! Но мы опьянены легкой доступностью всех наших желаний и погрязли в лени. Ничего, это поправимо. Одно то, что вы взяли в руки эту книгу, говорит, что вам не все равно. Читайте – и получите

простой и понятный чек-лист, как начать УПРАВЛЯТЬ СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ. Это непросто, но это возможно.

И еще. Обратите внимание на странные совпадения. С какого-то момента всем резко понадобилась мотивация. Дайте мне умную книгу и мотивируйте меня развиваться. Дайте мне приложение на смартфон и мотивируйте меня следить за своим здоровьем. Повысьте мне зарплату и мотивируйте меня работать усерднее. Получается, что если нам «не дать пинка», то сами мы развиваться не будем, на здоровье наплюем и работу будем выполнять спустя рукава. Но самое забавное в другом. Вся мотивация помещается в нескольких словах – «У вас всего одна жизнь». Остановитесь на секунду, отключитесь от внешних раздражителей – и вы услышите... как она проходит. Причем проходит довольно быстро. Но скорость – не самое страшное. Все дело в безвозвратности.

Слишком много нынче вокруг человека соблазнов, чтобы он нашел время заняться собой. В XXI веке, помимо художественных книг и фильмов, список «убийц» жизненного времени пополнился всем знакомым словом «Интернет». Он заманит, он приласкает, он усыпит. И мы все, подобно насекомым, попавшим в саррацению (почитайте об этом растении, если не в курсе), медленно, но верно впадаем во все большую зависимость от Глобальной паутины (как прав-

диво, однако, называется).

Находясь в состоянии полнейшей апатии, человек теряет контроль над происходящим. Он не может влиять даже на свою жизнь. Не может, но пока еще хочет. Со временем песочные часы бытия засыпят его тем, что мы привыкли называть «обстоятельства», – и надежды также исчезнут. И бедняге не останется ничего, кроме как сетовать, что «все пошло не так». А горечь от бесполезно прожитых дней обычно заливается спиртным. И всё – энергии (маны) не остается ни на что, кроме поддержания жизнедеятельности (жизнью это не назовешь).

Но в какой именно момент была пройдена та грань, которая разделяет власть человека над собой и его рабство перед обстоятельствами? Почему у других людей (которые, в принципе, находились в тех же условиях) получалось добиваться целей? И они становились музыкантами, писателями, учеными. Ответы вы найдете в этой книге. Причем это будет не просто информация к размышлению. Вы получите рабочую систему по установлению тотального контроля над своей жизнью. Систему, готовую к внедрению моментально, без особой подготовки и проволочек. Сразу скажу, что определенные усилия от вас все же потребуются. Но не бойтесь – усилия небольшие, они вам окажутся по силам. Да и работа эта из чис-

ла тех, которые приносят подлинное удовлетворение. Так композитор радуется, трудясь над симфонией. Так деятель науки воодушевлен, когда понимает, что его усилия привели мир на порог чудесного открытия. Так обычный парень счастлив, занимаясь в тренажерном зале. Он понимает – сейчас ему непросто, зато потом он будет чувствовать себя хорошо. Очень хорошо.

Кто я такой и для чего это делаю? На эти вопросы отвечу прямо сейчас. О моей скромной личности: не обращайтесь внимания на Алекса Новака. Быть может, меня вообще не существует. Или я плод трудов группы социальных активистов. По сути, это не так уж и важно. Ведь «Книга, которой нет» – это не художественное произведение, автор которого борется за признание, оvationи, премии и прочую блестящую мишуру. У этой книги другая цель (и это уже ответ на второй вопрос) – сделать так, чтобы в мире стало меньше серых жизней. Чтобы незаурядные люди вспоминали о том, что они талантливы, и начинали творить. Чтобы те, кто отчаялся, получили поддержку и увидели свет в конце тоннеля. Чтобы, чтобы, чтобы... Этих «чтобы» настолько много, что я боюсь утомить вас.

Но есть одна вещь, от которой мне следует предостеречь читателя. Это бесплатные книги. Подождите кидать в меня камни и дайте объяснить. Сейчас я го-

ворю не только об этом произведении – я говорю вообще обо всех книгах по саморазвитию. Есть в мире один непреложный закон – за все нужно платить (или «любой труд должен быть оплачен»). Это значит, что, когда вы скачиваете произведение бесплатно, вы не отдаете эквивалент. А раз так, то знания, которые вы получаете таким образом, работать не будут. Обратите внимание на людей, которые постоянно качают из Интернета бизнес-книги и литературу по личностному росту. Они беспрерывно ее читают, цитируют, восхищаются написанным. Но... воз и ныне там. Все полученные знания применить не получается. И не получится, ведь эквивалент равен нулю. Среди таких книг человек находится как в музее восковых фигур. Вроде все красиво, вроде похоже на правду, но на деле лишь муляжи/макеты/миражи. Так будет и с этой книгой. Хотите верить, а хотите нет, но против законов тонких материй не пойдешь. Приведу метафору.

Есть два студента. Первый поступил по блату. Палец о палец не ударил, чтобы получить место в университете. Просто его продвинули – и все. Живет он с родителями, которые дают еду, кров, деньги на карманные расходы.

Второй приехал издалека. Всей деревней собирали на билет и вообще на первое время. Он работает на двух работах, каждая из них – тяжелая, требую-

щая много времени и сил. Но зато денег хватает, чтобы оплачивать обучение. Еле-еле. И еще чуток на еду и самую малость на редкое обновление гардероба. Спит этот студент по четыре часа в день, имеет один выходной, живет в общежитии.

А ТЕПЕРЬ ВОПРОС.

Как вы думаете, кто из двух студентов получит больше знаний? Кто из них активнее будет вгрызаться в учебу и стараться выжать по максимуму все, что ему дадут преподаватели? Я знаю ответ. И вы тоже.

Метафора приведена здесь к тому, что вы, конечно, можете скачать «Книгу, которой нет» в Сети и спокойно ее прочитать. Но знайте, что писал ее я не для вас. Писал ее для таких, как тот второй парень, что привык работать постоянно. Работать и оплачивать свое обучение. Именно те, кто КУПИТ книгу, смогут извлечь из нее максимум – у них будет больше всего возможностей для управления своей жизнью. Мы говорим о том, как создавать свою судьбу и жить так, как хочется. Сколько это стоит? Как вы думаете?

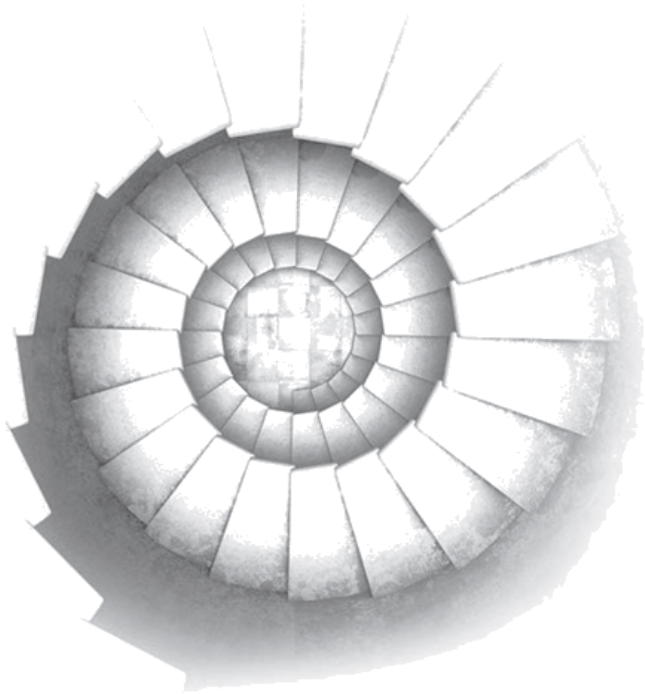
Когда до выхода бумажной версии это произведение распространялось в электронном виде в Интернете, я стал со временем получать на него отзывы. И теория подтвердилась. Те, кто приобретал книгу через сайт alex-povak.ru, обычно задавали предметные вопросы. Они УЖЕ делали что-то, приближающее их

к целям, и искали свои ответы. Те же, кто просто скачал «Книгу, которой нет» на каких-то файлообменниках, писали в основном гневные письма о том, как это я смею просить плату за свой труд. Забавные письма, право. Я не знаю, как будет дальше, но на тот момент, когда я пишу эти строки, еще не было ни одного человека, который бы сказал: *«Я сделал все, о чем вы пишете, и моя жизнь ничуть не улучшилась»*.

Но это все детали. Не думайте о них много – вам предстоит долгий, но увлекательный путь. На этом вводная часть завершена. Меньше слов – больше дела. Мы начинаем.



Часть I. Игра в жизнь



Глава 1. Реалии

Обратите внимание вот на что. Творческие способности есть у каждого. Разница состоит в том, что у «звезд», на которых мы привыкли смотреть по телевизору (в отличие от обычных людей), этот потенциал развит и ярко выражен. Я не случайно написал «звезд» в кавычках. Многие из тех, кого принято считать кумирами, на деле оказываются «голыми королями». Их достижения дуты, их творения обыкновенны. Но их популярность реальна. Да, конечно, мы можем порой наблюдать и тех, кто действительно гениален. Это высшая ступень развития способностей.

Мы с детства слышим, что подлинного успеха можно добиться, действуя по формуле СЧАСТЬЕ = ТАЛАНТ × ТРУД. На деле же формула выглядит несколько сложнее. СЧАСТЬЕ = ТАЛАНТ × ТРУД × УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ × УДАЧА. Но об этом не сейчас. Главное, с чего стоит начать, – уяснить, что вы можете заниматься в жизни тем, что вам нравится. Конечно, все зависит от вашего возраста, опыта и текущей жизненной ситуации, но вам открыты все двери. Они всегда открыты. Просто некоторые смотрят под ноги, поэтому этих дверей не видят. Другие просто не пробовали зайти. Они стучат, просят открыть, даже бьют ногами. Но нужно-то взяться за ручку и повернуть ее. А третьи вообще боятся зайти. Да, очень многие боятся своей мечты. К примеру, человек думает о том, как хорошо

было бы выиграть много денег. А потом в голову начинают лезть мысли о том, что к нему домой могут прийти «братки» и все отнять. Или о том, сколько родственников-дармоедов сразу объявится. Это негативные мысли – и двери по-прежнему закрыты.

Довольно забавное и в то же время жалкое зрелище вы наверняка могли видеть, когда подвыпивший человек начинает показывать свое творчество. В разгар веселья обычно кто-то встает и громко заявляет: «А теперь я буду читать свои стихи!» Он читает, и читает, и читает. И да, получает порцию вежливых аплодисментов. В этот момент он счастлив. Он на коне. Он занимается любимым делом. Если же подойти к этому «поэту» на следующий день на работе и попросить повторить, он потупит взгляд и пробубнит что-то в духе «лучше в следующий раз, ладно?». Обстоятельства вернули свою власть. Он снова слышит свои мысли – «ты не поэт», «куда ты прешь со своими стишками», «опозорился вчера», «занимайся нормальной работой». На месте рифмоплета может быть музыкант, художник, писатель, кто угодно. Караоке-клубы работают именно для таких людей. Для тех, кому требуется выплеснуть свои творческие способности. Как видите, их тьма. Но не надо корить доморощенных артистов – может быть, мы и сами бывали в их шкуре. Обратите лучше внимание на другой

момент – каждый из них так или иначе находит время для творческой работы. Выкраивает минутку. А ведь она (эта минутка) очень нужна, когда необходимо эти самые стихи, что будут прочитаны потом на гулянке, написать. И пишутся они в трезвом уме, вот что главное. Человек отдает себе отчет – он не может этого не делать, душа требует...

Но давайте попробуем для начала разобраться, что же такое творчество. Привычная логика говорит нам, что это определенные занятия. Такие, как вышеупомянутые, – литература, музыка, живопись и т. д. Но если взглянуть чуть внимательнее, вы увидите, что творчество – везде. Что это значит? Представьте кулинара, для которого приготовление изысканных блюд – призвание. Он это делает с душой, старается как может и затем, когда посетители ресторана его искренне благодарят, получает подлинное удовольствие. Это высшая степень наслаждения. Разве описанный пример не показывает творческую натуру кулинара? А как искусно рыбаки подходят к процессу ловли? А вышивание? А работа парикмахера? Более того – пилот самолета может просто отрабатывать «водилой», а может летать *красиво* – взлетать и садиться максимально мягко, к примеру. Суть в том, что творчество везде. Просто общество, как обычно, дало четкие разграничения. Поэт на сцене – это да. А вот

рабочий у станка – это нет. На самом же деле трудяга, корпящий над деталью, придающий ей *красоту*, может оказаться более творческим человеком, чем посредственный стихоплет, мнящий себя новым Есениным.

Творческие способности есть и в вас. Это аксиома. Другое дело, что вы, быть может, пока еще не поняли, в чем именно заключается ваш талант, в какую область или отрасль следует направить свои усилия. Также, может быть, что вы заблуждаетесь, выдавая желаемое за действительное. Ну да, скажете вы, конечно! Я хочу петь песни, а талант у меня к слесарному делу, так? Нет, конечно. Здесь должны соблюдаться два условия:

1) то, чем вы занимаетесь, должно приносить удовлетворение. Так или иначе, дело вашей жизни – это ваша отдушина. Вы это знаете, здесь ошибки быть не может;

2) результаты работы должны вас устраивать.

Здесь чуть сложнее. В примере с пением вам должно нравиться петь и вам должно нравиться то, как вы поете. Чувствуете разницу? О да – это тонкая грань. В большинстве случаев выходит так, что человек любит петь, но он же сам и понимает (в глубине души), что делает это посредственно. Поэтому старается петь в одиночестве. Или поет после возлияний, когда внут-

ренный голос (который обычно довольно самокритичен) умолкает. Другая ситуация, когда человек поет так, что ему самому нравится. Да, остальные могут не разделять его оптимизма по этому поводу. Более того, этому человеку даже говорят, что, мол, «прекращай-ка ты этим заниматься». Но его все устраивает. Устраивает на трезвую голову, это важно. Такой человек может добиться успеха на вокальном поприще. Обладать при этом голосом, как ни странно, совершенно не обязательно. За примерами ходить далеко не нужно. Вспомните знаменитого французского шансонье Сержа Гинсбурга. Слышали, как он поет? Пением это можно назвать с трудом – скорее из колонок на нас льется мелодичный речитатив. Это не академический и даже не эстрадный вокал в классическом представлении, но тем не менее не много найдется людей, которые скажут, что Гинсбург – плохой исполнитель. Он – кумир миллионов. Ему нравилось петь и ему нравилось то, что в итоге у него получалось. Такова настройка его призмы. Чуть позже вы узнаете, что это такое. А пока просто проверьте свои увлечения на эти два необходимых условия. Поймите, что именно из всего, чем вы занимаетесь, ближе всего вашему сердцу.

Мечтать, но не иметь

Говорят, мысли материальны. Думайте о том, чего хотите достичь, и это у вас будет. Это утверждение верно лишь отчасти. Да, чтобы что-то получить, нужно конкретно понимать, что именно вам нужно. Но этого недостаточно. Обратите внимание на людей вокруг: мы все делимся на две категории – те, кто имеет, и те, кто мечтает иметь. Разница заключается в настройках восприятия мира. Звучит довольно громко, а на деле все просто. «Имеющие» не относятся к тому, что у них есть, с придыханием. Объясню на примере. Если вас сейчас устроить на работу в продвинутую сверхпопулярную компанию (например, в Google), то первое время вы будете себя чувствовать несколько не в своей тарелке. Все вам будет казаться необычным – дорогая аппаратура, оформление хай-тек, высокие зарплаты сотрудников и т. д. Но вот прошел год – и вы уже смотрите на вещи по-другому. Аппаратура превратилась для вас из «стоящей огромных денег» в просто «достойную», внешний вид офисов приелся, а об уровне зарплаты думаете как о «нормальном». Все стало привычным. Вы перешли из состояния удивления и возбуждения от увиденного в состояние спокойствия и в хорошем смысле – равнодушия.

Давайте уясним еще раз. Все вокруг осталось прежним, а ваше внутреннее восприятие изменилось. Изменилась ваша призма. Секрет людей, добившихся успеха, заключается в том, что они в этом смысле равнодушны изначально. У них нет благоговения перед тем, что они хотят получить. Их призма допускает желаемое в их реальность. Просто большинство из нас относятся к цели как к кумиру – возносят ее на пьедестал. Неудивительно, что она обычно там и остается. А человек, к своему разочарованию, также остается на прежней позиции – позиции статиста. Какими конкретно действиями человек может менять собственную призму – вы узнаете из этой книги.

Что наша жизнь?

Игра, конечно. Все мы так или иначе играем в игры. Кто-то в прямом смысле запускает с приставки развлекательные программы, другие играют по-серьезному – делают ставки на спорт, к примеру. Третьи действуют косвенно, скажем интригуя на работе. Все, что мы делаем, в той или иной степени игра. Возникает по меньшей мере два вопроса. Первый – кто устанавливает правила этих игр? И второй – есть ли способ повысить вероятность своего выигрыша? Отвечу по порядку. Правила «Большой игры» (то есть объеди-

нения всех событий нашей жизни – малых игр) установлены кем-то, над кем мы не властны. Бог ли это, Природа или инопланетяне – сути не меняет. Мы можем соглашаться, можем спорить, можем протестовать, но жизнь течет и будет течь по собственным законам. Это первое. Второе – способ есть. Он заключается в максимальной активации возможностей, заложенных в каждого из нас. Вы уже наверняка слышали про то, что человеческий мозг функционирует всего на несколько процентов от своих возможностей. Это касается не только непосредственно «вычислительной» работы, которую проводит наш разум. Утверждение верно и для подсознания – неявной части разума, которая тем не менее отвечает за вполне явные поступки. Человек, на которого в детстве напала собака, может потом всю жизнь собак бояться. Даже если мимо проходит безобидный пес, он все равно будет нервничать – это прошито в его призме.

Призма – система убеждений человека, его сознательные и неосознанные взгляды на мироустройство. В данном случае мы имеем строчку в «прошивке», что «собаки опасны». Но это крайности – их легко заметить. Гораздо труднее опознать ментальный голод – невозможность человека самостоятельно формировать свою призму. Это происходит из-за атрофирования этих возможностей. То, чем мы не пользуемся,

увядает. Если индивид не занимается саморазвитием, он начинает деградировать. Тревогу никто не бьет, потому что процесс затухания неочевиден. Это как легкие курильщика, которые недоступны взору. С виду вроде как ничего не меняется, но легкие покрываются смолами, чернеют, утрачивают способность эффективно работать. Мы этого не видим, но это происходит. Да простят меня курильщики, я не ставил себе цель нагнать страху. Пример с табаком приведен лишь для понимания ситуации – мы утрачиваем способность влиять на самих себя. Это катастрофа, которая проходит в формате тихой революции. Мы беспокоимся, сколько лайков набирают наши фотографии. Нам интересно, когда выйдет новая модель смартфона. Телепередачи вводят в транс и либо отупляют нас, либо пугают – третьего не дано. Все делается для того, чтобы каждый из нас перестал заниматься саморазвитием – настройкой собственной призмы. Лишь немногие еще пытаются плыть против течения. Получается с трудом. Но способы гнуть свою линию существуют. Надо просто перестать прятать голову в песок, полагая, что все происходящее не будет иметь последствий. Обратите внимание на следующее.

Мы активны, только когда голодны.

Мы смелы, только когда некуда отступить.

Мы быстры, только когда уже нет времени.

Представьте, что вам осталось жить всего один год. На минуту задумайтесь об этом. Подумайте о том, как бы вы этот год провели. Я многим задавал этот вопрос. Кто-то говорит, что стал бы писать книгу. Другие помирились бы со всеми, с кем не в ладах. Иные так и вообще стали бы бороться с судьбой – занялись бы спортом, начали бы соблюдать режим и попробовали бы прожить дольше года.

А что сделали бы вы?

И что мешает вам сделать это сейчас, пока еще нет прямой угрозы жизни? Читайте дальше – и получите инструменты, для того чтобы НАЧАТЬ ДЕЛАТЬ. А пока просто помните – мы быстры, только когда уже нет времени...

Немного отвлечемся. Есть такой жанр компьютерных и видеоигр – RPG (Role Playing Game). Чтобы не вдаваться в подробности, скажу только, что основная особенность – прокачка персонажа. Другими словами, вы начинаете игру зеленым юнцом – без опыта, без навыков, без оружия и амуниции (или с самыми простенькими моделями). В дальнейшем, по мере прохождения уровней, ваш персонаж становится сильнее, умнее, ловчее. Он развивается. Ему уже доступны знания, которые раньше были скрыты, он может выполнять более трудоемкую работу. В результате ваш герой превращается в матерого волка. Он ста-

новится хозяином положения. Сделать из ничего не умеющего новичка профессионала, так сказать бывалого, и есть цель игры.

RPG популярны в геймерском сообществе. Люди зависают сутками, если не неделями и месяцами. Они обсуждают, кто какого уровня сумел достичь, кто сколько смог заработать внутриигровой валюты, у кого какой список побед в боях с монстрами и другими игроками. Особая ветвь RPG – онлайн-овые. Как нетрудно догадаться, это те игры, для входа в которые требуется Интернет. Соответственно, люди играют не столько против искусственного интеллекта, сколько против друг друга. То есть ваш персонаж напрямую взаимодействует с такими же виртуальными альтер-эго других людей. Причем вы можете находиться в одной стране, а ваши «коллеги» в других – границ не существует. На то паутина и называется глобальной.

Самые известные представители этого жанра – Ultima Online, World of Warcraft, Lineage 2. Возможно, вы когда-либо слышали эти названия. К чему все это было сказано? А к тому, что нам стоит внимательно присмотреться к причине огульной популярности таких игр. За клавиатурой и с джойстиком в руках время проводят десятки миллионов человек. Почитайте про игры, названия которых приведены выше,

и вы поразитесь, насколько они востребованы. Что на самом деле происходит, если вдуматься? А то, что толпы физически здоровых и умственно развитых людей тратят свою жизнь, чтобы развивать некий персонаж, существующий только в цифровом мире. Казалось бы, парадокс, ведь человек должен стремиться развивать самого себя – реального. Это так, но только отчасти. Секрет заключается в том, что мы отождествляем себя со своими внешними проявлениями. Это касается не только игр, сюда же можно включить и социальные сети. Вы не разделяете себя и свой профиль на этих сайтах. Если кто-то говорит, что ему не нравится фотография на вашей странице, вы воспринимаете это как личное оскорбление. То же самое в играх – там также есть цели, средства их достижения, деньги, любовь и, разумеется, смерть. Играя в онлайн-овые RPG, люди реально переживают настоящие эмоции – волнение, страх, потрясение, радость и... счастье. А раз суррогатные переживания мозг способен воспринять как подлинные, так чего же еще искать?

Теперь вы понимаете, почему для определенной части населения виртуальный мир заменил реальный. Там не нужно думать, что делать, – есть простая схема достижения успеха. Убивай монстров и получай за это деньги и славу. Все элементарно. Посколь-

ку мы привыкли искать пути наименьшего сопротивления, то логично предположить, что такой механизм «поиска счастья» является наиболее доступным.

Судите сами. Сейчас молодежи живется крайне непросто. Если в советские годы молодоженам давали бесплатно квартиры, а студентов по окончании обучения обеспечивали работой, то сейчас этого нет. Теперь каждый сам за себя – поэтому все ищут знакомства и пытаются получить тот самый «опыт работы», без которого на эту самую работу никого и не берут. Это было бы забавно, если бы не было так грустно. Не подумайте, что я из тех ворчунов, которые постоянно говорят о том, как в былые времена было хорошо и как, мол, сейчас плохо. Нет, при советской власти тоже были проблемы, просто они лежали в другой плоскости. Но это тема для отдельной книги. В рамках нашего с вами общения здесь и сейчас скажу лишь, что борьба за первичные атрибуты бытия (жизненно необходимые вещи), такие как крыша над головой и финансовый прожиточный минимум, обострилась. Жить – непросто. Молодые люди и девушки испытывают стресс от того, что мало кому нужны. Их идеи, их взгляды, их устремления – все это никого не интересует, кроме таких же представителей нового поколения.

Но что-то ведь надо делать? Подсознание подска-

зывает вариант – углубиться в игры. Это на самом деле трагедия, потому что на просиживание перед монитором уходит огромное количество времени. Времени самого высшего порядка – когда еще у организма много сил. Но об этом никто не думает. Если посмотреть на какого-нибудь парня-студента, то картина получится не очень радостной. В институте постоянно чувствуешь себя подчиненным, каждый преподаватель – твой начальник. Объем информации, который нужно выучить и понять, довольно большой. Денег при этом почти нет, так как работу никто не предлагает. Параллельно зачастую и взаимоотношения с противоположным полом также оставляют желать лучшего. Не очень весело, верно?

Однако давайте посмотрим с другой стороны. Этот же парень приходит вечером домой, включает компьютер и погружается в мир RPG. И у него начинается новая жизнь. Качественно другая. Тут он уважаемый член общества. У него хорошая репутация, к его словам прислушиваются. Он сильный и может дать отпор врагу. Он богатый – у него свой большой дом, который уставлен сундуками с добром. У парня даже может быть свой бизнес, например по производству и продаже оружия. Естественно, сюда молодого человека будет тянуть каждую свободную минуту, потому что заменитель дает иллюзию востребованности и успеха в

жизни. Это розовые очки, через которые мир воспринимается в гораздо более светлых тонах. Но вечно так продолжаться не может. И жизнь проходит. Проходит зря. И когда в старости придет время оглянуться на прожитые годы, признать, что все они были потрачены на виртуальные развлечения, – не самое приятно дело. Так как же быть? Где тот ключ, который поможет открыть запертые двери и выйти из онлайн в реальность?

Хорошие новости заключаются в том, что ключ этот уже у вас есть. И все, что нужно, – им воспользоваться. Перенесите ваш виртуальный мир в реальный. Начните воспринимать себя как персонажа игры. Вам нужно будет оценить, каков ваш рейтинг, каковы познания, каковы навыки. Это даст возможность понять, над чем работать в первую очередь. Минуту назад мы говорили, что в играх человеку сразу все объясняют – он получает инструкцию, как стать счастливым, как добиваться желаемых целей. Эта книга – такая же инструкция. Только она создана для жизни реальной. Вы можете ее прочитать и просто принять к сведению, а можете взять на вооружение и изменить свою жизнь. Я бы рекомендовал второе. Тем более что вы ничего не теряете. Если эксперимент не удастся – останетесь там, где есть. Но это вряд ли произойдет, так как, даже если вы не побеждаете в гонке, а просто прини-

маете в ней участие, вы все равно продвигаетесь вперед. Одна только попытка изменить то, что не устраивает, дорогого стоит. В любом случае решение принимать вам.

Добро пожаловать в игру;)



Глава 2. Вы недовольны

Чтобы перейти к активной фазе работы над собой, нам нужно уяснить еще несколько нюансов. Один из них (возможно, самый главный) – это то, что современный человек всегда недоволен. Последите за окружающими (за ними следить намного проще, чем за собой). Вы, вероятно, увидите, что люди в большинстве своем постоянно излучают негатив. С какого-то момента это стало нормой. Мы ругаем начальника, мы ругаем власти, мы ругаем производителей и поставщиков за постоянно растущие цены.

Последите за теми, кто много времени проводит за рулем. Обратите внимание на то, как водители комментируют происходящее вокруг: «Все – козлы. Этот прет куда хочет, тот подрезает, а вон та вообще обезьяна с гранатой. Да еще и на такой дорогой тачке!» Далее следуют предположения, каким именно образом девушка получила столь престижный автомобиль. Люди ругаются и негодуют неосознанно – на автомате. Если им сказать что-то типа: «Ну что ты переживаешь? Успокойся – не трать нервные клетки на то, что не можешь изменить», они, возможно, на какое-то время последуют вашему совету. Но лишь на весьма непродолжительное время.

Отсюда многие наши проблемы. Мы «прошиваем» негатив в нашу призму. Мы пускаем его в свой мир – и он становится нашей реальностью. Это ведет лишь к тому, что наши цели так и остаются целями и не находят физического воплощения. Потому что то, чего мы хотим достичь, позитивно по своей природе. Вы хотите как лучше для себя. Это ментальная единица со знаком «плюс». Но она не резонирует с вашей призмой, основной знак которой – минус. Что делать? Первое и самое главное – фильтруйте собственные переживания. Я не призываю вас становиться болванами, безразличными ко всему, что происходит вокруг. Да и не получится – мы живые люди и живем не в вакууме. Но что мы можем сделать – отсеивать ненужное. А что ненужное? В первую очередь то, что непосредственно нас не касается. Либо касается, но не напрямую. Не стоит переживать по поводу увеличения стоимости круизов на Мальдивы, если вы не собираетесь туда ехать. Не обращайте внимания, к примеру, на разговоры о том, что молодежь стала учиться плохо и какое подрастает тупое поколение (так, кстати, говорят про каждое поколение). В общем, все, идущее мимо вас, пусть себе и идет мимо. Помните, что ваша цель – аккумулировать свою внутреннюю энергию, а не тратить ее по пустякам.

Как мы хотели...

Не дайте себе становиться важными. Вы можете добиваться успеха, быть довольными собой, снова ставить и вновь достигать амбициозных целей и результатов, но не важничайте. Потому что, как только вы начнете считать себя центром вселенной (или хотя бы отдельно взятого коллектива), все вокруг станет успешно доказывать, что это не так. Далекое не так. Вы в лучшем случае получите мощный пинок от судьбы, а в худшем вас, образно говоря, прокатят лицом по асфальту. Не поддаваться искушению можно, используя метод здоровой критики. Всегда можно сделать лучше – знайте и помните это. **ВСЕГДА МОЖНО СДЕЛАТЬ ЛУЧШЕ** – повторяйте про себя эти слова и останетесь в позиции ищущего. У таких людей призма настроена грамотнее всего. И еще одно – если вы встречаете «важного» человека, не пытайтесь его убедить спуститься с небес. Во-первых, это бесполезно – каждый должен осознавать свое положение самостоятельно. А во-вторых, взяв на себя полномочия судьи, мы сами становимся такими же «важными». Всего-то и нужно в данной ситуации – отойти и присмотреться. Сапог судьбы уже начал свой полет...

Но есть и другая, более важная составляющая на-

шего бытия, не позволяющая долго находиться на вершине успеха. Скоро вы о ней узнаете. Но для наглядности нужно снова привести пример. Посмотрите на обычного подростка. Да, на такого, каких десятки тысяч. Думаете, он считает себя обыкновенным? Вряд ли. Нет, я не говорю про тот этап депрессии, который многие из нас переживали в нежном возрасте. Он называется «Меня никто не понимает». Романтичное по сути своей время было. Но сейчас не об этом. А о том, что каждый человек, находясь на пороге взрослой жизни, строит планы на будущее. Есть и те, кто плывет по течению и стремится получать удовольствие. Это переходная фаза. Такие люди либо не выставляют свои планы напоказ, либо просто еще не определились, чем хотят заниматься. В большинстве своем мы все хотели кем-то стать. Раньше дети и подростки мечтали стать космонавтами, потом киллерами и путанами (такое времечко было), потом бизнесменами/ олигархами. Во все времена популярными оказывались и творческие профессии – писатель, музыкант, поэт, актер, режиссер, художник, путешественник. Добавьте сюда звезд спорта – и вы получите практически исчерпывающий список предпочтений молодежи. Молодежи любого поколения. Вы не задумывались, почему такие профессии манят парней и девушек? Потому что их обладатели считают-

ся весьма успешными (у них есть популярность, деньги, востребованность у противоположного пола). Вне зависимости от времени. Но в зависимости от обстоятельств. Игра эта рискованная, и шансов добиться признания немного. Но это, как вы видите, никого не останавливает (и останавливать не будет).

Итак, что мы имеем. К примеру, живет паренек лет 15, учится в старших классах школы и мечтает об актерской славе. Неплохо. Он может быть даже активен в своих начинаниях – ходит в театральные кружки при доме культуры, смотрит и обсуждает с друзьями новинки кино, читает профильные сайты и блоги. Наверное, у него даже есть кумир, на которого стоит равняться. В это время человек твердо уверен, что никогда в жизни не будет заниматься ничем, кроме актерского ремесла. Он ТОЧНО будет сниматься в фильмах, блистать на подмостках лучших театров. А также давать интервью, фотографироваться на красной ковровой дорожке, выбирать дом в Майами (с Ди Каприо по соседству) и т. д. Он железно уверен, что именно так и будет. Сомнений не существует. К голосу окружающих, которые говорят, что вряд ли что-то путное выйдет, он не прислушивается, посмеиваясь над «ничего не понимающим» окружением. Здесь мы имеем 100 %-ную уверенность в успехе.

Что происходит дальше? Парень оканчивает шко-

лу – и приходит время определяться с планами на будущее. Здесь вступают в игру родители. Они проводят несколько «серьезных» бесед с чадом и доходчиво объясняют, что «актер – не профессия». Приводятся вполне разумные доводы – «сегодня нужен, а завтра на обочине», «нет постоянного заработка», «всегда зависишь от других людей», «они спиваются там все», «актеры постоянно в обстановке сплошной зависти и подхалимства», «Витька из соседнего дома тоже хотел на актерский – не поступил и теперь локти кусает» и т. д. В итоге папе и маме удается чуть пошатнуть уверенность сына. Пока еще – уверенность в том, что у него получится поступить в профильный вуз, а не в том, что он в принципе станет актером. На фоне всех ужасов лицедейской профессии старшее поколение начинает рисовать идеальный образ того ремесла, о котором они для ребенка мечтают, к примеру бухгалтерского.

Нужно отметить, что родители искренне хотят блага для своего отпрыска. Они смотрят со своей колокольни и видят, что «парня надо спасать». Что нужно «выбить дурь из его головы» и показать, как комфортно быть бухгалтером. Профессия стабильная, «настоящая». Нужна везде и всегда, оплачивается неплохо... Ну и т. д... Атакованный со всех сторон, наш герой соглашается. Это еще один шаг к тому, чтобы предать

мечту. Что происходит дальше, я думаю, нет смысла рассказывать... Да, обстоятельства, рутина и конвейер неотложных дел заставляют человека отказаться от мечты в пользу стабильности. В реальности этой самой стабильности, кстати, не существует в принципе. А пока просто отметим – судьба свернула в другую сторону.

Как есть (мы перестали говорить «нет»)

Именно из-за того, что мы занимаемся не тем, для чего родились, все проблемы и случаются. Думаете, почему люди, которых сейчас принято называть офисным планктоном, каждую пятницу бегут в бары и надираются до поросячьего визга? А вот как раз поэтому. Человек чувствует, что занимается не своим делом. Ему плохо, его душа и сердце просят пощады, но куда там... Всесильные обстоятельства диктуют свои условия. Это проявляется в том, что мы идем на компромиссы. Да, работа мне не по душе, но зато близко от дома. Да, то, чем приходится заниматься, просто отвратительно, зато платят хорошо. Да и график удобный. Знакомые мысли? Не корите себя, если прочли что-то, что можете отнести на свой счет. Каждый из нас в той или иной степени попадал в эту

ловушку. Это гениальная западня. Ее природа удивительна. Оцените, насколько виртуозно нас обводят вокруг пальца. Никто и никогда не скажет тебе:

«Ты проживешь серую, никому не нужную жизнь. У тебя из радостей будет только пиво по пятницам и Турция раз в год. Ты ничего не изобретешь, ничего не сотворишь. Твоим потомкам нечем будет гордиться...»

Не-е-т. Так не скажут. Потому что система ломает человека постепенно. Представьте, каково такое услышать? Революция бы началась! Поэтому и делается все по-другому. Ювелирнее. Вы сдаете свои позиции по чуть-чуть, по капле. Почти незаметно, но постоянно – не переставая. В итоге пока сознание занимается поиском компромиссов, подсознание дремлет и не подает никаких знаков, кроме неочевидных. Таких как нежелание в понедельник идти на работу. Но это списывается на лень – у всех же так. Никто не хочет работать-то! Да с чего вы это взяли, что никто? Я в свое время очень сильно удивился, когда узнал, что есть немало людей, которые бегут на работу. Нет, это не трудоголики, которым в жизни не надо ничего больше. Это те, кто занимается своим делом. Какое у вас хобби? Шахматы или вязание? Может быть, рыбалка или йога? Наверняка имеется что-то такое, чем вы занимаетесь весьма охотно. Теперь представьте,

что вам за эту деятельность начали платить. И платить хорошо. Ощутите эти эмоции. Вы делаете то, что любите, и это достойно оплачивается. Такая ситуация – одна из тех, когда люди говорят, что счастливы. А теперь перестаньте мечтать и откройте глаза. Осознайте, что такие люди есть. Они, может быть, не кичатся этим, но это сути не меняет. Работа может и должна приносить удовольствие. Какова общая черта всех таких персон? Правильно, у них соответствующим образом настроена призма.

Но многие продолжают прогибаться, считая, что жизнь – это нечто такое, что как бы случается с человеком. И заниматься поисками своей особой дороги нет смысла (и желания). Бытует миф, что создать себя, свою жизнь и свои правила – сложно. На самом деле это только кажется. Большинство даже не пробует что-то поменять. А как можно знать, что за дверью, если ее даже не пытаешься открыть?

Наше постоянное согласие уже никем не ценится. Мы согласны с обстоятельствами, мы согласны «отрабатывать» повинности, мы согласны пропускать по жизни вперед других. Согласны, согласны, согласны. Всем и всегда мы говорим – да! Но какая цена у нашего «да», если никто никогда не слышал нашего «нет»? Невелика цена, вот что я скажу. Хорошая новость в том, что противоядие существует. Оно заключается в

нашем желании вернуть себе контроль над собственной жизнью. Контроль, который утрачен.

Подойдите к любому человеку и спросите: «Какая твоя главная цель в жизни?» Вы будете удивлены, но многие (очень многие) затруднятся ответить. Это поразительно. Мы готовы бежать за автобусом, чтобы сэкономить несколько минут, а что делать с жизнью в целом, знать не хотим. Но страшно другое... Люди в большинстве своем в принципе никогда не задумываются, ДЛЯ ЧЕГО они живут. А зачем? Есть же распорядок – сначала в школу, потом в вуз, затем на работу и в конце – на пенсию. Только это все – для чего?

Теперь снова посмотрите на тех, кто чего-то достиг в жизни. Не обязательно вспоминать положительных персонажей, правило работает и по отношению к антигероям. Всех их объединяет одно – каждый знал, чего хочет от жизни. Причем знал конкретно, а не абстрактно (хочу быть счастливым, здоровым, богатым, красивым).

Четкое осознание цели – половина успеха.

Но решать, какой путь выбрать для себя, – это ведь сложно, да? Гораздо проще купить чипсов и включить сериал. Да, после прочтения этой книги вы точно выберете для себя, чего именно хотите достичь и к чему будете стремиться (для этого она и написана). Но нужно сделать самый первый шаг – решиться рабо-

тать над собой. Перестать болтаться на ветру, словно осенний лист, и взять ответственность за свою жизнь в свои руки. Наше поколение, к сожалению, постепенно утрачивает способность распоряжаться своими судьбами. Пора это исправлять, не так ли?

Как будет (меньше разговоров)

Бойтесь женского равнодушия. Гораздо лучше, когда она на вас кричит, бьет посуду, устраивает скандалы. Это все можно пережить. Но если женщина молчит и смотрит на вас холодными глазами – все, эмоциональный лимит исчерпан. А вы сами, вероятно, уже вычеркнуты из ее жизни...

Итак, вам стоит подготовиться к чему-то примечательному. Сейчас поясню. Вспомните детство. Да, это беззаботная пора, когда развлечений было много, а ответственности мало (надеюсь, что у вас не было трудного детства). Еще точнее – освежите в памяти предновогодние недели. Впереди каникулы, подарки, праздничный стол, ну и, конечно, бой курантов и загадывание желаний. Не ленитесь, воскрешайте те ощущения. Пропустите их через себя. Хотя бы на секунду вновь ощутите тот прилив энергии от осознания надвигающегося счастья. Сейчас ведь все по-друго-

му, верно? Нужно ломать голову, что подарить, а потом еще найти и купить. Решать, где и с кем встречать Новый год и (обожаю это) выстаивать километровые очереди в супермаркетах. Чувствуете, что произошло? Праздник превратился из феерии в рутину. В обыденность. Магия утонула в бытовых мелочах. Так происходит в нашей жизни постоянно. И это не только Нового года касается. Возьмите что угодно другое – и вы поймете, что «все уже не то». Именно поэтому мы с каждым годом все неохотнее отмечаем дни рождения.

Это не критично, такова жизнь. Я попросил вас вернуться к забытым ощущениям, чтобы вы поняли. Сейчас (да, именно в этот момент, когда вы читаете книгу) вы также находитесь в преддверии волшебства. Вас ждут изменения в жизни. Такие, какие вы выберете сами. Это ли не чудо? На самом деле сверхъестественного тут ничего нет. И я не Дед Мороз. Просто вы узнаете работающие техники управления собственной жизнью (так мало кто действительно это делает), поймете, что происходит вокруг, и определитесь, что именно вы хотите иметь и кем желаете быть. Вы не будете больше качаться на волнах, словно одинокая лодка. Теперь вы будете управлять лодкой лично.

Для начала просто поверьте в то, что это возможно. Нам столько раз говорят, что ничего добиться нельзя.

Нам постоянно указывают, что мы должны знать свое место. Что все давно куплено и продано. Вы это слышали сотни раз. А теперь услышьте другое: у вас есть все, чтобы жить той жизнью, о которой вы мечтаете. Разбейте стереотипы и высуньте голову из песка!

В этой книге вы получите четкие рекомендации по индивидуальной настройке своей призмы (системы внутренних убеждений). Вы станете тем, кем желаете. Все это впереди. Но пока просто поверьте, что это реально. По крайней мере допустите такую возможность и попробуйте. Если ничего не выйдет, просто вернетесь к тому, что есть сейчас. Но если выиграете – то сразу по-крупному. Верьте в себя, потому что я в вас уже поверил.



Глава 3. Теория, которой нет

Ну вот мы и подошли к главному. «Наконец-то», – скажет кто-то. Нет, не соглашусь. К серьезным переменам нужно подготовиться. Много раз мы обещали себе начать новую жизнь с понедельника (нового месяца, нового года), но когда это самое время наступало, подсознание начинало искать оправдания дальнейшему бездействию. И (разумеется) находило. Так и жили мы дальше – по-старому.

Кстати, реже делайте громкие заявления.

С понедельника начинаю бегать.

С первого числа брошу курить.

В новом году найду новую работу.

Не говорите – делайте. Пусть люди сами увидят, что в результате пробежек вы пришли в хорошую форму. Пусть они предложат вам закурить, а вы откажетесь. И вручите им свои визитки, которые вам выдали на новой работе. Это произведет эффект. А декларация намерения приводит к размыванию силы этого самого намерения. Ваша призма от этого страдает. Обычно заканчивается все издевками знакомых: «Ну как, бегать-то начала уже?»

Но мы отвлеклись. Суть в том, что времена меняются, меняется с ними и сознание. Иногда в этом самом

сознании проскакивают мысли, что пора все же собраться и начать уже что-то делать. Вы даже какое-то непродолжительное время можете быть на эмоциональном подъеме от навязчивой идеи (похудеть, например). Проблема заключается в том, что существует эмоциональный откат. Это когда с течением времени мысль, которая казалась нам светлой, родной, привлекательной и мотивирующей, становится тусклой. Мы ее откладываем на дальние полки нашего разума, а потом и вовсе забываем.

Так как же все-таки получается, что некоторые из нас в конце концов бросают курить, сбрасывают вес, изучают языки, осваивают музыкальные инструменты? Секрет прост.

Во-первых, надо настроиться на долгое путешествие. Вы не можете научиться игре на гитаре за сутки, это требует минимум нескольких месяцев. И это только до уровня, когда уже не стыдно что-то наиграть друзьям. Чтобы стать профи, требуются годы оттачивания навыков. Поэтому к финишу приходят только те, кто понимает, что дорога предстоит неблизкая. Те же, кто ждет результата «здесь и сейчас», бросают мечту не то что на полпути, а вообще после пары первых шагов. Не повторяйте их ошибки, будьте мудрее.

Во-вторых, нужно получать удовольствие от процесса. Понять, что цель далеко, – только часть успе-

ха. Второе слагаемое результата – приятные эмоции. На пути у каждого есть моменты, когда кажется, что ничего не выходит. Мы усердно тренируемся, но пивной живот все еще на месте. Наши пальцы в кровавых мозолях, но соло на гитаре не выходит. Мы уже два дня не курим, но мысли о сигаретах никак не уходят. В такие секунды легче всего остановиться. Но мудрые понимают – они все равно на пути. И если сейчас в этот самый момент мы не видим очевидного прорыва, это не значит, что его нет. Следует понимать, что механизмы уже запущены. Расслабьтесь и смотрите кино про себя. Не надо торопиться – всему свое время. И вот... ПРИШЛО ВАШЕ ВРЕМЯ!

Призма

«Теория, которой нет» (ТКН) – это инструмент управления жизнью. Он предназначен для тех, кто хочет изменить текущую ситуацию, находясь при этом в неудовлетворительном положении. Таких, к сожалению, немало. Но вины человека в том, что все пошло не так, как планировалось, нет. В основном это происходит потому, что ничего на самом деле-то и не планировалось. Да, на словах, возможно, декларировались космические цели, но по факту индивид просто плыл по течению и особо на направление этого течения не

влиял. Иногда у амбициозных личностей просыпается желание вновь взять штурвал в свои руки. Вернуть управление себе, возглавить компанию, имя которой «Я». Это хорошее желание – оно и является первым шагом к подлинной свободе. ТКН поможет вам в этом.

Сразу скажу по поводу названия. Оно, как и все в этой книге, неслучайно. «Теория, которой нет» говорит читателю о том, что все сказанное здесь уже есть в вашей голове. Оно разобрано как пазл, оно далеко от сознания, оно неявно, но оно есть. Знание уже в вас. В вас, а не в теории. Поэтому ее в определенной степени как бы и нет.

Так что же это за теория такая? Давайте проведем небольшой ликбез. Каждый человек в любой момент своей жизни может в корне ее изменить. Для этого не требуется ничего, кроме воли к переменам. Краеугольный камень достижения результата – призма человека. Призма – это совокупность явных (осознанных) и неявных (подсознательных) убеждений индивида. Это, по сути, его «прошивка» – программное обеспечение, которое через разум и эмоции управляет жизнью. У призмы десять характеристик (восемь ментальных и две физические).

1. Ответственность (я в ответе за свою жизнь).
2. Решимость (я могу, я способен).
3. Социальный метаболизм (мне все равно, кто что

говорит).

4. Азарт/дерзость (я попробую).

5. Харизма (я – лидер).

6. Реакция (я отвечаю).

7. Фокусировка (я делаю).

8. Обучаемость (я хочу знать).

9. Выносливость (я силен).

10. Трезвость (я внимателен).

Каждую из настроек призмы можно оценить от 0 до 10. Всего у вас есть 70 баллов (таковы пределы человека). Как бы вы распределили свои 70 очков? Расставьте цифры (предварительно, не задумываясь) и запомните. Потом ради интереса сравните с тем, как вы распорядитесь своими баллами, в конце книги. А дальше мы рассмотрим каждую характеристику подробнее. Пока просто посмотрите на список еще раз. Осознайте, что он существует.

Семьдесят баллов не у каждого

Теперь об этих самых «жизненных очках». Почему всего 70? Это вопрос не ко мне. Я лишь определил, что мощнее человек, как говорится, не тянет. Он, выдавая больше 70 разом, работает на износ, и надолго его не хватит. Нам такой вариант не подходит, потому что результаты, которых мы достигаем, должны быть

постоянными и непреложными. Это означает, что нужно работать по чуть-чуть, но каждый день предпочтительнее, чем девять дней ничего не делать, а на десятый без перерывов пахать 24 часа. Приучайте себя к мысли, что ваша дистанция – марафон. Вы не спринтер, который может быстро пробежать небольшой отрезок, но на большее его не хватает. Вы – стайер. Человек, который бежит неспешно, но постоянно и на долгие расстояния. Это выигрышная стратегия.

Другое дело, что этих 70 баллов у нас сейчас нет. Я поясню. Эти семь десятков очков – человеческий предел. Вы сейчас в оптимальной кондиции? Ваша форма превосходна? Если да, мне остается только поздравить вас. Ну а если нет, то это нестрашно. Просто читайте внимательно. Далее вы получите исчерпывающие инструкции, как довести свою кондицию до максимума.

Поскольку я в данный момент не могу сказать, на сколько баллов вы живете (потому что не вижу вас и не имею возможности задать вопросы), будем считать, что мы все имеем на данный момент 30 баллов. Это та ситуация, когда у вас ничего не болит, но при этом вас иногда одолевает лень, переходящая в апатию. Вы учитесь или работаете, проводите время за развлечениями и практически не занимаетесь конструированием своей судьбы. Такая зарисовка очень

хорошо иллюстрирует, что такое 30 баллов. Ну, плюс-минус. Просто если у человека в распоряжении меньше 20 очков, то он находится на краю своей витальности, де-факто он недееспособен.

Что чувствует личность, владеющая всеми 70 баллами, вы, вероятно, помните из детства и отрочества. Кстати, именно поэтому существует термин «юношеский максимализм». Помните, что он означает? Так говорят, когда девушки и юноши строят весьма оптимистичные (или, как еще говорят, наполеоновские) планы насчет своей жизни. По факту ни парни, ни девочки на тот момент не считают свои планы какими-то несбыточными. Они в них искренне верят и удивляются, что старшее окружение не разделяет их устремлений. Что происходит дальше, мы знаем.

Но то чувство, что все доступно и все получится, — его мы будем возвращать. Оно нужно, просто необходимо для успеха в жизни. Неважно в чем. Без своих 70 баллов вы до цели либо не доберетесь вообще, либо доберетесь, но когда она уже не будет вас так сильно привлекать, как сейчас.

Предвижу вопрос. А как получается, что у людей в отрочестве есть цели и есть 70 баллов в активе, но результата они не достигают? А вот и получается. Ведь у каждого эти 70 баллов распределены по-своему. У парней и девчонок в 16 лет хорошо прокачаны азарт,

харизма и реакция. При этом у них обычно большие проблемы с социальным метаболизмом и фокусировкой. Они болезненно воспринимают критику, склонны к самокопанию и с большим трудом могут заниматься одним и тем же делом продолжительное время. Ну и плюс у молодежи обычно слабая мана (чуть позже вы узнаете, что это такое).

Но сейчас не думайте об этом. Думайте о том, что нужно сделать: во-первых, прокачать себя до того момента, когда в вашем наличии будет 70 баллов; во-вторых, распределить их нужным образом и зафиксировать призму, чтобы она начала свою работу. Вперед!

Призма настраивается очень точно. Вы должны себя представлять буквально часовых дел мастером, настолько тонкие материи вы будете регулировать. Плюс состоит в том, что призма позволяет настроиться на что угодно. Желаете стать популярным певцом?

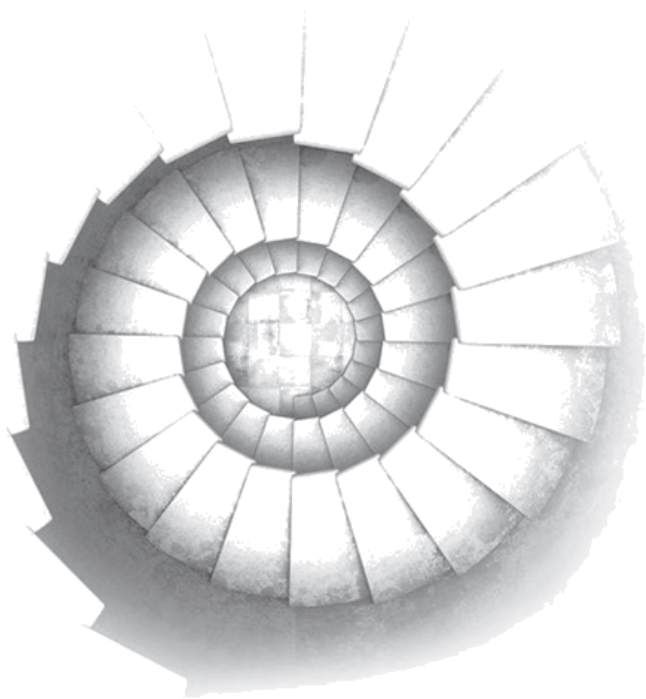
Пожалуйста! Хотите быть автором бестселлеров? Нет проблем. Мечтаете о карьере политика? И это тоже возможно.

В глобальном смысле возможно все, кроме того, что что-то невозможно. Научившись управлять собственной призмой, вы открываете для себя те двери, которые сами хотите. Будьте осторожны, потому что это может быть небезопасно. Пабло Эскобар и Джон

Диллинджер также открывали свои двери. К чему это привело, ни для кого не секрет.



Часть II. «Теория, которой нет» в действии



Глава 4. Мана

«Теория, которой нет» состоит из трех частей. С первой мы уже более или менее познакомились, она называется призмой. Вторая часть нашей глобальной теории именуется маной. Сразу оговорюсь, что в этой книге о мане много сказано не будет. Дело в том, что эта тема заслуживает отдельного повествования. Поясню на примере с коньками. Когда в первый раз вы на них встаете, самое важное для вас – удержаться на месте, не упасть. Только тогда, когда вы чувствуете себя более или менее уверенно, вы начинаете кататься, а затем пытаетесь выполнить некоторые элементы. Сейчас то же самое. Пока вам нужно просто научиться стоять на ногах – для этого существует призма. Но тем не менее о мане я сейчас вкратце расскажу, чтобы вам было понятно, что это такое.

Мана – это ресурс энергии каждого человека, претворяющего в жизнь настройки призмы. Говоря простым языком, это сила реализации судьбы.

Опять-таки приведу метафору. Представьте себе автомобиль. Призма – это то, как машина выглядит (она может быть легковой, грузовой, спортивной, семейной, в кузове седан или универсал). Но при этом если в нее не залить бензин, она никуда не поедет.

Так вот, мана – это и есть бензин. Потому что неважно, как именно вы настроили свою призму; если у вас нет маны или если она стремится к нулю, то ваши цели так и останутся просто целями. Повторюсь, книга не о мане. Но то, что здесь сказано, вы должны знать, чтобы понимать, как это все работает.

Как мы уже сказали, мана – бензин для вашего авто, и без нее никак не обойтись. Но прежде, чем пойти дальше, ответьте на один простой вопрос: для чего вы читаете эту книгу?

Когда вы ее скачивали или покупали, какие у вас были мысли, какие цели? Не исключено, что у большинства особых целей не было. Кто-то увидел рекламу, кому-то понравился отрывок из книги, другим посоветовали друзья. В любом случае эта книга попала к вам – и вы должны из нее что-то извлечь. Так каким образом она должна вам помочь? Дело в том, что определенная часть людей, читая книги (и эту в том числе), плывет по течению. Так делать нельзя – должно быть четкое понимание того, чего вы хотите в итоге достичь.

Мана, когда ее мало, заставляет человека впадать в апатию. Мы все знаем это состояние, когда, придя вечером домой, нам ничего не хочется. Мы берем газету, едим ужин и смотрим телевизор или играем в компьютер. Таких (или почти таких) людей большин-

ство на этой планете.

Одним ничего не нужно, другие же живут без цели и, возможно, даже счастливы. Если вы посмотрите на такого человека, то не сможете сказать, что у него что-то не в порядке. Он ходит на учебу или работу, у него есть семья, друзья, с которыми он может пропустить по стаканчику пива; у него есть дача, на которую он ездит летом, и т. д. – все стандартные атрибуты обычной жизни присутствуют. Но если вы подойдете к нему и спросите, чего он хочет добиться в жизни, для чего он вообще живет, то вряд ли вы услышите какой-то аргументированный ответ. Скорее всего, это будут общие формулировки. Размытые фразы о том, что нужно заработать много денег или быть здоровым, оставить наследство для своих детей и прочее. Эти стандартные категорийные цели не имеют ничего общего с реальностью, потому что они не прицельны. Они нечеткие, их нельзя зафиксировать.

Когда человек озвучивает только такие цели, это говорит о том, что его мана стремится к нулю и он не способен двигаться в направлении своей цели. Даже если у человека настроена призма и он, в принципе, отдает себе отчет в определенных действиях, он все равно не будет этого делать, пока его мана стремится к нулю.

Возникает закономерный вопрос: в каких случаях

мана отсутствует? Почему у одних она развита, ее в достатке и она восполняется? А у других маны практически нет или она расходуется на бесполезные и недальновидные цели? Ответ довольно прост. Существуют техники агрегации маны, ее восстановления и аккумуляции. Существуют техники по ее трате/транжирству. Проще говоря, тратить можно с умом, а можно без ума.

Еще один момент, который, конечно, сильно влияет. Существуют люди, которые забирают ману, – энергетические вампиры. Вы наверняка слышали такое определение. Такие люди действительно встречаются и, возможно, действуют неосознанно. В любом случае после общения с ними вам ничего не хочется делать. Из вас высосали все эмоции. Вспомните, наверняка же у вас есть знакомые, с которыми вы постоянно спорите, с пеною у рта доказываете свою правоту. Знакомый стоит на своем, вы переходите на повышенные тона, долго выясняете отношения. В итоге домой приходите разбитыми; ничего не хочется делать еще несколько часов или вообще сразу клонит в сон. Заметьте интересную особенность: ваш собеседник чувствует себя нормально, после разговора испытывает подъем сил. У него все хорошо.

Я не заведу таким людям, они оказываются в положении зависимых, ведь им для того, чтобы чувство-

вать себя в порядке, обязательно нужно сделать так, чтобы кто-то другой в порядке себя не чувствовал.

Что касается техник, повышающих ману, упомяну одну из самых действенных и результативных – музыку. Этот способ увеличения маны подходит для творческой работы. Когда вам, к примеру, нужно написать текст (сочинение в школе, пресс-релиз на работе, рекламное объявление или сообщение для коллег), попробуйте провести эксперимент. Отберите несколько самых любимых песен, послушайте их пару раз. Однако формируйте свой плей-лист так, чтобы настроение песен было близко к смыслу текста, который вы собираетесь писать.

Поясню на примере. Если вы пишете пресс-релиз или рецензию на детектив, то должны слушать «похожие» песни (ритмичные, с переключкой разных инструментов, затяжными соло). Если, наоборот, надо написать сочинение о том, как хорошо осенью в лесу, подберите спокойные композиции.

Несколько раз послушайте песни. Если вы нашли такую, которая вам нравится больше других, прослушайте ее несколько раз подряд. Сосредоточьтесь на ней – можете присесть на стул, прикрыть глаза. Постарайтесь как бы оказаться внутри песни, проникнитесь ее атмосферой. После приступайте к написанию текста. Если вы испытываете синдром белого листа

(мыслей много, но о чем конкретно писать, неизвестно, и не получается толком подступиться к работе), попробуйте просто начать писать. Неважно что. Главное, дать старт. Хотя бы изложите мысли, которые вам приходят в голову, но начните действовать.

Сейчас все мы пишем преимущественно за компьютером. Сидя перед монитором, вы можете не бояться испортить несколько листов. Вы понимаете: если текст получился неважным, вы всегда можете его удалить (или отредактировать). Держите эту успокаивающую мысль в голове и начинайте писать.

Выкладывайте на виртуальную бумагу все, что придет в голову. Просто направьте поток сознания на клавиатуру, а после отредактируйте (песню продолжайте слушать).

И вы заметите, что у вас получился текст, пронизанный эмоциями. В дальнейшем вы оцените, что в вашем письменном лексиконе появляются слова, о которых вы даже забыли. Люди, которым вы покажете текст, скажут, что «в этом что-то есть». Что конкретно – непонятно, но они почувствуют – работа сделана с душой.

В данном случае наглядно проиллюстрирована одна из техник аккумуляции маны. Все просто: музыка управляет человеком, воздействует на его настроение. Если музыка хочет, чтобы слушающий грустил,

он будет грустить. Если музыка хочет, чтобы человек радовался, он будет радоваться. Зная это и подбирая для решения определенных задач соответствующие плей-листы, вы всегда сможете быть в выигрыше. Ра-зумеется, касается это не только написания текстов. Принцип подходит для любой творческой работы.

Для общего понимания приведу небольшой пример, как ману сохранять. Я уже упоминал энергетических вампиров (они пускай и неосознанно, но ставят своей целью получение маны другого человека). Со-вершенно с ними не взаимодействовать у нас нико-гда не получится, ведь мы живем не в вакууме. Соот-ветственно, с ними *нужно* как-то взаимодействовать. Задача сводится не к тому, чтобы избежать общения с энергетическими вампирами (как мы сказали, за-частую это невозможно, таким человеком может ока-заться ваш начальник на работе или даже супруг), а к тому, чтобы уменьшить количество отдаваемой энер-гии.

Следует снизить отдаваемую ману до той степени, при которой потеря была бы легковосполнимой. Как это сделать? Самый простой метод – техника эмоцио-нального скольжения (ее еще называют «Ну и что?»).

Моделируем ситуацию. Босс ругает вас. Вы выпол-нили задание грамотно, вовремя и аккуратно. Вы са-ми понимаете, что к вам претензий быть не может, но

шеф придирается и вы чувствуете, как начинаете закипать. Все ясно: приближается спор, и вас уже тянет начать отчаянно доказывать свою правоту. Вы понимаете, что это вряд ли поможет делу, но, переполняясь праведным гневом, идете в атаку. Именно поэтому энергетический вампир постоянно прибегает к пробуждению гнева в человеке.

Если вы разгневаны, то, скорее всего, выбиты из колеи на целый день. Вспомните, наверняка бывало, что вас выводили из себя и потом в течение дня вы об этом постоянно вспоминали. Это сигнал о том, что в момент конфликта было отдано много энергии.

Поможет метод «Ну и что?». Он элементарен, как и все гениальное. Вам просто нужно каждый раз, когда чувствуете гнев, говорить: «Ну и что?» На вас орет босс – «Ну и что?»; вас окатила с ног до головы машина, проезжающая мимо, – «Ну и что?». Сын принес двойку – ничего страшного. Снижайте важность событий, происходящих в вашей жизни.

Так, одна моя знакомая говорила, что параллельно с вопросом «Ну и что?» ей помогла техника визуализации Вселенной. Если сопоставить размеры человека, размеры планеты Земля, размеры Солнца и размеры Вселенной, то станет ясно, что мы даже не песчинки, а атомы в структуре этого мира. А раз так, то и дела наши не могут быть важными по определению.

Кем бы ни был человек, живущий на Земле, для галактик он никто. Он так же, как и все, родился, он так же, как и все, умрет. А все то, что происходит на пути из точки А в точку Б, если и имеет значение, то заведомо невысокое. В целом ничего важного не происходит ни у кого.

Сбивайте свою важность, как ртуть на градуснике, не давайте ей вас захватить. Каждый раз вспоминайте об этом методе и старайтесь его применять там, где возможно.

Если вы осознанно подходите к сохранению собственной маны, то вскоре увидите, как ваши результаты и производительность (неважно чего – труда, творчества, мыслительного процесса) начнут лавинообразно нарастать. Возможно, в какой-то степени вам придется обновить круг своего общения, потому что если вокруг вас одни энергетические вампиры, то вам гораздо труднее будет добиваться своих целей.



Глава 5. Эхо

У вас бывало, что вы делаете все правильно, но ничего не получается? Вы стараетесь, прилагаете максимум усилий, казалось бы, удача должна быть на вашей стороне, но в последний момент что-то идет не так, и в результате вы у разбитого корыта. Случалось? К сожалению, такая ситуация довольно распространена. Дело здесь не в том, что не везет или, наоборот, везет. Проблема в том, что люди зачастую не умеют взаимодействовать с тем, что я называю эхом.

Эхо – третья часть «теории, которой нет». Если мы решили давать каждой из частей определение, то вот определение эха – *это ответная реакция внешнего мира на действия вашей маны.*

Это еще более продвинутая модель работы по настройке своей судьбы, и эта часть ТКН наиболее сложная. Все потому, что если мы говорим о призме и мане как о том, на что мы влияем непосредственно, то на эхо мы можем влиять только опосредованно. Ведь оно равнодушно, и при работе с ним вы будете иметь дело с теорией вариантов, или, как ее еще называют, теорией вероятностей.

Данная теория изучает случайные события: то, что, казалось бы, было совершенно не запланировано, то,

на что мы вообще не могли рассчитывать, и то, с чем нам порой бывает не просто совладать.

Вы заметили: когда строите планы на день, очень редко в итоге все получается именно так, как вы задумали? В план вкрадываются какие-то события, либо вы тратите больше отведенного времени на решение какого-то дела, а потом перетасовываете свое расписание. Либо неожиданный звонок меняет ваши планы. В любом случае что-то идет не так. Если бы не существовало эха, то мы бы делали всегда то, что задумали.

У нас есть призма – совокупность наших настроек. Она определяет наше мировоззрение и цели. У нас есть мана, которая является энергией (топливом) для нашей призмы. Чем ее больше, тем более амбициозные цели нам могут покориться. Соответственно, если бы этим все заканчивалось, то у людей все всегда получалось бы с первого раза. Ну, либо каждый раз начинались бы конфликты. Одно из двух. Если какая-то цель лежит на пересечении интересов двух и более людей, то доставалась бы она кому-то одному, а остальные оставались бы ни с чем. Но так происходит не всегда, в основном мы видим реализованные варианты, когда к цели приходят несколько человек. Или вообще никто не добивается нужного положения, за которое все боролись. А параллельно происходит

множество событий, о которых мы даже не подозревали.

В редких случаях эхо кардинально меняет жизнь человека. Наверняка вы слышали истории знаменитостей. Хочется вспомнить, например, супермодель Наталью Водянову, которой эхо в корне изменило судьбу. Будущая героиня глянцевого журналов была в свое время обычной девушкой из провинциального города и работала, если мне не изменяет память, на рынке. Совершенно случайно она встретила человека, который был связан с модельным бизнесом и имел там влияние. Он ее заметил и предложил работу. Она согласилась и спустя какое-то время уже подписывала миллионные контракты и появлялась на обложках лучших глянцевого журналов мира, в телеэфире. Это яркий пример того, как эхо (посредством теории вариантов) влияет на нашу судьбу. Проще говоря, будьте готовы к тому, что случиться может все.

Все может быть, кроме того, что чего-то быть не может.

Из более простого можем припомнить моменты, когда приходили в любимый ресторан. По дороге мы думали, что будем заказывать. Но на месте выяснилось, что блюдо закончилось. В такой ситуации мы обычно быстро ориентируемся и выбираем что-то другое. Таким образом, эхо скорректировало наши планы на

ужин.

Нужно понимать, что с эхом мы работаем постоянно, взаимодействуем тем или иным способом. Соответственно, если мы не можем избежать влияния этого фактора на нашу жизнь, то нужно уметь с ним ладить. Возникает вопрос: а насколько легко это сделать и как это воплотить в жизнь? Совершенно очевидно, что, если человек не сможет найти баланс со своим эхом, он будет биться лбом о стену. Мы знаем примеры, когда люди должны быть успешными – они много работают, стараются, буквально живут своей идеей. Казалось бы, им уже давно должна была улыбнуться удача. Но время идет, а ситуация неизменна. Такие люди не умеют взаимодействовать со своим эхом.

И поэтому время не является выигрышным фактором. Наоборот, чем его меньше, тем меньше шансов изменить ход событий. Хотя иногда человек понимает, что действует неправильно. Тогда ему нужно что-то менять в своем позиционировании. Эти люди не знают, что существует эхо и что с ним нужно работать. Но они интуитивно чувствуют и иногда получают результат. В качестве примера можно привести актеров, которые становились популярными во второй половине жизни. Достаточно припомнить Луи де Фюнеса – известность к нему пришла, когда ему было за 40. Никто не помнит фильмов с молодым Луи де Фюнесом,

но все помнят его в годах. Этот человек нашел способ изменить эхо и наконец стал знаменитым.

Конечно, лучше поздно, чем никогда, но если есть возможность не терять времени, то почему бы ею не воспользоваться? Ведь люди, научившиеся управлять эхом, нередко становятся величайшими предпринимателями или звездами шоу-бизнеса. Они становятся тем, кем хотят стать. Они такие же люди, как и мы с вами. У них те же потребности, но при этом они находятся в пантеоне великих. Просто они умеют общаться со своим эхом.

Общаться, работать, взаимодействовать и возвращать результат.

Принцип работы эха достаточно прост – *все, что вы делаете, получает ответ.*

Представьте стол для настольного тенниса. Вы делаете подачу, ваш невидимый противник отвечает. Вы не можете посмотреть на вашего соперника, вы не знаете, в какой части вашего стола он находится, с какой силой он будет бить и в какую сторону. Вы просто отправляете шар в темноту, и он к вам в определенный момент возвращается. Каким образом, через какое время, с какой интенсивностью – вы не знаете.

Для большинства из нас реакция эха непредсказуема. С одной стороны, мячик может отскочить вам прямо под руку. Выходит качественный, сильный и, глав-

ное, прицельный удар. Но бывает и наоборот – мячик летит в дальнюю часть стола, и вам приходится делать несколько шагов, чтобы попытаться его отбить. К тому же он еще оказывается крученым... У людей, которые со своим эхом общаются плохо или вообще не общаются, обычно наблюдается именно этот вариант.

Как же понять, на какую вариацию эха рассчитывать?

Во-первых, нужно отдавать себе отчет: что бы мы ни делали, возможны случайные события. Словно в игре «Поле чудес»: на барабане может выпасть сектор «Приз» или сектор «Банкрот» – и нам остается только начать действовать. Пытаться извлекать из ситуации хоть какую-то пользу и минимизировать убытки.

Что же касается большинства событий, они происходят по более или менее запланированному направлению. И нужно отслеживать реакцию этих событий. Главное – это наша ответная реакция на реакцию мира. Если эхо – это реакция на наши поступки, то наша реакция на реакцию эха есть реакция в квадрате. Таким образом, мы можем повысить нашу реакцию, она станет более высококачественной (прогнозируемой).

Так как все же реагировать на то, что приходит нам в ответ, чтобы извлечь из этого выгоду? Отвечу кратко, чтобы вы уловили общий принцип. Нам нужно дер-

жать в уме свое настроение. Если вы негативно встречаете то, что вам приходит, то, скорее всего, и в дальнейшем последует негатив.

К примеру, если вы убеждены, что женщина за рулем – это опасно, то так для вас и будет. Вы пару раз были свидетелем (из разряда случайных событий), как женщины-автомобилистки создали аварийную ситуацию на дороге. У вас сложился стереотип (женщина за рулем – это опасно), который, в свою очередь, стал составляющей частью вашей призмы. Ну а раз так, то этот стереотип прописывается в вашу «прошивку»; если у вас есть мана, то стереотип ведет к тому, чтобы как можно чаще реализовываться. В случае с эхом вам возвращается то, что имеется в «прошивке», в частности женщины за рулем, которые водят плохо.

В данном случае стоит заняться «перепрошивкой» призмы и решительно отказаться от негативных стереотипов. И наконец, равнодушно взирать на представительниц слабого пола на дороге, потому что нет смысла нервничать или проклинать всех представительниц слабого пола, которые решили сесть за руль.

Во-первых, толку все равно не будет, а во-вторых, реакция, которую мы посылаем в ответ нашему эху, станет негативной в квадрате. Если же мы попытаемся обмануть эхо и направить ему позитивную ре-

акцию, нас ждет фиаско, потому что это обхитрить нельзя. Мы можем обмануть соседа, но самого себя обмануть не можем. В работе с тонкими материями фальшивые эмоции не проходят. Эхо понимает ваши истинные мысли. Поэтому не нужно искусственно выдавливать из себя эмоции, гораздо эффективнее стать равнодушным. И рассуждать так: этот человек, который плохо водит машину, встретился мне сегодня впервые. Вполне вероятно, я его никогда больше не увижу. Если я его встречу позже, то к тому моменту он, надеюсь, будет водить машину лучше, а на данный момент аварийная ситуация ликвидирована.

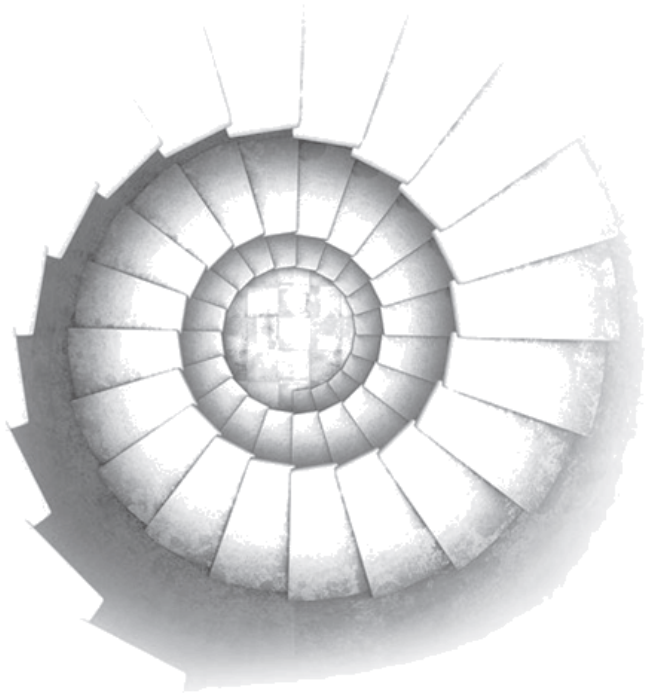
Если вы будете строить подобные мыслеформы, это приведет к тому, что по отношению к женщине-автомобилисту вы станете равнодушны. Это важно, потому что равнодушие не имеет знака (плюса или минуса). Если вы возвращаете эху нейтральное событие, которое до этого было негативным, то вы освобождаете себя от следующего негативного события, которое эхо планировало вам направить. Это не значит, что негативные события перестанут случаться. Но их частота заметно сократится. Нежелательные события будут приходить, это естественно. Просто они станут менее тяжелыми, ведь эхо начнет передавать не реакцию на наши действия (она нейтральна), а случайные события, которых не так и много. Повто-

рю еще раз: эхо – это реакция внешнего мира на действия вашей маны.

Эхо состоит из случайных событий. Негатив, который вы испытываете в своей жизни, может повторяться, но будет из разряда случайностей.



Часть III. Настройка призмы



Глава 6. Десять параметров и семьдесят очков

Призма – это слово в ближайшее время вам придется часто слышать и употреблять (если вы хотите заниматься саморазвитием). Почему первая книга из серии «Теория, которой нет» посвящена именно призме? Потому что это основа основ. Это тот фундамент, без которого строить дом, именуемый судьбой, не получится.

Хорошие новости заключаются в том, что призма, как нетрудно догадаться, у вас уже есть. Более того, она определенным образом настроена. Это произошло не сегодня, не вчера и даже не в прошлом году. Призма формируется в первые годы жизни.

Напомним, словом «призма» мы называем совокупность стереотипов человека, его внутренние и внешние взгляды, его мироубеждения.

Призма отвечает на вопрос, почему мы такие, какие есть. Ведь мы живем по определенным правилам, которые у каждого свои. Человек – высшая ступень развития природы на Земле. Хотя каждый из нас одновременно похож на всех других, но при этом остается уникальным. Такая уникальность (если мы говорим не о внешности) и формируется призмой.

Основа основ закладывается в первые десять лет жизни. Давайте вспомним приведенный ранее пример. Если человек в детстве сталкивается с агрессивной собакой, то в его призму «прошивается» убеждение «собаки злые». В дальнейшем он, встречая собаку, будет вспоминать тот момент (пускай и подсознательно) и ожидать от собаки атаки. Притом что все четвероногие из взрослой жизни могут быть добрыми созданиями. Но так как в призме уже «прошита» определенная строчка, человек воспринимает их как потенциальных агрессоров.

Из чего состоит призма? Из трех частей: воспитание, характер и жизненный опыт. Всего у призмы десять настроек (параметров), о них мы поговорим позже, пока остановимся на основных свойствах.

Воспитание. Конечно, оно заметно влияет на человека. Если ребенок растет окруженный любовью и заботой, если его воспитывают на классической литературе и музыке, прививают любовь к животным и другим живым существам, то, скорее всего, он вырастет добрым человеком. То, какое мы получаем воспитание, непосредственным образом влияет на наше мировоззрение. Родители «прошивают» свои стереотипы нам в голову. Очень часто мы видим, что дети повторяют ошибки родителей. К примеру, если в семье родители курят, то, скорее всего, ребенок тоже будет

курить. Поначалу он может говорить, что он никогда не возьмет сигарету в рот. Но проходит время, и ребенок, как его папа и мама, станет подвластным этой вредной привычке.

Так происходит, потому что среднестатистический человек не контролирует непосредственным образом изменения призмы. Он ей занимается опосредованно, влияя на нее посредством установления собственных взглядов на мир. Что касается сигарет, то, если человека спросить, хочет ли он курить, в детстве, конечно, он ответит «нет». А он будет отвечать, находясь в полном сознании.

Призма не является сознанием человека. Это скорее подсознание. Это то, что не видно разуму, но постоянно присутствует с нами. Поэтому первая часть – воспитание – очень важна (а в некоторых случаях вообще имеет решающее значение).

Однако надо понимать, что речь идет не о том воспитании, когда детям читают книжки, показывают, что хорошо, а что плохо. Скорее речь идет о семейном уставе, о быте. Ребенок видит, как живут родители, что считается в семье хорошим, что – плохим, и делает выводы. Конечно, не всегда ребенок будет соглашаться с тем, что наблюдает. Но в большинстве случаев дети все-таки будут поддерживать своих родителей. Таким образом формируется треть призмы.

Характер. Все мы рождаемся с определенной призмой, и у каждого из нас изначально есть свои убеждения, в том числе эмоциональные. Кто-то вспыльчив – его легко вывести из себя; кто-то, наоборот, обладает спокойствием Будды; кто-то по натуре злой, а кто-то добрый; кто-то склонен к обману, а кто-то – нет. Список можно продолжать, но ясно одно – есть определенный набор параметров, который в нас заложен изначально, и переломать свой характер, «перепрошить» эти настройки непросто.

Повезло тем, кто родился целеустремленным, настойчивым, храбрым. Менее повезло ленивым, апатичным, злым людям. Но если у человека хватает разума, чтобы найти свои слабости и решить с ними бороться, это говорит о том, что шанс «перепрошить» призму очень большой.

Характер дается нам внешними силами. Кто-то называет их Богом, кто-то Природой. Мы не будем в рамках данной книги спорить о религиях, потому что «теория, которой нет» не противоречит ни одной из них. Она не претендует на статус учения, раскрывающего тайны мироздания. У «теории, которой нет» всего лишь одна задача – дать человеку инструмент реализации той судьбы, которую он хочет, посредством настройки своих параметров. И эта настройка проходит, как вы наверняка уже поняли, именно в призме.

Жизненный опыт в детстве. Мы уже приводили пример с собакой. Он довольно хорошо отражает сущность того, как рождаются индивидуальные стереотипы. Очень часто свои привычки мы проносим сквозь годы. Если ребенок в детстве привык, допустим, не закрывать тюбик зубной пасты, то он с большой долей вероятности будет это делать всю оставшуюся жизнь.

Формирование призмы происходит до десяти лет. После характер человека можно назвать сформированным. Именно поэтому многие родители тратят силы зря, стараясь переломить характер детей. Если ребенок, скажем, застенчивый, то после десяти лет с ним практически ничего нельзя сделать (пока он сам не захочет исправить ситуацию).

Еще раз повторяю, что менять свою призму можно, а иногда даже нужно. Но это делается не быстро. Нет, еще десять лет ждать не надо. Однако определенное время потратить на работу над собой придется. Какое точно время потребуется для изменения «прошивки» призмы, я сказать не берусь, потому что оно для каждого индивидуально. Могу лишь заявить, что это *довольно продолжительное время*. Поэтому настройтесь на серьезную работу.

Предостерегаю вас от ожидания быстрых результатов. Те, кто ждет моментальной отдачи, на 100 % бу-

дуг разочарованы. И это логично, потому что если бы результаты достигались в течение одного-двух дней, даже в течение недели или месяца, то все люди на свете были бы счастливы. Каждый бы мог себе сказать: «Ну что, поработаю над собой, подожду месяцок, зато потом как заживу!» В этом и заключается весь фокус: мы не знаем, сколько конкретно времени нужно на изменение призмы. У кого-то этот процесс проходит довольно быстро, кому-то приходится ждать прилично. Тем не менее получается в итоге у всех.

Так что будьте готовы к осадной войне. Представьте, что осаждаете крепость. Рано или поздно у гарнизона, ее охраняющего, иссякнут запасы воды, еды, амуниции и снарядов, и бастион падет. Этот процесс не может быть бесконечным, но мы не знаем, насколько глубоко «прошиты» настройки вашей призмы. Соответственно, чем тяжелее ситуация, тем больше времени потребуется на ее исправление.

Что нужно, чтобы начать работу над собой? Первое – поставить цель. Определить, чего конкретно вы хотите добиться в жизни. Я повторяю: чего *конкретно* вы хотите добиться. Почему я сделал акцент на слове «конкретно»? Вы знаете ответ: большинство понятия не имеют о том, чего они хотят. Многие просто желают спокойствия в этом беспокойном мире. Кто-то хочет много денег, некоторые стремятся повидать мир, хотя

таких уже меньше. А особо отличившиеся жаждут заниматься любимым делом, а не работать на дядю.

Все, что я перечислил, целью не является. Цель должна быть конкретной. И когда вы говорите «не работать на дядю», то для тонких материй это непонятно.

Как формировать цели? Начните с того, что вспомните свою детскую мечту. Да-да, ту самую, когда кто-то из вас хотел стать космонавтом, топ-моделью или кем-то еще. Танцуйте от печки, потому что те желания, которые у нас были в детстве, обычно являются самыми правдивыми, самыми чистыми и благородными.

Конечно, если вы мечтали стать рок-звездой, а сейчас вам 60 лет, то вряд ли у вас получится достичь своей цели... быстро. Я не говорю, что ее не получится достичь в принципе, нет. И это достижимо. Но чем дальше вы находитесь от своей цели, тем дольше вы к ней будете идти.

Поразмышляйте о своих детских мечтах. Я не имею в виду, что нужно снова захотеть стать космонавтом, просто поймите и зафиксируйте свои ощущения. Вспомните себя ребенком и подумайте, почему мечта была именно такой. Предположим, если девочка хочет стать моделью, то это не обязательно значит, что ее мечта – только ходить по подиуму. Мечта может

разделяться на несколько составляющих. Девочка хочет, к примеру, носить самую модную одежду, знакомиться с известными людьми и появляться на обложках популярных журналов.

Разложите свою мечту на составляющие и поймите, какие актуальны до сих пор. Мальчишки хотели стать космонавтами в советские годы, потому что это было почетно. Космонавты были передовиками науки. Они несли человечеству прогресс, открывали дальние дали и были всемирно известными людьми. Рок-звезда также известна миллионам. Но подумайте, не является ли это навязанной мечтой, стереотипом, телевизионной картинкой, за которой мы гонимся?

Подумайте, чего вы хотите, и сформулируйте желание четко. Единственное, от чего я хочу предостереечь, – не ставьте сроков. Когда человек говорит: «Я хочу стать рок-звездой до 30 лет», такая установка не прописывается в призму, потому что мы по большому счету не властны над нашей судьбой. Мы не можем диктовать ей свои условия, ставить временные ограничения и рамки. Поэтому цель, которая имеет конечный срок, не подходит в качестве главной, ведь с великой долей вероятности в срок вы не уложитесь. Потому что понятия не имеете, сколько времени требуется для достижения вашей цели. Эту цифру вы говорите не задумываясь, скорее всего, она просто вам

нравится. Возможно, вы хотите встретить 30-летие во время мирового турне. Но в жизни происходит по-другому. Поэтому отбрасывайте даты, отбрасывайте все неточности и формулируйте свою мечту.

Мечта должна быть одна. Она должна быть единственной и всепоглощающей. Вам следует понимать, что ей вы подчините практически всю жизнь. Это не значит, что если вы по-прежнему хотите стать известным музыкантом, а работаете бухгалтером, то на следующий день нужно уволиться. Но, возможно, брать уроки игры на гитаре все-таки придется.

Я хочу сказать, что призму мы будем менять мягко, без потрясений, без сильных колебаний. Увольняться, чтобы начать работать над собой, не следует. Также не надо сразу рвать отношения, резко менять имидж и т. д. Все изменения начнутся изнутри, а работа, одежда – всего-навсего внешние атрибуты жизни человека, которые соотносятся с тем, что у него внутри. Поэтому, когда ваш внутренний настрой изменится, вы постепенно начнете замечать, как меняется внешний антураж.

На заметку!

Есть простой способ понять, что делать в жизни.

Представьте на минуту, что вы встретили идеального себя (идеальный вы – это тот, каким вы хо-

тите себя видеть). Посмотрите внимательно. Какой он – этот человек? Представьте вашу встречу в мельчайших подробностях. Как он себя ведет? Какая у него прическа? Какое выражение лица? Как он одет? На каком авто приехал? Откуда прибыл?

Этот человек успешен. Он умеет ставить цели и знает, как их достигать. Это ваш эталон. Представили? А теперь задайте один простой вопрос: чем он занимается в жизни. Его ответ и есть ваша цель.

Я должен предупредить: если вы начнете заниматься самосовершенствованием и в какой-то момент вам надоест и вы опустите руки, то, вероятнее всего, перейдете к тем настройкам призмы, когда ситуация станет еще хуже, чем изначально.

Поэтому я предостерегаю тех, кто склонен к ветреным поступкам и знает, что, вероятно, сил дойти до конца не хватит, – остановитесь и перестаньте читать книгу прямо сейчас. Ведь дальше пойдет работа, не имеющая обратного хода.

Это не шутка, вы пойдете вперед и только вперед. Здесь нет топтания на месте. Вы либо развиваетесь, либо деградируете. Выбор вы должны сделать прямо сейчас.

Это мое последнее предупреждение, советую отложить книгу на несколько минут. Спокойно подумайте,

уделите самому себе некоторое время и примите решение.



Глава 7. Ответственность

Итак, вы все же здесь! Рад видеть!

Мы подошли к основной части нашей книги, в которой подробно рассказано о десяти параметрах призмы и о том, как их прокачивать.

Давайте перейдем сразу к делу. Первый параметр призмы – ответственность; девиз – «Все зависит только от меня». Это значит, что каждый из нас должен быть в ответе за свою жизнь. Очевидная на первый взгляд фраза пугает, если задуматься над ней всерьез. Дело в том, что многие привыкли жить безответственно, возлагая вину за все, что происходит в жизни, на кого-то другого – на государство, родителей, семью, начальника. Такая позиция очень удобна и напоминает позицию черепахи, которая спряталась в панцире, и ей там комфортно.

Такой же комфорт (на ментальном уровне) испытывает и человек. Когда люди сами себя убеждают, что они не виноваты во всех бедах своей жизни, им становится чуть-чуть легче. Нам свойственна подобная линия поведения, потому что мало кто из нас способен действительно признать свои ошибки, самому себе на них указать и в дальнейшем начать разрабатывать план их исправления.

Очень часто свои ошибки мы даже не воспринимаем как оплошности. Мы считаем их случайным стечением обстоятельств и уверены, что в будущем подобное может и не произойти. А если все же происходит, то опять мы начинаем себя убеждать, что ничего страшного нет, нужно продолжать настаивать на своем и все будет в порядке.

Практика показывает, что это неверное поведение. Чтобы ошибки исправлять, нужно научиться их анализировать, а чтобы их анализировать, нужно давать себе отчет, что эти ошибки действительно допущены.

Вот мы и подошли к краеугольному камню нашего учения. Первый параметр призмы – ответственность. Я не устаю повторять, что все мы должны быть ответственны за то, что происходит в нашей жизни. Каждый человек сам повинен в своих бедах. Некоторые могут возразить: а как же случайные события? А как же наследственность? А как же форс-мажоры? Да, действительно, все это имеет место быть, но опять-таки – настройки нашей призмы непосредственно влияют на частоту появления таких событий в нашей жизни.

Вовсе не значит, что, будучи ответственным за все, мы полностью обезопасим себя от неприятных случайностей. Но это значит, что, во-первых, таких случайностей будет меньше, а во-вторых, и это самое главное, что мы будем в какой-то степени к ним гото-

вы, а значит, быстрее сможем справиться с их последствиями и скорее их исправить.

Посмотрите, наконец, на себя со стороны. Если бы вы были своим собственным знакомым, как бы вы относились к этому человеку? Считали бы его ответственным? Считали бы его добропорядочным? Смелым? Был ли бы он лидером в ваших глазах? Стали бы вы с ним дружить? Ответьте себе на эти вопросы прямо сейчас.

Я хочу поздравить тех, кто ответил положительно. Но при этом должен спросить: честны ли вы сами с собой сейчас? И даже если это так, то все равно нам есть куда развиваться.

В большинстве случаев человек, глядя на себя со стороны (наблюдая за своей походкой, осанкой, манерой говорить, темпом речи и громкостью голоса), наверняка сможет найти то, что требует доработки. Первый параметр призмы как раз за это и отвечает.

Так как же тренировать ответственность? Как быть уверенными, что вы в ответе за свою жизнь? Для этого есть несколько методов.

Первый – постановка миссии. Что это значит на практике? У каждого из вас должно быть что-то, ради чего вы живете. Что-то глобальное, что-то мотивирующее. Сразу должен предостеречь (как и в случае с целью) от постановки таких миссий, как заработать

миллион долларов, соблазнить сотню-другую красавиц, получить стабильную работу в крупной компании и т. д. Эти миссии неконкретны, потому что миллион долларов, к примеру, можно заработать бесчисленным количеством способов. Начиная с того, что вы просто можете наткнуться на клад, и заканчивая воровством. Соответственно, вашей заслуги в этом миллионе долларов может и не быть. Вы должны как минимум сформулировать для себя способ, которым вы хотите заработать эти деньги.

Лучше всего не ставить деньги и успех конечной целью, они должны быть отголоском вашей основной миссии. Подлинные лидеры, например Стив Джобс, никогда не заботились напрямую о деньгах. Они ставили себе высокие цели, и если мы упомянули Стива, то он всегда декларировал изменение мира к лучшему. Конечно, эта цель тоже неконкретна. Но я думаю, что уж у Стива в душе все было предельно четко сформулировано, просто до общественности доносились эти громкие фразы, которые неплохо смотрелись на обложках журналов.

Ваша миссия должна быть яркой и достижимой. Последний пункт очень важен, потому что если вам за 80 и вы хотите стать первым человеком, который полетел на Марс, то как минимум это требует каких-то необычных способов реализации. Конечно, вы може-

те и в 80 лет стать первым человеком на Марсе, но только, к примеру, ваше путешествие, будет проходить в новой, вами созданной компьютерной игре. Таким образом, цель будет формально достигнута, но по факту вы занимались самообманом. Поэтому формируйте миссию, которая в принципе возможна и достижима.

Ваша основная цель является одновременно вашей миссией, то есть тем, ради чего вы живете. Мне трудно давать советы, потому что ответы у каждого свои. Я лишь могу предложить подумать несколько минут над этим, а возможно – и несколько часов, еще раз посмотреть на себя со стороны и в конце концов определиться с миссией. Затем запишите ее на бумагу (компьютерный текст состоит из цифровых данных, которые, как известно, души не имеют) – бумага хранит вашу энергетику и будет в будущем вам помогать, служа тотемом.

Второй метод тренировки ответственности – ежедневная проверка всех своих дел. Что это значит? Вы живете по определенному расписанию. Ваша задача – вклинить в это расписание собственную умственную проверку своих дел. Как можно чаще старайтесь осознанно спрашивать себя: а для чего я занимаюсь этим делом? Для чего я сейчас занят тем, чем занят? Давайте себе предельно честные ответы, не пытайтесь

увильнуть или ответить машинально. Задумывайтесь настолько глубоко, насколько можете.

Для чего нужна такая проверка? Она служит маяком, потому что теперь, когда у вас есть миссия, вы можете все свои дела проверять на пригодность этой миссии. Вы можете себя спросить: «То, что я сейчас делаю, приближает меня к выполнению моей миссии или отдаляет?» Третьего быть не может. Мы не можем стоять на месте. Мы можем лишь двигаться вперед или откатываться назад. Таким образом, каждое наше дело идет либо на пользу, либо во вред. Разумеется, те дела, которые не несут никакой практической пользы в плане достижения миссии, нужно сворачивать. Вы должны избавляться от того, что тянет вас назад.

Проработав хотя бы месяц-другой в таком режиме, каждый день постоянно себя спрашивая насчет собственных дел, вы заметите, как, во-первых, увеличится ваша энергетика (проще говоря, у вас станет больше сил), и во-вторых, как экономно и разумно вы стали использовать свое время. Помните, что время – единственный невозполнимый ресурс. Между временем и деньгами всегда выбирайте время, потому что деньги вы еще успеете заработать, их всегда может быть больше, а времени больше у вас не будет никогда. Поэтому начинайте прямо сейчас себя спрашивать.

Ответ на первый вопрос я подскажу. Вы, наверное, спросили себя: «А зачем я вообще тогда читаю эту книгу?» Вы читаете для того, чтобы получить четкие рекомендации, как управлять своей судьбой. Некоторые рекомендации уже даны. Теперь ваша задача – постоянно задавать себе вопросы.

Третий метод тренировки ответственности – вести дневник. Казалось бы, что может быть полезного в обычном дневнике? На самом деле очень много. Дело в том, что дневник, который мы заполняем в конце дня, помогает нам анализировать события и сопоставлять факты. Прекращайте жить на автопилоте. Вам нужно собраться с мыслями и понять, в каком направлении действовать. Дневник – отличное подспорье. Вы не сможете его обмануть; если вы будете честно заполнять свой дневник, то всегда сможете сказать, что «здесь я потратила много денег», «тут потратила много лишнего времени», «а вот здесь, наоборот, очень хорошо поработала».

Четкая картина уходящего дня позволит трезво взглянуть на собственную жизнь, понять свои недостатки, признать их в соответствии с первым параметром – ответственностью, и сразу подумать о том, каким образом их можно исправить в соответствии с собственной миссией.

Ведите дневник, в котором 365 страниц. И каждый

год заводите новый. Складывайте свои дневники и периодически пролистывайте их, потому что многие ситуации в нашей жизни повторяются. И, уже зная, как себя вести в той или иной ситуации, вы сможете не допустить похожих ошибок и двигаться вперед к достижению своей миссии.



Глава 8. Решимость

Второй фактор призмы, который мы обязаны учитывать, – решимость. «Я могу, я свободен» – таков девиз этого параметра. Дело в том, что многие из нас по вине стереотипов, общества, новостей из телевизора изначально ограничивают свои возможности. Человек работает на непрестижной малооплачиваемой работе и говорит: «Ну кто-то же должен эту работу делать! Вот я и делаю». Таким образом, получается, что определенные люди очень не способны открыться для великих достижений.

У нас теперь есть миссия, потому что у нас есть цели, и я надеюсь, что эти цели поставлены правильно и что они высоки (и даже хорошо, если они труднодостижимы, потому что сам путь уже будет для большинства из нас настоящим счастьем). В связи с этим получается, что если человек не может решиться на этот большой путь, то он заведомо обрекает себя на поражение. «Я могу» – это мы должны говорить себе постоянно.

Один из методов тренировки решимости называется «утренняя ментальная зарядка». Мы привыкли делать зарядку физическую: приседать, отжиматься. Это приводит тело в тонус, мы чувствуем себя бодрее.

Такая же зарядка существует и для нашего разума, для нашей души. Это утренняя ментальная зарядка. Вы должны сесть за стол и написать от руки несколько предположений, которые описывали бы идеальный день, с вашей точки зрения. Там должны быть слова в утверждающей форме: «Я могу. Я способен. Я делаю. Я решаю проблемы. Я достигаю».

Остерегайтесь частицы «не». Самый распространенный пример: «Я не хочу курить». Так нельзя писать, потому что частица «не» не воспринимается нашим подсознанием либо воспринимается, но с искажениями. Поэтому упоминать ее в своей утренней ментальной зарядке неэффективно. Вы должны формировать свои утверждения в положительном ключе. Если мы говорим о курении, то нужно писать «Я свободно обхожусь без сигарет». По смыслу получаем то же самое, но установка дана на позитивной основе.

Второй метод тренировки решимости называется дележом. Поскольку наша цель является, скорее всего, далекой (иначе какой смысл был бы ее себе брать), то сознание, которое привыкло смотреть на действительность рационально, говорит нам, что это какая-то игра, что цель не труднодостижима, а в принципе недостижима. И что так бывает только в сказках, что хорошая жизнь, везение и внезапный успех есть только в кино. В итоге разум медленно, но верно выис-

кивает псевдодоказательства своей правоты и убеждает нас, что все потуги тщетны.

Я предупреждаю вас, что так, скорее всего, и случится, потому что погоня за новой целью – стресс для организма, а так как мы привыкли искать спокойствия в этом безумном мире, наше тело и наш разум автоматически будут стараться максимально быстро вернуться в комфортное состояние. В данном случае это состояние ничегонеделания. Вы должны понимать, что так происходит и что это нормально, не нужно себя ругать за эти неправильные мысли. Наоборот, следует каждый раз концентрироваться, когда подобные мысли появляются, и рассматривать их по существу.

Каждую глобальную цель можно разбить на пять и более маленьких целей. К примеру, если вы хотите записать музыкальный диск, который продается тиражом миллион копий, для начала нужно научиться играть на музыкальном инструменте, придумать песню, записать ее, подписать контракт со звукозаписывающей компанией. Каждая из этих целей также может делиться на пять своих. К примеру, «научиться играть на инструменте» включает в себя покупку инструмента, поиск репетитора, составление расписания, регулярные занятия, выполнение домашнего задания и т. д.

Получается, что любая задача, кажущаяся сверхдальней, может быть поделена до такой степени, что каждый из последующих шагов будет достижимым. В нашем примере про платиновый диск мы видим, что самый первый шаг – покупка инструмента. Купить гитару или бас-гитару и уж тем более губную гармонику можно без особых проблем. Для этого не требуется определенных навыков и большой суммы. Но при этом вы видите, что цель достигается, и, соответственно, можете дать самому себе позитивные установки.

Продолжайте двигаться от этих целей к другим, переходя от простых к сложным, постепенно увеличивая темп достижения маленьких побед, и вы поймете, что совершенно недоступных целей не существует.

Лично я в свои цели в глубине души верил всегда, и дележ – в первую очередь прием, который необходим нашему разуму, привыкшему рационально (с его точки зрения) смотреть на реальность. Поэтому пользуйтесь методом дележа всегда, не только когда речь идет о какой-то глобальной цели, но и в обыденных ситуациях – на работе, дома, с друзьями.

Применяя этот прием, вы поймете, что достичь можно всего, если грамотно разработать план действий. По сути, дележ – это и есть план действий и в то же время метод тренировки решимости.

Третий метод называется биографией (автобиографией). Я считаю этот способ тренировки решимости самым приятным из всех существующих. Нам, привыкшим в себе сомневаться, нужно постоянно оправдывать свои действия. Каким образом? В большинстве случаев достаточно показать пример другого человека, сделавшего то же самое. Этого хватает, чтобы наш разум соглашался с тем, что цели наши достижимы и что мы способны на многое.

В данном случае задача сводится к поиску биографии (а лучше – автобиографии) знаменитых людей из той индустрии, в которой вы хотите добиться успеха: музыка, кино, литература, шоу-бизнес, IT-технологии, инвестирование, нефтяной бизнес. В какую бы отрасль вы ни направили свои усилия, наверняка там уже есть звезды. И книги об этих звездах. В лучшем случае кумиры сами садятся за печатную машинку и выдают бестселлеры. Чаще нанимаются биографы – они по пятам ходят за звездой, фиксируют каждое слово и выдают книгу, которая относительно объективно может рассказать о жизни этого человека.

Задача в данном случае – найти такие книги, купить их и внимательно прочитать. В любом случае, какую сферу бы вы ни выбрали, я допускаю, что биографии и автобиографии нишевых лидеров отыскать не просто. Я могу порекомендовать сразу три книги, кото-

рые гарантированно окажут мотивирующий эффект на каждого из вас.

Первая называется «К черту все. Берись и делай». Ее автор – Ричард Брэнсон. Наверняка вы хотя бы краем уха слышали о нем. Это один из самых экстравагантных людей в мире, а уж среди миллиардеров – абсолютно точно. Ричард Брэнсон отличается от своих коллег-толстосумов тем, что его состояние куется не одним каким-то видом бизнеса, например нефтяным, а многими. Брэнсон – новатор. Если он хочет заниматься каким-то делом, но при этом понимает, что в нем совсем не разбирается, он делает все, чтобы стать экспертом.

В то время как большинство стараются всю жизнь заниматься одним делом и не соваться даже в смежные ниши, Брэнсон делает до сих пор все, чтобы стать профессионалом в абсолютно разных, никак не связанных областях. К примеру, у него есть звукозаписывающая компания, а также собственные авиалинии. Как вы понимаете, два этих бизнеса друг с другом соотносятся довольно слабо, тем не менее и там и тут Брэнсон добился огромного успеха, и это лишь малая толика того, что он делает. Книга «К черту все. Берись и делай» – не простая автобиография, а скорее мотивационная литература для его последователей.

На ранней стадии «перепрошивки» собственной

призмы такая литература нужна, как организму нужны витамины. В таких же витаминах нуждается и наша душа, и наш разум, когда мы начинаем переделывать собственную призму.

Получается, что книга Брэнсона в какой-то степени универсальна. Я действительно могу ее порекомендовать всем, более того, начинать знакомство с подобного рода литературой лучше именно с этого произведения.

Вторая книга называется «Мысли по-крупному и не тормози», автор – Дональд Трамп, американский миллиардер. Дональд Трамп сколотил состояние на строительстве (в нем он собаку съел). Но при этом Дональда часто подстерегали неприятности и невзгоды, от которых большинство других людей давно бы уже отправилось на тот свет.

Трамп по натуре борец и новые испытания рассматривает как вызов, возможность доказать свою позицию, стать еще сильнее. Трамп силен, его не остановила ни одна преграда, хотя бывало, что он был должен сотни миллионов долларов, при этом находясь на волоске от банкротства.

Многие слышали историю о том, как Трамп шел с женой по улице и увидел бездомного, просящего милостыню. Дональд сказал жене: «Видишь этого бездомного? Он на 900 миллионов долларов богаче ме-

ня. Потому что у него ноль, а у меня долг 900 миллионов». И тем не менее Трамп сумел выкарабкаться из этой ситуации, стать еще сильнее (как это произошло, он описывает в упомянутой книге «Мысли по-крупному и не тормози»).

Книга Трампа в первую очередь не автобиография, а мотивационная литература, которая призывает, во-первых, мыслить шире (что ясно из названия); во-вторых, действовать не отступая; в-третьих, бить наотмашь с максимальной силой. Эту книгу я могу порекомендовать всем.

Третье произведение – «Карьера менеджера» Ли Якокка. Этот автор отличается от двух предыдущих тем, что не является миллиардером; более того, он никогда не был собственником бизнеса. Ли Якокка – гениальный управляющий, бывший генеральный директор двух крупнейших производителей автомобилей в США («Форд» и «Крайслер»). Якокка, приближаясь к завершению трудовой деятельности, написал биографию, в которой рассказывается о том, как человек пробивался к деньгам и власти с самых низов. Казалось бы, не было никаких предпосылок, чтобы стать президентом компании «Форд», иметь шикарный кабинет в небоскребе, получать шестизначную зарплату и пользоваться другими атрибутами успешной жизни. Но этот человек сделал все, чтобы сделать себя.

И у него получилось. Как и Трамп, на пике карьеры Ли Якокка потерпел фиаско. Его уволили из компании «Форд» – и он в одночасье превратился в безработного. Конечно, в подобной ситуации многие бы отчаялись, но только не Ли Якокка...

Я бы рекомендовал читать упомянутые книги именно в таком порядке – Брэнсон, Трамп, Якокка. Также вам нужно найти книги, написанные выдающимися людьми из той индустрии, в которой вы хотите реализоваться. Если в процессе поисков наткнетесь на какую-либо интересную литературу, напишите мне на электронный адрес (write_to_novak@mail.ru), какие книги вы прочли, какие понравились больше других.



Глава 9. Социальный метаболизм

Третий параметр призмы – социальный метаболизм (на мой взгляд, один из самых важных). Дело в том, что родители, школа, институт учат нас тому, что мы должны постоянно прислушиваться к старшим и правильно отвечать на вопросы. Но такая позиция не поощряет творчество, наличие собственного мнения, индивидуальность.

У нас вырабатывается привычка оглядываться по сторонам в поисках одобрения. Мы постоянно думаем: «А что скажут люди? А как отреагируют окружающие? Меня не поймут на работе». Такие мысли приходят в голову всем, мы на генетическом уровне боимся быть осмеянными, непонятыми. Нам, как воздух, нужны оправдания собственных дел в глазах окружающих. А теперь на секунду задумайтесь – зачем? Зачем *вам* оправдания в глазах окружающих?

Поскольку каждый из окружающих думает так же, получается, что фактически на это самое оправдание всем плевать. Просто есть определенные нормы взаимоотношений людей в обществе и мы все должны подчиняться законам социума.

Настало время отделиться от стада, уж простите за грубоватое сравнение. Я не имею в виду, что прямо

сейчас следует идти на баррикады и пытаться менять существующий строй. Нет, так делать не стоит, потому что, выйдя из одной толпы, мы сразу попадаем в другую, она действует опять-таки по своим собственным законам, и мы снова становимся винтиком в системе тех, кто против системы.

Проще говоря, эффективности в этом никакой, мы должны бороться за то, чтобы поломать систему не во внешних условиях, а внутри себя. Социальный метаболизм отвечает за то, насколько нам с вами безразлично, что о нас говорят окружающие. Это важно, потому что бывали случаи, когда люди отказывались от гениальных изобретений, лишь бы не быть осмеянными.

Мы зависимы от общественного мнения, мы привыкли выполнять команды. С осознания этих фактов начинается работа над социальным метаболизмом.

В качестве небольшой мотивации хочу напомнить, что самые выдающиеся личности обычно шли против остальных. Эти люди упорно настаивали на своем мнении, даже если все вокруг смеялись или были агрессивными. Они все равно *продавливали* свою точку зрения.

Нам нужно стать похожими на них. Но лишь в определенной степени. Ведь, если мы станем неуправляемыми, нас запишут в маргиналы и эффекта мы не

добьемся.

Будьте проще, но при этом оставайтесь внимательными. Отслеживайте реакцию, которую вызывают ваши поступки, но смотрите спокойно.

Первый путь прокачки социального метаболизма – разрыв шаблонов. Чтобы вам стало все равно, что говорят окружающие, нужно сделать что-то такое, что по вашим сегодняшним меркам является довольно странным. Не агрессивным, не каким-то опасным, а просто немного странным. Для большинства людей, я думаю, что читатели этой книги в их число входят, таким является улыбка прохожему.

Действительно, в России и странах бывшего Советского Союза не принято улыбаться незнакомым людям, как это распространено, например, в Северной Америке. Там это дежурный знак приветствия. Если вы зайдете в рестораны сетей быстрого питания, которые у нас распространены, кассиры будут вам приветливо улыбаться (хотя им все равно, но это такой ритуал, и нельзя сказать, что он плохой). Что же касается нас, простых прохожих, то улыбаться на улицах не принято. Это можно счесть за флирт.

Вот вам задание: за день улыбнуться десяти прохожим (симпатичным представителям противоположного пола). Это нетрудно, согласитесь. Улыбка не требует никаких энергозатрат, она мимолетна. Если вы

живете в городе, то для вас это вообще не составит труда. Если вы живете в деревне или в поселке, где и так все друг друга знают, задача сложнее: вам нужно самостоятельно придумать упражнение, которое бы немножко выводило вас из равновесия (небольшое нарушение общепринятых норм. Хочу подчеркнуть, нарушение очень этичное, не выходящее за рамки Уголовного и Административного кодексов). И помните, что вся ответственность за ваши поступки лежит исключительно на вас. С этого мы начинали, и периодически это стоит себе напоминать.

Что же касается улыбки, то ситуация не так проста, как может показаться. Возможно, сейчас вы читаете эту книгу и думаете: «Да что ж такого-то? Улыбнусь десять раз, вот и все». На самом деле не так все легко. Мы не привыкли улыбаться симпатичным людям, мы не привыкли вообще улыбаться незнакомцам, а нужно улыбнуться и не отводить взгляд, то есть увидеть реакцию человека. Я могу сразу вам сказать, что большинство будет отвечать вам улыбкой, кто-то будет отводить глаза, кто-то отреагирует без эмоций, как будто не видел вас.

Я рассказываю это для того, чтобы потом, когда выполните упражнение, вы поняли, что я – один из вас. Я также ходил и улыбался симпатичным девчонкам, которые попадались мне на пути.

Для чего выполнять это упражнение? Для того, чтобы вы поняли, что ничего страшного в этом нет, что никто не бросается с кулаками, что вы таким образом расширяете свои границы зоны комфорта. Она становится больше, и когда вы десять раз улыбнетесь незнакомым людям и получите ответную реакцию, которую ваш разум будет воспринимать как адекватную, то улыбаться прохожим станет частью вашей зоны комфорта и в дальнейшем вы не будете бояться это делать. Вы можете улыбаться всем подряд.

Нужно уметь делать такие упражнения, потому что зона комфорта человека, стремящегося к высокой цели, должна быть широкой. С этим трудно спорить. Просто сделайте это и подумайте, какие еще упражнения вы могли бы придумать и провести с пользой для общего дела.

Второй способ прокачки социального метаболизма – игнорирование критики. Он называется «молча кивая». Делайте то, что делаете всегда. Если учитесь – ходите в институт, если работаете – ходите на работу, но дождитесь, когда вас начнут критиковать. Дома, у друзей – неважно где. В этот момент главное – понять, что вы слышите критику и слушаете ее осознанно. На любое замечание молча кивайте и старайтесь пропускать его мимо ушей. В прямом смысле не принимайте близко к сердцу. Не пытайтесь перебить человека,

не старайтесь с пеной у рта что-то доказывать. Молча кивайте и слушайте то, что вам говорят.

Делите информацию на важную и не очень важную. Важная та, от которой зависят жизнь и здоровье вас и ваших близких. Если то, что вы слышите, на это не влияет или влияет очень слабо, значит, информация не очень важна. А раз так, не нужно на ее счет переживать. Фильтруйте всю информацию, которая к вам приходит. И вы поймете, что действительно важные дела, неотложные задачи, требующие немедленного вмешательства и молниеносного реагирования, можно пересчитать по пальцам одной руки. Более того, с большой долей вероятности вы решением этих задач и проблем уже занимаетесь, а значит, нет никакого смысла тратить душевную энергию на что-то пустое. Займитесь более серьезными делами. «Молча кивая» – частный случай техники «Ну и что?», о которой мы говорили, когда шла речь об энергетических вампирах.

Третий метод тренировки социального метаболизма – радоваться критике. Этот способ нужно чередовать с предыдущим. Метод заключается в том, что вы осознанно говорите себе, что хотите быть раскритикованными. Вы хотите, чтобы над вами смеялись, вы хотите, чтобы вас ругали. Чем больше и чаще, тем лучше. Эта позиция от обратного, и в данном случае

при такой внутренней установке критиковать вас будут гораздо меньше, чем обычно. Ведь как только вас начинают обсуждать, вы про себя думаете: «Ну наконец-то, слава Богу, дождался этого момента. Скажи мне еще что-нибудь интересное».

Естественно, такую позицию вслух озвучивать нельзя, она должна быть скрыта и доступна только вам. Но люди по неуловимым ментальным признакам начнут понимать, что ваша реакция на критику несколько неадекватна. А с неадекватными людьми обычно стараются дел не иметь. Ну а раз так, то проще всего отпустить вас и больше по возможности не беспокоить.

Когда же вы слышите критику, воспринимайте ее как жизненный урок, как ошибки, которые дают ценный опыт. Радуйтесь, что эти ошибки достигнуты малой ценой. Ведь если вы живы и можете слушать и адекватно воспринимать ту информацию, которую получаете, это значит, что ваши ошибки фатальными, слава Богу, пока еще не стали. Ну и цена жизненного урока, которую вы заплатили за то, чтобы его получить, оказывается не очень высокой.

Повторюсь: вам нужно чередовать этот метод с «киванием молча». Только такой комплексный подход (а к нему еще добавим разрыв шаблонов) даст колоссальную прокачку социального метаболизма. В итоге

вы научитесь прислушиваться только к своему мнению. Да, вы можете принимать во внимание то, что вам скажут окружающие. Можете мотать на ус, но конечное решение по важным вопросам принимать все равно будете вы.

Давление общественности сильно, и многие из-за этого совершают различные поступки, о которых позже жалеют. С вами такого больше не произойдет. Конечно, иногда социум оказывается прав. Но в этом случае его точка зрения совпадает с вашей. А раз так, то конфликта не наблюдается.



Глава 10. Азарт

Четвертый настраиваемый параметр призмы – азарт (или дерзость). Девиз – «Я попробую». Как уже было сказано, большую часть жизни мы проживаем на автопилоте, выполняя одни и те же действия в одно и то же время. Нам трудно вырваться из привычного круга, потому что это выходит за пределы нашей зоны комфорта. А зона комфорта формируется годами, и наше сознание требует, чтобы мы постоянно в ней оставались, потому что так человек чувствует себя в безопасности.

Некоторые, правда, живут от обратного. Это ад-ренилиновые наркоманы. Им нужно, чтобы их зона комфорта расширилась постоянно и очень значительно. Им это требуется, потому что выработалась определенная зависимость и без новой дозы адреналина они чувствуют себя неуютно (улыбка прохожему не спасает). Получается, что они все же стремятся к какой-то стабильности, комфорту, пускай и таким немного экстравагантным способом.

Естественно, в нашей ситуации оптимальна золотая середина. Девиз «Я попробую» означает, что вы должны сделать что-то новое, открыть новую страницу своей жизни, попробовать неизведанное, но при

этом оставаться в пределах зоны комфорта или чуть-чуть выходить за ее границы.

Я предостерегаю вас от экстремальных поступков, от экстремальных видов спорта, от запрещенных препаратов. Прокачка параметра «азарт» достигается более спокойными и безопасными методами.

Первый из них – новое место. Для того чтобы прокачать свой азарт, достаточно прийти туда, где вы ни разу не были. Наверняка бывало, что друг зовет в какое-то новое место (ресторан, кафе, парк) и вы потом надолго запоминаете тот день (он откладывается в памяти как нечто приятное, по крайней мере необычное). Это неудивительно, потому что, как только наш мозг получает новые впечатления, картинки, эмоции, он откладывает их в определенную ячейку и еще чуть-чуть расширяет нашу зону комфорта. Значит, придя во второй раз в то же место, вы уже не можете сказать, что это для вас что-то новое. Вы идете туда осознанно и ведете себя более или менее раскованно. Зона комфорта расширяется здесь не вширь (как в случае предыдущего параметра призмы), а ввысь. Все потому, что при прокачке путем улыбки проходим мы остаемся в тех же декорациях, что и раньше. Здесь же речь идет о смене обстановки.

Польза в этом есть, и немаленькая. Дело в том, что по чуть-чуть расширяя ввысь зону комфорта, мы при-

выкаем, что она постоянно растет. Когда придет время для реализации наших целей, сознание не будет противиться новому. Оно привыкнет к тому, что мы всегда подкармливаем его свежей информацией, свежими эмоциями, свежими местами, знакомствами, и это будет в порядке вещей. К примеру, когда вы будете записывать свой платиновый диск, сознание не станет этому удивляться и не будет останавливать себя, говоря: «Постой, мы делаем что-то неправильное, это не для нас, мы же простые люди, а здесь пишут музыку, которую потом будут продавать миллионам». Такого не произойдет, если вы начнете постоянно по чуть-чуть расширять свою зону комфорта (тем самым приучите свой разум, что вы постоянно ищете что-то новое).

Второй способ тренировки азарта – знакомства. Вам требуются не только новые места (рестораны, аттракционы и т. д.), а также новые люди, потому что именно общение (прямой вербальный контакт) зачастую может оказаться наиболее продуктивным энергетическим обменом. Вы познакомитесь с интересными личностями, сможете многое обсудить, а с кем-то даже подружитесь. Те, с которыми вам нужно познакомиться, не любые прохожие. Вам нужны люди из той сферы, в которую направлена ваша цель и которой подчинена ваша миссия. Раз уж мы начали сно-

ва рассматривать пример с музыкальной индустрией, вам нужно знакомиться с музыкантами, играющими в том же стиле, в котором и вы собираетесь.

Я не буду давать четких рекомендаций, как именно знакомиться со знаменитостями, потому что даже если привести примеры для музыки, кино, литературы и других творческих сфер, то те люди, которые выбрали своей целью, к примеру, построение нового космического корабля, способного достичь Марса, будут немного обижены, так как про них ничего сказано не будет. Поэтому, чтобы уравнивать шансы, я умолчу о том, как знакомиться с известными людьми. Но могу дать универсальный совет: нужно подходить к решению вопросов креативно.

Я уверен, что если вы займетесь этой задачей, то у вас если не легко, то по крайней мере без особых трудностей получится наладить контакт с человеком, которого вы уважаете, творчество или профессиональную деятельность которого оцениваете высоко.

Зачастую можно легко познакомиться с человеком, просто отправив электронное письмо. Так же действует посещение конференций, творческих вечеров, где нередко за кулисами можно поговорить со звездой данного мероприятия. В общем, дерзайте, у вас все получится. Главное – сосредоточиться на своей цели.

Что дает знакомство с новыми людьми – понятно,

тем более если они ваши кумиры. Не обязательно сразу пытаться подружиться, приглашать знакомиться с родителями и семьей. Просто пожмите руку и задайте какой-нибудь один короткий вопрос. Уверен, что вы получите развернутый ответ и это послужит дополнительной мотивацией в движении по направлению к вашей цели.

Третий способ тренировки азарта (наиболее трудоемкий из всех) – декларация вторичной цели. Что это значит? А то, что вашу миссию, вашу долгосрочную цель, которую вы в свое время поделили на мелкие цели, следует вновь разделить и выбрать наиболее доступную цель второго плана. Вы должны дать себе задание, которое реально выполнить уже сейчас, но с определенными трудозатратами.

Вы должны объявить всему миру, что собираетесь достичь этой цели. Как объявить, решать вам. Большинство используют социальные сети и пишут, что если не научатся виртуозно играть на гитаре до начала следующего года, то каждый, кто оставит комментарий под этим постом, получит тысячу рублей. Обычно комментариев набегает немало, и если хотя бы 100 человек отзовутся, это уже послужит неплохим стимулом начать брать уроки и эти 100 тысяч потратить на развитие собственных навыков. Это важно – у вас должен быть материальный стимул (потеря денег –

достойный стимул), а то ничего может не получиться (уж с самим собой мы всегда сможем договориться). А декларация вторичной цели отрезает пути к отступлению, потому что наш мозг очень любит заниматься поиском оправданий: «Сейчас я хочу спать, сегодня у меня выходной, в данный момент мне некогда». Постоянно будет не хватать времени. Если вы откладываете дела на потом, то наверняка понимаете, что это «потом» не наступит никогда. В этой ситуации нужно одним мощным ударом разрубить всю цепь проблем, и вы заметите, что время начнет находиться само собой. Однако не расстраивайтесь, если то, что вы наметили, не произошло. Ведь, как мы уже говорили, человек не в силах контролировать все вокруг. А раз так, то и горевать по поводу того, что час «X» наступил, а цель не достигнута, не стоит. Главное здесь то, что вы все отведенное время действительно шли вперед, а не то, что время истекло. Просто поставьте себе новый дедлайн (уже с учетом опыта) и двигайтесь дальше.

Но декларация цели все равно помогает двигаться вперед. Когда мы понимаем, что назад дороги нет, то начинаем думать не о том, какую причину выбрать, чтобы отлынивать от решения задач, а о том, каким образом достичь успеха и как это сделать с максимальной экономией сил, времени, нервов и, конечно,

денег.

Обязательно выполните это упражнение. Вы круто прокачаете свой азарт, а также почти гарантированно победите в борьбе за вторичную цель.

Вообще я рекомендовал бы использовать все три метода вместе. Новое место, знакомство со знаменитостью, декларация вторичной цели – в комплексе это даст мощнейшую прокачку азарта. Девиз «Я попробую» проявится во всей красе.

Ради увеличения КПД при декларации вторичной цели я бы рекомендовал указывать что-то полезное с практической точки зрения, потому что вторичная цель должна быть частью цели первичной. Вы, конечно, можете выбрать что-то из хобби, прокачку какого-то увлечения или вообще немного слукавить и поставить себе вторичную цель, которая, по сути, уже достигнута, но, возможно, просто стоит что-то освежить в памяти и несколько раз повторить.

Такие цели не являются амбициозными. И эта книга не о них. Вы должны достигать того, чего реально не умеете, только тогда вы поймете, что эта система эффективна и то, что вы делаете, – правильно. Если вы не знаете английского языка и ставите себе цель изучить его на свободном разговорном уровне, это хорошая цель. Если вы хотите научиться играть на музыкальном инструменте и это коррелирует с ва-

шей первичной целью, это хорошая цель. В конце концов, если вы просто хотите делать свою работу лучше, то и это тоже может быть хорошей целью при одном только условии – вы должны четко и понятно расшифровать, что в вашем понимании означает слово «лучше». Потому что для вас лучше одно, а для меня лучше другое. Почему я должен считать вашу точку зрения более предпочтительной, чем свою? Чтобы не возникало споров, нужно давать пояснения.

И еще один бонус. Он касается прокачки азарта. Есть прекрасный фильм с Джимом Керри, который называется «Всегда говори “да”». Лента рассказывает о человеке, который очень круто прокачивает азарт. Он становится дерзким и пробует буквально все, что ему предлагают. Я не призываю вести себя подобным образом, но в любом случае посмотреть кино, чтобы хотя бы в таком преувеличенном виде понять принцип работы прокачки азарта, не помешает. Не относитесь к нему как к руководству к действию, но поймите, что другие тоже задаются теми же вопросами, что и вы.

Многие из нас отчаиваются к середине жизни. Когда исполняется 35 лет, можно сказать, что ты еще молод, но уже умен. Когда человеку 35, он понимает, что должен иметь какой-то багаж за спиной. Мы оглядываемся назад, смотрим на пройденный путь и видим, что вместо высоких целей ставили скромные, вместо

громкой славы получали стабильную зарплату. Значит, мы очень часто шли на компромиссы, выбирали путь наименьшего сопротивления. В итоге к своим годам нам если и есть чем гордиться, то немногим.

Но при всем этом ситуация, которую я сейчас описал, поправима, потому что хорошо может быть в любом возрасте. И хорошо жить можно в любом возрасте. Но, к сожалению, верно и обратное. Несчастливым можно стать и в детстве, и в отрочестве, и в юности, и в молодости, и так вплоть до гробовой доски.

Поэтому предлагаю вам не откладывать решение своих задач в долгий ящик, а заняться ими прямо сейчас. Например, написать декларацию вторичной цели. Сегодня же отправиться в новое место, а также продумать план знакомства со своим кумиром. Если останется свободное время, посмотрите фильм «Всегда говори “да”».



Глава 11. Харизма

Пятый параметр настройки – харизма; девиз – «Я лидер».

Вернемся в детство. Не устану приводить пример: когда мы ходим в школу, нас заставляют учить уроки и правильно отвечать на вопросы учителя. Самые лучшие ученики – те, кто правильно отвечает на вопросы и кто делает все, что задает учитель. Таких учеников хвалят, ставят в пример, родителям приятно слышать похвалы своему ребенку. Кто считается худшим учеником? Тот, кто, по сути, не выполняет приказы. Самые худшие ученики в классе – те, кто не готовит домашнее задание, кто не хочет отвечать на вопросы учителя или вообще не желает воспринимать то, о чем учитель говорит на уроках.

И то и другое – крайности, которых следует сторониться. Ведь и отличники, и двоечники, как показывает статистика, редко добиваются подлинного успеха в жизни. Кто же тогда становится настоящим лидером? Кто умудряется вести за собой толпы и достигать долгосрочных целей? Троечники.

Речь идет о тех, кто учится ни так ни сяк. Про троечника нельзя сказать, что он вообще ничего не знает. Он не маргинал, не отщепенец, он даже практически

не прогульщик. Но, с другой стороны, утверждать, что этот человек учится хорошо, тоже редко когда можно. Иногда по определенным предметам троечник может получить даже пятерку. Но с такой же вероятностью он может в дневнике принести двойку. Троечник учится удовлетворительно. Это очень хорошее слово, которое идеально рисует картину. Но если мы посмотрим глубже, то увидим, что троечники – это те, кто умудряется лавировать между учителями и своим классом, потому что двоечники обычно пользуются популярностью в классе. Они герои, те, кто идет против системы. А к таким всегда относятся хорошо. Помимо этого, двоечники обычно первыми начинают курить, пить пиво. Чем опять-таки привлекают внимание школьной общественности.

Троечники действуют по принципу «и нашим и вашим». В данном случае это оправданно. Посмотрите на них. Обычно именно они становятся лидерами. За примерами ходить далеко не надо. Проанализируйте собственный класс или смежные: кто кем стал после получения аттестата?

Статистика – наука упрямая. И она говорит, что двоечники и в особенности отличники практически всегда становятся наемными работниками, не создают свой бизнес, не работают сами на себя. Двоечники трудятся на кого-то, потому что они не хотят и из принципа

не могут ничем заниматься. Двоечники не хотят работать, они не приучены что-то придумывать, разрабатывать, это не их стиль. Они в вечной оппозиции и поэтому трудиться не любят. Отличники, напротив, работать хотят всей душой. Но они не умеют сочинять. Они привыкли выполнять команды и получать за это награду. По сути, работа по найму является выполнением определенных команд за определенное вознаграждение.

Но троечники получают одновременно и классическое образование, и, как его называют, коридорное образование в кулуарах, о котором учителя не рассказывают. Вкупе это помогает при должном желании и усидчивости вырасти в лидера.

Я не говорю, что если вы не учились на тройки, то у вас ничего не получится. Это неправда, потому что раз вы дочитали книгу до этой страницы, вы уже всерьез озабочены своей жизнью и тем, что с ней делать. Поэтому харизму, лидерские качества прокачивать можете и вы, просто у некоторых эти навыки будут развиваться сильнее, а у других – слабее.

Метод первый – напишите книгу. Да, это может звучать несколько необычно, но наверняка хотя бы некоторым из вас такая мысль приходила в голову. Это не так сложно, как может показаться. Не обязательно строчить бестселлер или роман, вы можете напи-

сать бизнес-литературу, или, как говорят, non-fiction. Вы вообще можете составить сборник рассказов или оформить свой блог в виде книги. Дело ваше. Но автор книги в любом случае лидер. Будучи автором произведения, вы получаете определенный статус, который, во-первых, вам пригодится при общении с компаниями, а во-вторых, будет придавать сил и уверенности в ваших последующих делах. Я думаю, не стоит говорить о том, что книга, которую вы будете писать, должна соответствовать тематике вашей миссии.

Вообще все, что мы делаем, отныне должно соответствовать тематике вашей миссии, подчиняться конечной цели. Это нетрудно, если привыкнуть. Со временем вы это поймете, и даже не нужно будет внутренне себя проверять и каждый раз останавливать, потому что вы будете автоматически фильтровать все ненужное и выбрасывать из своей жизни.

Но вернемся к методу написания книг. Для того чтобы вам было попроще, я дам определенную схему, как это сделать наиболее легко. Ведь многие из нас если и думали о том, чтобы написать книгу, то боялись того титанического объема работы, которую придется выполнить, чтобы получить результат. На самом деле свое произведение можно создать довольно легко.

И опять-таки обратимся к методу дробления (еще он называется методом дележа). Придумайте тему

вашей книги (она должна быть востребована в современных издательствах). Для этого нужно просмотреть списки бестселлеров, то есть наиболее продающихся книг. Обращайте внимание исключительно на тот жанр, в котором планируете работать. Проанализируйте, на какие темы сейчас пишут больше всего, какие сюжеты, какие герои востребованы на сегодняшний день.

Попробуйте уловить закономерности, чтобы сделать прогноз на ближайшее будущее. Если вы не имеете интуиции, то можете остановиться на том, что популярно сейчас, и работать в этом же направлении. Если же вы чувствуете, что обладаете хоть маломальским даром предсказания, стоит попробовать угадать, что будет популярно завтра. И именно на завтрашнюю популярность и должна быть ориентирована ваша книга.

С помощью этого метода вы выбрали цель. Проведя анализ, определились, о чем будет книга. Теперь напишите пять подтем (которые могли бы раскрыть в рамках вашего произведения). К примеру, если вы пишете о том, как писать книгу, можете разбить это произведение на пять частей. Первая – выбор жанра, вторая – написание рукописи, третья – редактура, четвертая – взаимодействие с издательством, пятая – реклама и продвижение книги. Вы получили пять

практически не связанных между собой логических блоков вашей книги. Дальше следует каждый из них разбить еще на пять. Это нетрудно, если вы обладаете достаточными познаниями в той нише, о которой пишете. Если у вас таких познаний нет, займитесь самообразованием.

Я рекомендую ходить на тренинги, потому что, помимо эмоциональной подпитки, это зачастую может дать какую-то интересную, а главное, полезную информацию. Единственный критерий, по которому нужно выбирать тренинги, – личность преподавателя. Как минимум вы должны этого человека уважать. Я не говорю, что нужно преклоняться перед коучами, но то, что он в своей жизни сделал по специальности, должно вас впечатлять.

Тренинги, другие книги и информация из Интернета помогут набрать необходимый багаж знаний. Главное – воспринимайте все эти знания с одной лишь целью: аккумуляции и дальнейшего создания своих теорий, своих мыслей, домыслов и предположений. На основе всего этого и будет построена ваша книга.

Итак, мы разделили нашу главную тему на пять подтем, а каждую из них – на пять микротем. Получили 25 микротем, которые отражают все то, что вы хотели сказать в рамках своего произведения. Дальше нужно написать пять страниц по каждый из микротем.

Пишите 14-м шрифтом. Вы получите 100 страниц убо-
ристого текста и сможете ответственно заявить, что
написали книгу.

Я не буду сейчас рассказывать, как ее продвинуть
в издательство (это заслуживает отдельного произве-
дения, тем более что книги о том, как продвигать свое
творчество, уже существуют). В рамках нашей кни-
ги мы задаемся целью не столько издать литературу,
сколько потрудиться. Для меня важнее ваша настыр-
ность, упорство в достижении цели. И если вы напи-
шете 100 страниц текста, то у вас получится многое.

Второй метод тренировки – стратегические игры.
Существует совершенно чудесный жанр компьютер-
ных игр – стратегии в реальном времени. Такие игры
– отличный тренажер для прокачки харизмы.

Выберите игру, в которой вы становитесь лидером
государства или воеводой, и попробуйте поиграть на
сложном уровне. На первых порах вы будете регуляр-
но проигрывать. Но с опытом получите навыки управ-
ления через игру. Рано или поздно вы сумеете не про-
играть, а затем и вообще разбить виртуального про-
тивника в пух и прах.

Играйте в стратегические игры; они потому так и
называются, что развивают логическое мышление и
прививают чувство ответственности за подчиненных.
Если вы управляете целым государством, то в ваших

руках жизнь его виртуальных граждан. Если же вы во-евода и идете на войну, то отвечаете за войско.

Относитесь к играм серьезно, не воспринимайте стратегии как глупое времяпрепровождение, вам нужно быть сосредоточенными.

Игры рекомендовать не буду, их великое множество, Интернет пестрит хит-парадами. Выберите подходящую тематику (Средневековье, наши времена, Вторая мировая, космос) – и вперед, в виртуальный бой.

Третий метод прокачки харизмы – забота о своем теле. Я рекомендую всем, кому позволяет здоровье, ходить в спортзал. Расходы невелики, к тому же это инвестиции в здоровье, которое, как известно, самое дорогое, что у нас есть.

Если же вы не можете позволить себе абонемент в спортзал, то как минимум прикупите пару гантелей и эспандеров. Найдите в Интернете видеотренинги, как правильно заниматься в домашних условиях, и начинайте.

Занятия в спортзале помогут улучшить физическую форму, правда, не ждите, что результат появится быстро. Требуется месяца два-три, прежде чем вы заметите, что стали выглядеть по-другому (стали более подтянутыми, мышцы пришли в тонус, энергия переполняет изнутри). Люди, которые злоупотребляют

спиртным и курят, не могут похвастаться избыточной энергией. И в спортзал алкоголики ходить не будут. Им это не нужно, они не хотят быть лидерами. Если вы хотите стать лидером, займитесь собой.

Вы можете отдать предпочтение силовым или игровым видам спорта, главное, чтобы на тренировках выкладывались на 100 % и чувствовали после них приятную усталость.

Параллельно вы будете тренировать самодисциплину – качество, которое необходимо лидеру. Вы приучите себя к работе в определенном режиме, потому что придется ходить на тренировки или выделять время для занятий дома. Без дисциплины цели не достичь. И если вы лидер, то в первую очередь должны научиться управлять самим собой.



Глава 12. Реакция

Шестой параметр настройки призмы – реакция; девиз – «Я отвечаю».

Очень сложно поначалу тренировать призму, потому что она неэластична. Мы привыкли жить с теми настройками мировоззрения, которые сформировались у нас еще в детстве. Мы плохо воспринимаем все новое, являемся конформистами и ретроgrадами по своей природе, и первые шаги в изменении настройки призмы даются с большущим трудом. При этом вы можете постоянно интересоваться всеми новинками, регулярно обновлять гардероб, следить за новинками кино и вообще считать себя новатором, но при этом ваша призма будет конформистской.

В самой ее настройке прописано, что вы новатор. И, чтобы это изменить, если, конечно, нужно, вам потребуется немало сил.

Хорошие новости заключаются в том, что все-таки постепенно призму можно поменять. Реакция отвечает за скорость изменений, то есть фактически этот параметр не является непосредственным рычагом влияния на судьбу, но очень важен, потому что ускоряет или замедляет процессы, происходящие в вашей жизни.

Что касается приемов настройки, их три. Хочу озвучить радостную весть. Подумайте об этом, прежде чем начнете прокачивать свою призму по шестому параметру. Дело в том, что, когда вы настроите ее тем образом, который вам нужен сейчас (то есть сознательно отрегулируете все настройки), со временем настройки станут «замороженными», то есть фиксированными на долгое время. Один раз перестроив призму, вам в дальнейшем не нужно будет этим заниматься. Потребуется лишь поддерживать ее в необходимом состоянии. Выполняя тренировки по другим параметрам, вы автоматически будете это делать. Таким образом, работа сводится к единоразовому нелегкому, но недолгому процессу переделки шестого параметра.

Для начала я предлагаю вам тренироваться путем погружения в атмосферу. Это довольно распространенный прием, вы могли прочесть о нем в эзотерических и даже бизнес-книгах. По сути, это визуализация. Визуализация конечного результата. Существует множество мнений о том, как правильно визуализировать цель. «Теория, которой нет» придерживается точки зрения, что цель должна быть представлена в конечном оформлении. Значит, вы должны ее видеть именно в том моменте времени, когда она уже достигнута. Секрет состоит в том, что вы не просто

должны понять, каким примерно образом вы смогли ее достичь, а постараться погрузиться внутрь мира, где цель уже достигнута, и пережить, пускай и виртуально, определенные эмоции, связанные с вашей победой. Это несложно сделать, если вы будете постоянно практиковаться. Главное, что стоит запомнить, — это то, что цель уже достигнута.

Тренируя визуализацию, вы даете понять своему разуму, что существуют *в принципе* варианты судьбы, при которых нужные события происходят в нужное время.

Сразу хочу предупредить, что в жизни редко получается именно так, как мы визуализируем. Но это неважно, потому что даже если и получится не совсем так, как мы себе представляем, *а примерно* так, то это тоже будет победой и мы сможем сказать, что цель достигнута.

Заниматься визуализацией нужно ежедневно. Выделять десять минут в день в течение месяца гораздо эффективней, чем потратить 24 часа и визуализировать все подряд, не вылезая из кровати. Представьте, что вы ходите в тренажерный зал, но только вместо подходов к снарядам вам нужны виртуальные подходы. Для того чтобы визуализировать достижение своих целей, требуется уединение. Не просто представлять себе картины триумфа, когда вокруг шум и гам,

работают радио и телевизор. Вы должны найти подходящее место, где вас невозможно было достать, чтобы посидеть в тишине несколько минут. Уединение – это необходимый фактор успешной визуализации.

Если вы активный пользователь современной техники и постоянно носите с собой мобильные телефоны и планшеты, то их нужно отключить (не ставить на виброрежим, а именно выключить), потому что ультрамагнитные волновые излучения могут негативно повлиять на способность визуализировать.

Как представить свои мечты реальными? Некоторые люди испытывают трудности с визуализацией, потому что им нелегко создавать разнообразные образы. Они либо вообще не рождаются в голове, либо настолько тусклые, что их трудно удерживать в фокусе наблюдения.

Для того чтобы развивать визуализацию, нужно много читать. Причем литературу разнообразную, преимущественно художественную. Отличная тренировка – исторические романы прошлых лет. Если вы прочтете сначала книгу о Диком Западе, затем о екатерининских временах в России, а позже о Лондоне 60-х годов, то у вас сложатся образы совершенно разных эпох и ваш разум будет составлять картины тех дней и показывать их вам. Чем больше книг вы прочтете, тем больше образов продемонстрирует ваш ра-

зум.

Недаром считается, что чтение – интеллектуальное занятие. К примеру, большинство кинорежиссеров – заядлые книголюбы. Они понимают, что им требуется визуализировать процесс создания фильма. Возможно, до них это доходит не совсем осознанно, но тем не менее большинство не расстаётся с книгами. Последуйте их примеру хотя бы на какое-то время, и вы сразу заметите прогресс.

Еще один метод прокачки реакции – создание тотема, то есть вашего личного талисмана, который будет придавать вам сил. Я советую в качестве тотемов выбирать небольшие вещицы, которые удобно носить с собой. В принципе, подойдет и любой камень, но лучше взять какую-то вещь из дома: маленькую игрушку, карманную книжку, коробок спичек, статуэтку. Подойдет даже магнит с холодильника. Главное, чтобы ваше внимание сконцентрировалось на будущем тотеме.

Суть тренировки заключается в том, что вы должны сжимать в руке свой тотем и произносить ключевые слова (их нужно придумать самому). Разработайте самостоятельно речевку (если хотите, назовите ее мантрой или девизом) – несколько предложений, которые отображают ваше «я» во внешнем мире. Вы должны озвучить, кем вы хотите стать.

Мы уже сформулировали миссию и цели. Говорите о них, декларируйте свои миссии и цели. Факт произношения также влияет на скорость изменения призмы. За словами нас учат следить с детства, потому что слово – мощный инструмент, словом можно отблагодарить, поднять настроение, но словом можно также уничтожить. Поэтому к сказанному всегда нужно относиться внимательно. В данном случае отнеситесь серьезно к тому, что будете говорить вы.

Не обязательно написанный текст произносить вслух много раз. Прочитайте его сначала шепотом, выучите наизусть. Найдите в течение дня время, чтобы прочитать этот текст, держа в руках тотем. Процедуру нужно проводить не менее трех раз в день.

Но на первых порах достаточно одного раза. Это уже будет двигать вашу призму в нужном направлении.

Не стесняйтесь спустя какое-то время изменять свой текст. Это делается для того, чтобы слова всегда звучали осознанно. Если мы долго используем одни и те же предложения, то перестаем их произносить обдуманно. Мы их выучиваем наизусть и через определенный период шпарим не задумываясь. Это не так эффективно, как произношение с чувством, с толком, с расстановкой. Чтобы не терять концентрацию, нужно периодически менять текст. Насколько часто – ре-

шайте сами. Как только почувствуете, что текст уже не имеет той сильной отдачи, которая была в самом начале, перепишите пару слов или фраз, поменяйте слова местами и начинайте по новой.

Третий способ прокачки реакции – здоровое питание. Напоминаю об этом, потому что призма идет изнутри и здоровье также внутри нас (а на здоровье влияет пища). Сегодня качество еды оставляет желать лучшего. Эксперты считают, что в будущем нас ждет техногенная катастрофа и что те продукты питания, которые мы сейчас употребляем, еще напомнят о себе через несколько десятков лет.

Какой бы точки зрения вы ни придерживались насчет пищи, как минимум нужно отказаться от фастфуда. Это еда низкопробная и порой опасная. Дело в том, что, питаясь фастфудом, мы блокируем нашу призму – ей трудно меняться, сложно становиться ментально эластичной. Вы, конечно, сможете поменяться, но на это уйдет гораздо больше времени. Будьте готовы к тому, что отказ от такой пищи может быть довольно трудным (если вы долгое время увлекались фастфудом, возможно, у вас развилась зависимость). И я поздравляю вас, если вы едите только домашнюю еду или посещаете проверенные заведения (так вы значительно снижаете риски, связанные с некачественной пищей).

Отказавшись от фастфуда, спустя какое-то время мы почувствуем, как прибыло сил. Ведь, если постоянно пихать в себя низкопробную еду, призма засоряется, становится закостенелой и ее трудно изменить. Я повторяюсь, но это настолько важная информация, что нелишне прочесть ее несколько раз.

Если человек привык к фастфуду, чем его заменить? Существует всего три вида пищи, которые можно употреблять в том виде, в каком их подарила матушка-природа. Это фрукты, овощи и орехи. На данный момент мы, конечно, слышали, что фрукты и овощи становятся генномодифицированными и пользы от них не так уж и много. Но в любом случае это лучше, чем фастфуд.

Если в городе, где вы живете, проходят сельхозярмарки, а на рынках продают урожай из домашних хозяйств, закупайтесь там.

Фрукты, овощи и орехи – товар сезонный. В любое время года можно найти определенные овощи и фрукты. Я бы посоветовал завтракать исключительно фруктами (не стоит с утра нагружать организм тяжелой едой, банан и апельсин вполне подойдут). Если вы проведете эксперимент – две недели станете есть на завтрак фрукты, – вы увидите, что работоспособность повышается и к обеду не клонит в сон.



the spiral, the shell is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

The spiral is a perfect example of a logarithmic spiral, a shape that appears in many natural forms, from the nautilus shell to the DNA double helix.

Глава 13. Фокусировка

Седьмой параметр называется фокусировкой; девиз – «Я делаю».

Хочу задать вам один вопрос. Он звучит просто, но эта простота иллюзорна. Я прошу вас ответить со всей серьезностью. Сколько времени вы можете работать над какой-то задачей без остановки? «Без остановки» означает, что вы должны быть сфокусированы (не отвлекаться ни на что и работать только над поставленной задачей).

Вы, конечно, можете сказать, что в таком режиме способны действовать час или даже больше. У кого самооценка близка к реальной, результат будет в среднем 15 минут. На самом деле у большинства из нас период фокусировки недолог. Как только мы садимся выполнять какую-то работу, нас постоянно что-то отвлекает – СМС, сообщение в соцсетях, интересная статья в Интернете... Факт остается фактом: что бы мы ни делали, постоянно находится какая-то внешняя сила, пытающаяся нас отвлечь.

Мы периодически поддаемся на эти соблазны, и работа начинает буксовать. В итоге время выполнения задачи вырастает в разы. К примеру, нам нужно написать текст. В целом это займет минут 10–15. Но, про-

верив сообщения в социальных сетях, посмотрев новый ролик и прочитав газетную статью, мы умножаем необходимое для работы время на три.

Возникает вопрос: можно ли как-то противостоять внешним раздражителям? Для того чтобы на этот вопрос ответить, нужно понять, почему в принципе так происходит? Всегда так было или только нашему поколению выпала участь быть неспособными сфокусироваться на работе?

Разумеется, нет. Хотя справедливости ради надо сказать, что в былые годы ситуация была несколько иной – люди могли гораздо дольше работать не отвлекаясь.

Причина не в том, что прошлые поколения были более работоспособными и усидчивыми. Нет, люди остаются людьми. Все вокруг уже совсем другое, но человек с его эмоциями, переживаниями, чаяниями остается прежним. Так что же тогда изменилось, что так сильно повлияло на наше поколение?

Ответ простой – информация. Кто-то говорит, что мы сейчас живем в век информации. В принципе, я склонен с этим согласиться, потому что именно сегодня много разнообразной информации. Стоит вспомнить лишь одну рекламу, которая атакует нас с экранов, билбордов, льется из радио и телевизоров, просачивается сквозь Интернет и бумажную прессу; даже

СМС бывают рекламными.

При этом реклама не единственная информация, которую мы получаем. Средств массовой информации стало в сотни раз больше, чем в былые времена. Если сравнивать с недавним прошлым, статистика выглядит довольно забавно. Люди постарше помнят, что в Советском Союзе было всего несколько телеканалов, десяток-полтора газет и парочка радиостанций. Вот и весь набор СМИ. Книжки мы учитывать не будем, потому что они не меняют своего наполнения с течением времени.

Если мы сравним это с тем, что происходит сейчас, то увидим следующее. Среднестатистическому человеку, особенно городскому жителю, сегодня доступны сотни телеканалов, уйма газет и тьма журналов. Радиостанций также стало гораздо больше. Ну и, конечно, главный враг современности, который при должном обращении может стать другом, – Интернет.

Даже сообщества в социальных сетях – это, по сути, СМИ, и подписывались мы на них как раз с целью своевременного и регулярного получения этой самой информации.

Но наш мозг не резиновый. Хотя и говорят, что мы используем лишь несколько процентов от его возможностей, я считаю, что переизбыток информации если не наступил, то вот-вот наступит. С какого-то момен-

та мы просто начали блокировать некоторые входные потоки. И нам именно поэтому трудно быть усидчивыми. Когда нас постоянно пытаются бомбардировать разной информацией, не поддаваться соблазну и не отвлекаться на нее довольно трудно.

Информация становится нашим хронофагом. Если вы не знаете, что значит это слово, то я скажу. Хронофаг – это то, что отнимает ваше время. Не просто отнимает, а отнимает бесцельно. Информация, которая никак в жизни вам не поможет, – мощный хронофаг. К примеру, мы видим в Интернете статью «Двадцать пять необычных причесок у мужчин» и к ней идет какой-нибудь интересный подзаголовок вроде «Такого вы не встречали никогда! Обязательно посмотрите!», мы начинаем думать: «Что же там за прически такие? Наверное, что-то интересное. Может быть, получится повеселиться». Мы переходим по ссылке и начинаем смотреть на бороды и стрижки. Мы тратим свое время на то, без чего спокойно жили и проживем дальше.

Увиденную статью мы забываем сразу, она не откладывается в нашей голове, и мы идем дальше. А через несколько минут попадаем на следующую статью, где уже призывают посмотреть самые новые видео играющих котят. Мы снова тратим время...

В силу того что большинство наших информационных хронофагов краткосрочны, мы не воспринимаем

их как что-то серьезное. Но если все эти минуты сложить, то они выльются в сотни часов, в месяцы и годы нашей жизни. Вы бы очень сильно удивились, если бы узнали, как много времени тратите на хронофаги. Как-то я пытался за собой следить и обращать внимание каждый раз, когда на что-то отвлекался. В один прекрасный момент я забыл это сделать, и все пошло как обычно. Честно говоря, я думаю, что в какой-то степени умышленно забыл отслеживать дальнейшие хронофаги. Мерить количество потерянного времени – это как признаваться самому себе, что не можешь контролировать свою жизнь. И это было одним из мотивов задуматься: а как, собственно, эту жизнь контролировать? В итоге появилась эта книга.

Но мы немного отвлеклись. Факт в том, что вам нужно разобраться со своими хронофагами. И если самый опасный, информационный, я вам уже озвучил, то все остальные вы должны осознать самостоятельно. Это могут быть книги, если вы читаете очень много и вам это не очень нужно. Это могут быть встречи с друзьями, без которых вы вполне бы могли обойтись, это может быть что угодно.

Определить хронофаги нетрудно, достаточно несколько дней фиксировать все свои действия. Старайтесь обращать внимание и на мелочи в том числе. В итоге вы получите, как сейчас говорят, детали-

зированной отчет и у вас будет четкое понимание того, сколько времени в сутки вы тратите впустую.

Что же касается тренировки фокусировки, то есть возможности работать предельно сконцентрированно, используйте три метода.

Первый – метод отключения. Действуйте от обратного. Если вы сели работать и чувствуете через какое-то время, что устаете, хочется отвлечься, не стоит сразу лезть в Интернет или доставать мобильный телефон – отойдите от рабочего места и пару минут погуляйте, стараясь ни о чем не думать. Вам нужно отключиться. Это как перезагрузка. Помогает по-новому взглянуть на вещи. Минутная или двухминутная пауза сделает свое дело, и вы сможете вернуться к работе и выполнять ее более эффективно и, главное, с экономией времени. (Если бы вы залезли в социальные сети, то наверняка не ограничились бы двумя минутами, а просидели бы все 15.)

Второй метод прокачки фокусировки – работа на взрыве. Вам нужно поставить себе цель отработать по максимуму – на максимальной скорости, с максимальной вовлеченностью, с максимальным погружением в задачу. Не просто работайте, а вкалывайте. Термин «работа на взрыве» взят из спорта (когда, допустим, легкоатлет не спеша бежит трусцой определенное время, а потом на 30 секунд «взрывается» и

гонит на максимальной скорости. Затем опять переходит на неспешный бег трусцой. Но 30 секунд «взрыва» дали мощный толчок). Вам в плане работы нужно делать примерно то же самое.

Третий метод – чередование двух дел. Вам нужно постоянно работать над разными задачами. К примеру, если вы пишете текст, то, когда почувствуете усталость, выполните пару упражнений с гантелями либо отожмите десять раз. Конечно, очень часто на работе нет возможности размяться, в таком случае пройдите по лестнице пару этажей (считайте, что занимаетесь кардиотренировками и одновременно отдыхаете от работы). Чередуя два непохожих дела, вы, во-первых, прокачиваетесь и умственно, и физически, во-вторых, даете организму и разуму отдых во время выполнения всех этих задач.



Глава 14. Обучаемость

Восьмой параметр настройки призмы – обучаемость, и это, на мой взгляд, одна из важнейших настроек, рекомендую уделить ей пристальное внимание.

Вы все знаете фразу «век живи, век учись». Она подразумевает, что мы постоянно должны находиться в поиске новых знаний. Но только употребляется эта фраза обычно в случаях, применимых к получению академических знаний (в школе, вузе, при самостоятельной профессиональной подготовке).

В «теории, которой нет» обучаемость воспринимается по-иному. Главное – не получить определенные знания по нужной теме, а превратить их в навыки. Чем отличаются знания от навыков, думаю, объяснять не стоит. В любом случае вы должны понимать, что информация, которая попадает к вам, должна быть реализована в виде действия. Она должна вам помогать в жизни, вы должны уметь ее применять, иначе это просто информационный хлам, заполняющий ваше сознание.

Мы уже говорили, что сознание не резиновое и постоянно пополнять его бесполезной информацией нет смысла. Более того, с определенного возраста это

становится вредным занятием, для многих, кстати, вошедшим в привычку.

Нужно понять главное. Вы должны быть постоянно в поиске новых знаний, но с несколькими оговорками. Знания должны быть прикладными. Не ищите информацию, слабо относящуюся к вашей миссии. Вы можете обращать на эту информацию внимание, но не заострять его. Следует искать только те данные, которые вы непосредственно можете применить на пути к своей цели. Это первый момент.

Второй касается того, что работа по получению информации должна осуществляться в два этапа. Первый – поиск информации, второй – ее внедрение (под внедрением мы понимаем не только усвоение тех знаний, которые получили, но и их практическую реализацию). Если ваша цель – стать чемпионом мира по шахматам, недостаточно прочесть книгу Анатолия Карпова. Вам нужно изучить его приемы, понять те рекомендации, которые он дает, и опробовать их в реальных партиях на турнирах. Это хороший прием перевести знания в навыки.

Еще один момент, который стоит учитывать в нашей работе, – классическое образование не является настолько полезным, как нам хотят это представить. Да, без школьного образования никуда. Аттестат, конечно, нужен. И дело не в том, что мы просто не смо-

жем без него прожить, а в том, что есть определенные правила, установленные социумом. Если их вообще не соблюдать, то можно стать социальным изгоем. Я не думаю, что это хороший путь, ведь изгой не имеет права пользоваться благами общества. Маргинал всегда работает в одиночку, с ним не хотят сотрудничать. Наша задача – оставаясь в обществе, сделать так, чтобы наши цели были достигнуты с его помощью.

Мы должны сами отправлять наших детей учиться в школу и затем желательно в вузы. Но только с каким настроением мы отправляем своих детей? Старые методы говорят нам, что следует настраивать ребенка на то, чтобы он стремился быть отличником, вбивать в его голову схему «выполни задание – получи пятерку». Только при такой системе ребенок будет чувствовать, что он все делает правильно.

Но есть и другой, более плавный метод – говорить ребенку, чтоб он не получал двоек. Идти от противного, устанавливая не максимальную планку, а минимальную. Родители не будут ругать ребенка, если он не будет приносить двоек. Тогда ребенок понимает, что он не обязательно должен учиться на полную мощь, он не обязательно должен стараться получать именно пятерки и сразу по всем предметам. Он может приносить вообще тройки по каждому из предметов.

Но при этом ниже тройки опуститься уже не может.

Чтобы получить тройку, особого усердия прилагать не нужно. Достаточно просто не прогуливать и в минимальном объеме знать предмет. С этим справится любой, так что ребенок будет чувствовать, что поставленная задача ему по силам.

Некоторые говорят мне: «Почему так происходит, почему ты советуешь учиться на тройки? Ведь если ребенок будет плохо учиться, он потом будет плохо работать». Я не считаю это утверждение логичным, потому что ни разу не было так, чтобы кто-то из моих знакомых приходил устраиваться на работу и его спрашивали о его школьных оценках. Более того, сейчас даже получение золотой медали практически не дает никаких плюсов при поступлении в вуз. Я уж молчу о том, чтобы это как-то повлияло на решение работодателя.

На самом деле сейчас большинство людей стремятся открыть свое дело. Я говорю о тех, кто целеустремлен. Они не хотят работать на третьих лиц и зарабатывать деньги для чужого бизнеса. Их задача – построить пусть небольшое, зато свое дело. Как видите, здесь просматривается явная аналогия с тем, что происходит в школе. Не обязательно стремиться зарабатывать миллиарды долларов, становиться самым лучшим и попадать в списки самых богатых

людей. Не обязательно учиться на пятерки по всем предметам. Можно открыть свое небольшое дело, стать скромным предпринимателем районного масштаба, получать стабильный доход, которого бы хватало, чтобы более или менее хорошо жить. Это означает, что достаточно получить тройку и не быть отчисленным из школы.

На мой взгляд, параллель очевидна. Кроме того, когда мы занимаемся обучением, то стараемся все силы положить на то, чтобы учиться хорошо. Мы еле-еле успеваем их восстанавливать. Конечно, при таком подходе очень мало возможностей для самообразования. Уже в детстве мы ограничены во времени и, отучившись полдня в школе, приходим домой, где оставшиеся полдня выполняем домашнее задание, чтобы на следующий день показать его учителям. Не совсем правильный механизм.

Особенно тяжелый случай, когда родители без ведома ребенка (точнее, без учета его мнения) отправляют его в разные секции. Особо нетерпеливые родители записывают ребенка сразу в несколько секций. Вот и получается, что каждый день ребенок ходит сначала в школу, потом по понедельникам на музыку, по вторникам на карате, по средам на шахматы, по четвергам на плавание. А по пятницам в кружок юного натуралиста.

Родителей в такой ситуации понять можно – они хотят вырастить вундеркинда и думают: «Ну если хотя бы одно из этих увлечений окажется успешным, то ребенок уже вырастет к 18 годам профессионалом в этой области». Проблема здесь в том, что увлечения эти родительские. Для ребенка это в большинстве случаев лишнее бремя. Он редко хочет ходить каждый день в секции. Он хочет бегать во дворе с друзьями или сидеть с подружками на лавочке и обсуждать новинки моды. Ребенок в большинстве случаев хочет оставаться самим собой.

Конечно, можно дать ребенку слово и спросить: «А чем ты хочешь сейчас заниматься?» Но предпочтения ребенка могут меняться каждые три месяца, в итоге ни в одной из областей профессионалом он так и не станет.

Возникает вопрос: «Что же тогда делать? Как заставить ребенка и самого себя учиться?» Ответ прост – заставлять никого не надо. И дети, и взрослые должны пройти этот путь сами. Приведу пример. Если человек курит много лет, он не бросит, пока сам не захочет. Все его родные и близкие могут говорить, что это вредно. Сам он может замечать явное ухудшение здоровья. И с телеэкранов ведущие постоянно напоминают о том, что табак убивает. Кроме этого, человек может заметить, что сигареты дорожают и он в

месяц тратит на это пагубное пристрастие все больше и больше денег. Но даже все эти причины, вместе взятые, не являются убедительными доводами, чтобы бросить курить. Курильщик может сказать: «Да, это моя привычка. И я могу себе ее позволить. Я лучше проживу меньше, но с удовольствием, чем буду жить серой жизнью, но до 90 лет». Люди могут бросить курить только в том случае, если они желают этого сами.

А желание может возникнуть лишь после признания ошибки, когда человек говорит: «Да, я был не прав». В этот момент наступает перелом сознания. После того как ошибки признаны, разум и душа начинают вместе искать способы, как их исправлять. И когда человек действительно начинает хотеть избавиться от сигарет, вселенная дает ему разные способы. И он начинает идти вперед и имеет все шансы на успех, если это желание стойкое.

То же самое и с образованием. Если человек не хочет получать знания и говорит, что его в жизни все устраивает, то, хоть кол тешите у него на голове, никогда он не будет искать новых навыков и тем более инвестировать в это собственные средства.

Но я думаю, что среди читателей этой книги таких нет, потому что, если уж вы ее дочитали до этой страницы, это значит, что ваше желание меняться, ваше желание идти к своей цели и искать для этого различ-

ные способы довольно сильно. Поэтому я могу предложить вам три метода тренировки своей обучаемости.

Первый метод называется фильтрацией входящего потока. Вам нужно отсекать все лишнее. Под лишним я имею в виду ту информацию, которая не несет никакой пользы. Предположим, вы обожаете сериалы и смотрите по одной серии каждый день. Серия длится 45 минут, плюс еще некоторое время занимает реклама, в итоге получается, что ежедневно вы тратите час на то, что никак в жизни вам не пригодится.

Этот час вы могли бы прожить с гораздо большей пользой. К примеру, представьте, что вы нашли книги, которые дают необходимую информацию по интересующему вас вопросу. Если вы каждый день будете хотя бы по часу читать, то поймете, что довольно быстро ваши познания в нужных сферах начинают расти.

Конечно, книги полезны, и с этим никто не будет спорить, но многие из них псевдополезны. К примеру, детективы, любовное чтиво не намного полезнее, чем сериалы. Просто в одном случае человек смотрит телевизор, а в другом смотрит в книгу, и единственный плюс такого рода литературы в том, что человек все-таки тренирует возможности собственной визуализации. Но на этом польза заканчивается. Если же вы

читаете бизнес-литературу, шансы прокачать обучаемость гораздо выше.

Приучите себя заниматься аутотренингами постоянно. Вы можете тренироваться не только с помощью чтения книг. Есть прекрасные видеокурсы, лекции, семинары, тренинги. В любом случае, чем бы вы ни занимались, спрашивайте себя, приближает это вас к вашей цели или нет. Если нет, трижды подумайте, перед тем как продолжить.

Второй метод тренировки обучаемости – ведение блокнота. Это простое упражнение позволит ежедневно держать руку на пульсе. Вы должны завести блокнот (обычный бумажный) и каждый день писать короткую заметку о том, что сегодня вы узнали полезного. Это может быть информация из прочитанных книг, или анонс выступления известного спикера, или ваши собственные мысли после анализа имеющейся информации. Учитесь писать лаконично.

Ваша задача – понять, каким образом за этот день вы приблизились к достижению цели. Такой тренинг не даст вам стоять на месте. Как только вы поймете, что уже несколько дней, например, в отпуске вы не делали ничего, чтобы добиться успеха, отпуск уже не будет казаться таким привлекательным. Вам станет не по себе, и вы начнете искать способы исправить ситуацию. Ведь отпуск – краткосрочное удоволь-

ствие, а миссия и достижение цели – это то, ради чего вы живете. Они имеют большую ценность, и вся наша жизнь должна быть подчинена именно достижению собственной миссии.

Третий способ прокачки обучаемости – путешествия. Вы должны постоянно видеть что-то новое. Не обязательно летать из одной страны в другую, отдыхать на курортах, осматривать достопримечательности (мы не можем путешествовать круглый год, у нас есть работа, семья, в конце концов, это стоит немалых денег). Вы можете уехать в соседний город или в деревню, даже пройтись по соседней улице, зайти в кафе, в котором не были, и заказать блюдо, которое не пробовали. Вы замечали, что мы обычно едим в одних и тех же местах и заказываем одно и то же? Потому что это уже проверено, и мы знаем, чего ожидать. Обычно наши ожидания оказываются оправданными. Заказывать блюдо с непонятным названием – в определенной степени риск. «А вдруг мне не понравится и получится, что я заплатил деньги и не получил удовольствия?» Нужно избавляться от таких мыслей, потому что обучаемость подразумевает постоянный поиск. В том числе поиск новых впечатлений, а изысканные блюда как раз и являются источником таких впечатлений. Поэтому не зацикливайтесь на чем-то постоянном, старайтесь развиваться и искать но-

вые места. Путешествуйте даже по пути на работу и обратно – пройдитеесь другим маршрутом.



Глава 15. Выносливость

Оставшиеся два параметра отличаются от предыдущих восьми – они касаются физической формы.

Девятый параметр – выносливость; девиз – «Я силен». Стоит понимать, что форма всегда влияет на содержание. То, как мы себя чувствуем, предопределяет, какие возможности и какие задачи мы можем решать. Чем лучше мы себя чувствуем, тем более дерзкие цели мы можем ставить. Конечно, всегда можно сказать, что по молодости мы всегда чувствуем себя хорошо, а к старости силы уже не те. Отчасти это верно, но только отчасти, потому что нынешняя молодежь как никогда развращена современной средой.

Можете обвинять меня в том, что я брюзжащий представитель среднего возраста, который всегда говорит, что трава раньше была зеленее, а девушки красивее, но я приведу некоторые факты. Никогда раньше не было у молодежи столько возможностей для отравления своего организма. Алкогольные энергетики, сотни марок сигарет, фастфуд – и мы получаем поколение, которое не слишком заботится о своем здоровье. А негативные последствия проявляются не сразу, а спустя годы.

Поначалу ресурсов организма вполне хватает, что-

бы с этим жить и испытывать только головную боль на утро после вечеринки. Осознание придет позже, но к тому моменту время упущено. Многие окажутся зависимыми от спиртного и уже не смогут влиять на ситуацию.

Поэтому именно сейчас нужно заботиться о здоровье и начинать следует буквально с детских лет. Верно и обратное – будучи человеком в возрасте почти-тельном или даже преклонном, мы все еще можем оставаться довольно активными. Конечно, мы не пробежим с такой же скоростью, как 30-летний мужчина. Но и не нужно бежать как 30-летний, если вам 70. Нужно бежать быстрее, чем другие люди такого же возраста. Если мы будем сильнее сверстников, то уже получим определенный бонус в настройках призмы. Чем лучше мы себя чувствуем, чем лучше настраиваемся и фокусируемся.

Просто поверьте в это. Тем более что вся эта теория звучит логично.

Еще один момент, на котором я хотел бы остановиться, говоря о здоровье, – я прошу вас жить долго. Это не мне нужно, это нужно вам. Только если вы будете жить долго, вы сможете успеть реализовать свои цели, приблизиться к своей миссии, оставить след в сердцах современников и потомков.

Для меня это не пустые слова, потому что чем боль-

ше выдающихся людей, тем ближе победа мира во всем мире. Ведь у каждого из нас своя миссия, просто некоторые занимаются тем, что работают над чужой миссией и помогают ей реализоваться. А кто-то вообще не ищет и не хочет понимать, в чем заключается его собственная миссия. В любом случае каждый человек, который хотя бы приблизится к реализации своих целей, уже сделает довольно многое, и мне, как автору «теории, которой нет», естественно, будет приятно, что хотя бы в какой-то мизерной степени я повлиял на человека и помог ему сделать то, что он и так должен был делать.

Поэтому повторю еще раз: вы должны жить долго, вам это необходимо. Даже если вы много лет вели не совсем здоровый образ жизни, то сейчас самое время измениться.

Тем более что начать заботиться о себе не так уж и трудно, как может показаться. Просто в первое время будет, скорее всего, непривычно, но никаких физических болей вы не заметите. Вряд ли вообще ваши ощущения будут тяжелее, чем обычный дискомфорт. То есть вам при отказе от спиртного какое-то время будет не по себе.

Я уже несколько лет не употребляю алкоголь, и мне это не стоило громадных усилий. Конечно, пришлось над собой поработать, чтобы переломить устоявши-

еся привычки (например, что застолье обязательно предполагает спиртное). Организм вас только поблагодарит за это.

А начать стоит с трех простых техник.

Итак, метод тренировки выносливости номер один – зарядка по утрам. Да, звучит банально, тем более что мы уже говорили о другом виде зарядки – ментальной, но и физкультура не помешает. Вкупе они помогут вам достичь максимума. Зарядка с утра – это не обязательно комплекс упражнений. Это вполне может быть десять приседаний, десять отжиманий и десять махов руками с гантелями. Вы выполняете упражнения в хорошем темпе – и через две минуты начинаете чувствовать себя бодрым человеком.

Зарядка не случайно называется именно так, потому что вы заряжаетесь энергией на день. Сейчас для этого обычно используют что-нибудь другое, например чашечку крепкого эспрессо. Но старая добрая зарядка по-прежнему актуальна. И кстати то, что молодежь ею пренебрегает, опять-таки говорит о том, что у нас растет не самое здоровое поколение. Покажите пример в первую очередь самим себе. Начните разминаться по утрам – и спустя непродолжительное время зарядка войдет в привычку. Требуемый инвентарь – всего-навсего две гантели (мужчинам подойдут гантели весом 3–3,5 кг, женщинам – двухкилограммо-

вые).

Второй метод прокачки выносливости – спорт. Причем неважно, каким именно видом спорта вы будете заниматься, важна регулярность (оптимально два раза в неделю). Предлагаю вспомнить детство и подумать, какие из подвижных игр нравились больше всего. Если вы мечтали стать футболистом, а потом что-то не срослось, то сейчас вы можете в какой-то степени наверстать упущенное, записаться в команду любительского футбольного клуба. Конечно, никто не говорит, что вы сразу будете основным нападающим, но игровую практику получите.

Вам нужен не столько результат, сколько сам процесс. Если вы станете постоянно заниматься спортом, тело будет находиться в тонусе, а это именно то, что вам нужно. Хорошая физическая форма поможет преодолевать гораздо более длинные дистанции и работать над гораздо более сложными задачами.

Третий способ прокачки выносливости (в дополнение к первым двум) – здоровый сон. Когда вы высыпаетесь, можете выработать собственный рабочий ритм.

Мне трудно давать советы, потому что ритм жизни у каждого свой: кому-то достаточно спать четыре часа в сутки, а кому-то не хватает и семи, кому-то лучше работается ночью, у кого-то прилив сил с утра. Ну а

кто-то может двигать горы и после обеда.

Чтобы понять, к какой группе вы относитесь, несколько дней работайте в разные часы. Держу пари, что вы так не пробовали. Попробуйте! В итоге вы поймете, в какое время работалось наиболее продуктивно. С учетом этого и выстраивайте ритм жизни.

Ничего страшного, если он противоречит общепринятым нормам. Например, группа «Битлз» записывала песни по ночам. А утром они расходились по домам и спали до обеда. Просто ребята поняли, что им лучше работается в таком режиме, и перестроились. То же самое сделайте и вы.

Кто-то скажет: «Как быть, если я хожу на работу и у меня есть определенные рабочие часы с 9 до 17. Допустим, лучшая работоспособность у меня наблюдается после трех часов ночи». В таком случае, естественно, не нужно сразу увольняться, можно избрать другую тактику. Если вы работаете по стандартной пятидневке, субботу и воскресенье выделяйте для работы над собственными проектами. У вас будет как минимум две ночи (с пятницы на субботу и с субботы на воскресенье), чтобы заняться личными делами.

Этот пример я привел, чтобы проиллюстрировать одно из моих любимых утверждений: кто ищет, тот всегда найдет. Если вы определили для себя четкий график работы, то какие-нибудь возможности следо-

вать ему у вас найдутся. Просто эти две ночи будут намного эффективнее, чем если бы вы пять дней в неделю после работы сидели и пытались решать свои задачи.

Вам нужно увеличивать КПД, а для этого следует действовать по более эффективному графику сна и работы. В идеале постепенно вы должны и основную свою работу сначала перестроить под свое время, а потом и вообще перевести на рельсы собственных целей. Другими словами, через определенное время вам нужно будет полностью уходить в работу над своей миссией. Через какое конкретно время, я сказать не могу, потому что у каждого оно индивидуально. Вы это почувствуете сами, только не подгоняйте себя: чтобы этот момент наступил, иногда требуется довольно продолжительный период.

Соответственно, начинайте с малого. Ваша первая ночь, когда вы будете эффективно работать, например, над чтением книги или генерацией новых мыслей и идей, уже принесет плоды. Ваша собственная энергия будет двигать вас вперед, вы это заметите. Главное, чтобы этой энергии хватило на реализацию всех ваших потребностей.



the spiral, the spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

The spiral is a curve that is a function of the angle θ and the radius r .

Глава 16. Трезвость

Десятый и заключительный параметр настройки призмы называется трезвостью. Девиз – «Я внимателен».

О чем следует в первую очередь подумать? Современное общество настраивает людей на то, чтобы они все время находились в состоянии опьянения. Причем речь не об алкогольном или наркотическом опьянении, а об информационном. В этой книге упоминалось не раз, как много данных человек получает в течение дня, и это приводит к затуманиванию сознания.

Самая главная трудность состоит в том, что люди, по сути, хотят быть опьяненными. Ведь тогда каждый из нас испытывает определенный комфорт. Чем больше нам говорят, тем меньше нам остается думать и говорить самим. Такая политика весьма востребована в эпоху потребления. Если раньше была индустриальная эпоха, когда во главу угла ставился труд и мы обязаны были работать постоянно (имелась даже статья за тунеядство), то теперь мы работать не обязаны, теперь каждый может быть сам по себе. Обычно это проявляется не в том, что человек становится предпринимателем, нанимает людей и открывает биз-

нес. Чаще всего это проявляется в полной лени, тотальном бездействии и апатии касательно своей жизни.

Почему люди согласны проживать среднюю жизнь и стараются не думать, что в этом мире что-то упущено и что в каких-то ситуациях можно было принимать более успешные решения? Получается, что человек хочет быть опьяненным, потому что, когда наступает трезвость, должно наступить и прозрение. Ничего хорошего от этого прозрения человек не ждет, потому что понимает: планы на жизнь исполняются не полностью, он сам не все сделал из того, что намечено, а что сделал, то некачественно.

Конечно, кто-то собой гордится, доволен своим положением. Такие люди – целеустремленные, строят планы на жизнь и стараются их достигать. Но обратите внимание: очень редко эти люди после работы ничего не делают, обычно они очень активны, занимаются спортом, увлечены хобби, посещают клубы по интересам. Их жизнь разнообразна, и они сами формируют собственное окружение.

Что же касается среднестатистических граждан, то, пытаясь ответить на вопрос «Почему мы не знаем, что делать со своей жизнью?», они считают, что жить страшно. Это не очевидный постулат, но тем не менее дайте мне возможность его обосновать.

Мы не знаем, откуда появились на этой планете. Кто-то верит в Бога, кто-то не верит, кто-то верит в высшие силы, кто-то в инопланетян. В любом случае истину на данный момент установить невозможно. А это значит, что каждый живет в системе собственных координат, построенных на разнообразных догадках. На практике люди в принципе предпочитают не думать о том, что им рано или поздно придется умирать, что времени с каждым днем становится все меньше, что прожитый час мог бы быть потрачен с большей пользой. Конечно, об этом думать трудно, потому что это может привести к депрессии. А как избежать депрессии?

Выход – активная деятельность. Мы все знаем примеры, как страдающие лишним весом люди брали себя в руки и худели, начинали заниматься спортом. Конечно, этот вариант требует затрат – сил, времени, денег. Кроме этого, тратятся эмоции и нервы.

На это готов пойти не каждый, потому что эффект заметен не сразу. Если полный человек приходит в спортивный зал и начинает тренироваться, то самые первые еле заметные результаты появятся не ранее чем через три месяца. И это при условии регулярных занятий. Неопытным лучше воспользоваться услугами персонального тренера.

Однако людям жить страшно и силы тратить не хо-

чется. Поэтому наше сознание затуманено с подачи нашего разума. Как только вы пожелаете стать затуманенным, вам будет предоставлена тысяча возможностей это сделать.

Алкоголь – наиболее очевидный вариант. Человек, который выпил, отличается от самого себя трезвого. Мы сразу можем сказать: «Когда он трезвый, то он хороший, добрый, ответственный, а когда выпьет, превращается в неотесанного матерщинника». Но человек ни в кого не превращается, он остается самим собой, просто его мировоззрение меняется под влиянием спиртных напитков.

Что-то подобное происходит, когда мы принимаем информацию, просто это не так очевидно, потому что изменения идут внутри нас. К примеру, вы считаете, что случайные половые связи до добра не доведут. Но вдруг натываетесь на статьи в журналах, смотрите сюжет по телевидению, видите, как ваши знакомые в социальных сетях обсуждают, что именно случайные связи дают подлинное удовольствие от жизни. А моногамные товарищи отстали от жизни и ничего в ней не смыслят.

Поначалу эти мысли мы воспринимаем как нечто чуждое нам, мы можем над ними даже посмеяться. Но потом, если бомбардировка информацией будет продолжаться столь же интенсивно, мы начинаем снача-

ла сомневаться в себе: «Слушайте, а может быть, я в чем-то не прав? Может, мне стоит пересмотреть свои взгляды?»

Следующая стадия – убеждение в том, что новый взгляд заслуживает внимания. Как минимум вы начинаете искать информацию на эту тему и, естественно, находите ее в изобилии. В конце концов вы сами можете стать активным членом общества, проповедующим случайные связи. Вы скажете, что я привел гротескный пример? Зато принципы информационного опьянения сразу понятны.

Так как же прокачивать собственную трезвость? Есть два действенных способа.

Первый называется «трезвый праздник». Нужно дождаться ближайшего торжества с застольем. Вы должны оставаться абсолютно трезвыми. Все вокруг вас будут пьянеть, а вы оставайтесь трезвыми. Естественно, вас могут расспрашивать, почему не притрагиваетесь к алкоголю. Следует придумать оправдание, которое выглядело бы более или менее логичным (необходимость сразу после вечеринки сесть за руль или противопоказания при принятии медикаментов).

Что дает такая практика? Вы очень четко увидите, как те люди, которых вы хорошо знаете и с которыми провели не одно застолье, становятся другими прямо

на ваших глазах. Вы остаетесь самими собой, а они становятся совсем другими, по крайней мере их поведение меняется.

В результате вы поймете, каким образом отравление, в данном случае алкогольное, влияет на мировоззрение человека. Обратите внимание, какие сразу начинают строиться перспективы и насколько нереально они выглядят. Ведь когда вы пьянели одновременно со своими друзьями, вы поддерживали их во всем. Более того, вполне могло так случиться, что вы сами становились автором таких инициатив, о которых на утро было очень трудно вспомнить.

Но теперь вы видите все через чистое стекло, ваш разум не затуманен. Только сейчас вы сможете понять всю абсурдность и никчемность разговоров, которые ведутся пьяными (хотя, когда вы сами были в таком состоянии, вам эти разговоры казались сверхумными). Такая практика круто прокачивает трезвость.

То же самое вы можете сделать, к примеру перестав смотреть новости по телевидению или читать в газетах. Соответственно, нужно перестать их обсуждать, потому что, во-первых, на эти новости трудно влиять, они происходят сами по себе, вне зависимости от нашего отношения к ним, а во-вторых, средствами массовой информации осознанно или нет

формируется наша точка зрения по разным вопросам. А это плохо, потому что эти точки зрения формировать мы должны самостоятельно, как минимум получив информацию из нескольких разных источников, в том числе и международных.

Второй способ прокачки трезвости – ограничение информационного потока. Кроме новостей, нужно ограничить поступление другой информации. В частности, когда вы едете на работу, по пути попадаются огромные рекламные объявления. Вы их видите и в метро, и в автобусах; промоутеры стоят на остановках и раздают листовки... Рекламы слишком много, и мы привыкли на нее обращать внимание. От нечего делать будем глазеть на объявления. Мы можем взять листовку у человека просто потому, что нам его жалко, он стоит на холоде, но при этом мы хотя бы краем глаза, но обратим внимание на то, что в ней изображено.

Все, кто продает рекламу, зарабатывают на ней хорошие деньги, потому что рекламодатели охотятся за одним-единственным фактором – за деньгами. Все, что им нужно от вас, чтобы все деньги вы передали им под разными предлогами. Поэтому я не рекомендовал бы вам верить людям, которые утверждают, что они хотят исключительно блага для вас, но при этом предлагают постоянно покупать у них разнообразные

товары.

Конечно, без прибыли невозможно расширение бизнеса. Но как минимум не обращайтесь внимания на самую яркую рекламу, которой пестрят страницы журналов, украшены билборды, потому что эта реклама массовая. Она рассчитана на всех вообще, и вы лично этому рекламодателю неважны.

Это даже не нишевая реклама, когда вы, допустим, ищете кистевой эспандер и потом вам на разных сайтах предлагают его купить. В таком случае вы сами нашли продавца и воспользовались его услугами. Если вы имеете дело с внешним потоком рекламы, нужно быть настороже и, естественно, как можно меньше на нее реагировать.

Найдите заменитель, например аудиокниги. Они отвлекут от внешнего информационного потока (где бы вы ни были) и дадут новые знания. Сейчас аудиокниг довольно много – некоторые находятся в открытом доступе, за другие нужно заплатить. В любом случае если вы, к примеру, едете на работу в машине, то это неплохой вариант послушать профильную литературу, которая поможет в достижении вашей миссии.

Десятый параметр настройки призмы влияет на многое. Вам нужно оставаться трезвыми, чтобы никто не мог корректировать ваши идеи.

Вы уже сформулировали для себя миссию и рас-

ставили цели. Чуть позже мы еще раз посмотрим на них и подумаем, а не повлиял ли кто (или что) на то, что эта миссия и цели сформулированы именно таким образом. А пока я рекомендую еще раз бегло просмотреть все десять настроек вашей призмы и оценить по 10-балльной шкале, насколько прокачана каждая из них. Помните, что у вас не может быть более 70 баллов. Поэтому постарайтесь дать объективную оценку, где 0 – полное отсутствие прокачки параметра, а 10 – максимальный, практически эталонный результат.

Займитесь этим прямо сейчас, выписав все десять параметров и выставив им оценки. Не торопитесь, главное – ответить на мои вопросы честно, потому что никто никогда этих результатов не увидит, даже я. А вы получите неоценимую пользу, ведь на следующем этапе нужно решить, какие параметры прокачивать в первую очередь.



Глава 17. Что с этим всем делать?

Итак, мы поговорили о мотивации, о том, почему мы не знаем, что делать со своей жизнью, а также дали определения призме, мане и эху.

Что касается призмы, мы подробно рассмотрели десять параметров ее настройки, и если вы все делали так, как следует, то сейчас перед вами должен лежать листок бумаги, на котором написаны все параметры, а рядом проставлены цифры от 0 до 10.

Посмотрите на эти цифры еще раз. Практика показывает, что даже если вы максимально строго себя судили, то человек, не тренирующий собственную призму, скорее всего, завышает свои параметры обычно на 30 %. Отнимите от того, что вы имеете, 30 %. Если по какому-то из параметров вы выставили цифру 3, то теперь она становится цифрой 2.

Почему так получается? На самом деле все мы себя любим. Никто сам себе не враг (даже если именно так и считает). По факту наша призма не настолько прокачана, как мы думаем.

Работа над ней – трудоемкий процесс, требующий и времени, и эмоциональных усилий. Я думаю, вы уже готовы начать действовать, но в завершение я дам пять советов, что с этим всем в итоге делать.

Далее вам нужно из десяти параметров выбрать три главных. Не обязательно те, которые прокачаны хуже всего. Возможно, некоторые вообще не должны быть прокачаны или им лучше оставаться на низком уровне (и вам это вредить не будет). Помните, что вы не сможете сделать эталонными все десять параметров. Какие-то в любом случае будут проседать. Поэтому одна из тактик – заняться прокачкой того, что уже хорошо. Если какие-то параметры настроены у вас на 7 баллов, то вполне реально довести их до 10 и стать экспертом в этой области. Вы можете выбрать три самых прокачанных параметра и заняться доведением их до идеала. Это первая стратегия.

Вторая стратегия идет от обратного – не должно быть слабых мест. Вы не будете идеально сильными ни по одному из параметров, но в то же время не будете и ахиллесовой пяты. Вы можете прокачать три самых слабых навыка и довести ситуацию до приемлемой сразу по всем параметрам.

Почему нужно выбрать именно три главных навыка? Потому, что эффективно работать и получать заметный результат мы не можем более чем по трем позициям одновременно. Спустя какое-то время вы сможете заняться другими тремя параметрами, но сначала вам нужно сосредоточиться именно на первых трех.

Я считаю, что самая эффективная стратегия – выбор трех наиболее близких вам параметров (которые вы сами хотели бы улучшить) и работа над ними. Работа регулярная и с соблюдением отчетности.

Что касается остальных семи параметров, то в зависимости от сил, времени и здоровья в идеале вы должны заниматься понемногу каждым из них (можно раз в неделю или даже раз в месяц), чтобы хоть по чуть-чуть шкала эффективности двигалась в нужном направлении.

Мы ставили баллы от 0 до 10 (проще выставить целое число), но на самом деле призма имеет гораздо более глубокие настройки. У вас может быть 1,342 балла, но с настолько скрупулезными показаниями мы, конечно, не работаем, их практически невозможно отследить. Единственный способ понять, что призма работает и что вы ее улучшаете, – ваши собственные ощущения.

Поверьте мне. Вы довольно скоро начнете их чувствовать. Вы поймете, что идете в нужном направлении и что это дает эффект. Потребуется, конечно, довольно продолжительное время. Я не могу сказать, сколько точно, потому что призма у каждого человека индивидуальна и законов здесь не существует, иначе бы их давно вывели и успешно по ним жили.

Повторюсь, требуется достаточно продолжитель-

ное время. Но в любом случае эффект будет, это однозначно.

Что же делать дальше? Итак, первый шаг – распределение на листе своих 70 очков и вычитание из них 30 %, второй – определение трех главных навыков, по которым вы будете развиваться в первую очередь, третий шаг – сама прокачка (она займет продолжительное время).

Дальше – пересмотр миссии. Сейчас, когда вы уже владеете информацией, я бы рекомендовал еще раз взглянуть на свою миссию с той самой целью, о которой было заявлено в прошлой главе. Вы должны посмотреть на миссию и понять, насколько она сформулирована лично вами. Нет ли сторонних факторов, влияющих на ее позиционирование? Ведь цели, которые вы формируете на основе своей миссии, вторичны. А вот сама миссия первична, и, естественно, от нее зависит ваше будущее.

Прочитайте свою миссию вслух несколько раз, не режет ли какое-то слово слух? Не лучше ли поменять слова местами или подобрать синонимы? Отшлифуйте свою миссию, чтобы ее чтение доставляло вам подлинное удовольствие. Вы должны всем сердцем радоваться, когда читаете миссию. Действительно ли она заслуживает того, чтобы вы по ней прожили всю оставшуюся жизнь? Или как минимум то время, кото-

рое требуется для ее реализации.

Это серьезный момент и, возможно, один из ключевых в этой книге. Поэтому не торопитесь и уделите ему столько времени, сколько требуется. Если вы понимаете, что сейчас вам трудно ответить на эти вопросы, прогуляйтесь, возьмите на сутки тайм-аут. Покрутите эту миссию в своей голове и через день, уже свежим взглядом еще раз просмотрев свой текст, дайте добро или измените до варианта, который устроит вас окончательно.

И наконец, последнее, что нужно сделать, – это жить. Немного странно звучит, да? Но мы подходим к завершению книги, и дальше действовать придется самостоятельно. Ту информацию, которую вы получили, можете начинать применять в любой момент, но я предупреждаю вас, что через определенное время вы испытаете сильный эмоциональный откат. Занимаясь прокачкой своей призмы, вы будете менять реальность, которая, естественно, не очень охотно на это идет, потому что ее выводят из равновесия.

Но в ваших силах это сделать. Разумеется, сила трения не будет давать вам быстро ускоряться. Поэтому велик соблазн вернуться в исходное состояние, отложить все тексты, замыслы и жить прежней жизнью.

Это может случиться не только потому, что замет-

ного эффекта в ближайшее время видно не будет, но и потому, что рутина, серые будни вернут вас на уже проторенную дорожку и начнут возникать предательские мысли, что «каждый сверчок знай свой шесток», что «кто-то должен работать на самой низшей работе», что «мне и так хорошо». Гоните эти мысли, потому что они тянут вас вниз.

Естественно, вниз идти проще, чем карабкаться наверх. Когда вы идете вниз, вы почти не тратите сил. Это даже легче, чем идти по ровной поверхности. Если же вы попытаетесь взбираться наверх, это требует определенной энергии. У вас должны быть прокачаны мышцы, чтобы вы смогли подняться по крутой лестнице. Это трудно и не очень-то хочется.

Но поймите: вы никогда не добьетесь своих целей, никогда не воплотите мечту в реальность, если обходите трудности стороной. Все великие люди, в том числе и те, которыми вы восхищаетесь, не боялись трудностей, упорно шли вперед и искали нестандартные варианты решения проблем. Это объединяет всех гениальных людей.

Я считаю, что поиск нестандартных решений – божья искра. Это то, что делает людей гениальными. Но я не согласен с тем, что гениальными рождаются. Мы все в примерно одинаковых условиях. Но тем не менее, если человек привык работать над собой, он до-

бивается успеха.

Самый простой пример – Стив Джобс, предприниматель, у которого были приемные родители, то есть не самое лучшее детство, который испытал немало трудностей. Но при этом сумел стать в какой-то степени революционером.

Сейчас, когда все сводится к единым стандартам, обычно спрашивают, сколько денег заработал человек. Но это не совсем корректное условие, потому что, сколько бы он ни заработал, он может совершенно ничего не сделать для развития мира и для развития самого себя. Он может быть перекупщиком и наживаться на разнице в цене. При такой ситуации призма не будет расти, даже если ею заниматься целенаправленно. Ведь в данном случае миссия носит отрицательный характер, а мы уже говорили, что она должна иметь положительные формулировки.

Что же касается Стива Джобса, то он, безусловно, стал своего рода иконой для целого поколения, а то и двух. Он придумал революционное устройство, которым пользуются во всем мире. Его целью было упростить жизнь людям. Сделать доброе дело и распространить его максимально широко. У Стива Джобса получилось, а сколько он при этом заработал, неважно.

Никогда не считайте чужие деньги. Ваша задача

– перестать гнаться за успехом и понять, что у каждого из нас своя судьба и что все в теории возможно. Если вам 80 лет и вы только сейчас задумались о карьере актера, это не значит, что вы не получите свой «Оскар». Обязательно получите, если настроите свою призму соответствующим образом и будете жить, руководствуясь ею. Может, вы будете первым актером, удостоенным «Оскаром» в 80 лет, снявшись в единственном фильме, и после вас остальные будут говорить, что это возможно. Ваш поступок станет стандартом, и другие бросятся его повторять.

Я заклинаю вас не пытаться стать вторым кем-то. Вторым Полом Маккартни, вторым Робертом Де Ниро. Вы должны стать самим собой. Вы им уже стали, осталось только сделать что-то ценное, рассказать об этом миру и ставить после этого новые цели, формулировать новые миссии.

Я благодарен за то, что вы взяли в руки эту книгу. Если у вас есть вопросы, вы всегда можете писать мне на электронную почту write_to_novak@mail.ru. Я желаю вам удачи на вашем нелегком, но тем не менее приятном и удивительном пути.

И еще: не стесняйтесь жить своей жизнью! Позвольте себе любимое мороженое, улыбайтесь симпатичным прохожим, тратьте время и деньги в книжном магазине, уважайте свою работу, а также тех, кто ря-

дом с вами. Разрешите себе хотя бы мечтать о море и собственном загородном доме! Открывайте двери новым возможностям и захлопывайте их перед теми, кто говорит, что в жизни нужно не высовываться.

Спасибо за то, что прочли книгу.