

**ВРЕЖЬ
СТРАХУ
ПО ЛИЦУ**

**ПЕРЕСТАНЬ
БЫТЬ «НОРМАЛЬНЫМ»**

**ЗАЙМИСЬ
ЧЕМ-ТО СТОЯЩИМ**

НАЧНИ.

НОРМАЛЬНО



КРУТО

ДЖОН ЭЙКАФФ

**PUNCH FEAR IN THE FACE
ESCAPE AVERAGE
DO WORK THAT MATTERS**

START.

JON ACUFF



**ВРЕЖЬ СТРАХУ ПО ЛИЦУ,
ПЕРЕСТАНЬ БЫТЬ «НОРМАЛЬНЫМ»
И ЗАЙМИСЬ ЧЕМ-ТО СТОЯЩИМ**

НАЧНИ.

Перевод с английского Юлии Корнилович

ДЖОН ЭЙКАФФ

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2014

Информация от издательства

Издано с разрешения The Lampo Group Inc. и Dave Ramsey's Lampo Group.
На русском языке публикуется впервые

Эйкафф, Дж.

Начни. Врежь страху по лицу, перестань быть «нормальным» и займись чем-то стоящим / Джон Эйкафф ; пер. с англ. Юлии Корнилович. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014.

ISBN 978-5-91657-960-4

Если вы давно хотели изменить свою жизнь, вырваться из привычного, надоевшего круга, но не могли решиться на активные действия, эта книга для вас. Прочитав ее, вы непременно получите заряд позитивной энергии, станете смелее и отважитесь жить по-новому.

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

© Lampo Licensing, LLC, 2013

Published by Lampo Press, The Lampo Group, Inc.

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

«Папа, а почему в посвящении к книге Quitter ты упомянул имя Л. Э. три раза, а мое — только раз?» — Макрей, моя тогда еще пятилетняя дочь

«Прекрасный вопрос!
Ты сможешь написать посвящение к следующей книге» — я

«Хорошо. Я напишу: “Посвящается Дженни, Макрей и Л. Э.”» — Макрей

1

ВЫ НАХОДИТЕСЬ ЗДЕСЬ

ЕСЛИ ВЫ КОГДА-НИБУДЬ ВОСПОЛЬЗУЕТЕСЬ услугами авиакомпании Korean Air, то пробирайтесь к своему месту в эконом-классе с закрытыми глазами. Да, это не совсем удобно, но, поверьте, такое неудобство стоит вытерпеть: вам лучше не знать, как выглядит первый класс.

Проблема в том, что в самолет заходят спереди. И вы сразу же попадаете в авиационную сказку. Места в первом классе — не просто кресла, а островки роскоши. Настоящие коконы для сна, где шестнадцатичасовой перелет покажется кратким мгновением. Так что на этот оазис удовольствий лучше не смотреть, а то на вашем эконом-месте вам станет по-настоящему грустно.

А чтобы вы в полной мере уяснили себе классовые различия, Korean Air размечает места разным цветом. «Островки удовольствий» в первом классе обтянуты тканью сиреневатого оттенка, которая будто слегка щекочет вас, нашептывая: «Разве тебе не хочется, чтобы этот рейс продлился подольше?» Следующий класс мест — светло-голубой, как передник, который можно купить в магазине дорогих товаров для дома Williams-Sonoma, куда вас наверняка заманит аромат кексов с лесными ягодами. Кресла в бизнес-классе синие — цвет серьезный, но вызывающий уверенное ощущение комфорта. А в конце палитры и самолета вас ждет эконом-класс с креслами цвета разочарования — коричневыми.

И еще полезная информация на тот случай, если вы полетите в Азию: Вьетнам и Южная Корея вовсе не граничат друг с другом, как, например, штаты Коннектикут и Род-Айленд. А я-то думал, что выгляну из окна в аэропорту Сеула и увижу на другом берегу Вьетнам. Я ошибался.

Полет из Атланты до Южной Кореи занял шестнадцать часов, а потом еще шесть часов пришлось лететь из Сеула в Ханой. Затем мы сели на поезд, который за ночь должен был отвезти нас во внутренние

районы страны. Не знаю, был ли в этом поезде первый класс с сиреневыми креслами; во всяком случае, мы туда не попали. Общий туалет представлял собой дыру в металлическом полу, через которую все лилось прямо на пути. Мне это показалось забавным, а моей жене — нет.

Поезд шел через залитые лунным светом горы, а утром мы прибыли в город Сапа. Оттуда мы еще семь часов ехали на автобусе по разбитым дорогам, вившимся по краям крутых гор. Причем ограждений на ней не было, а азиатские буйволы были. Мы то восхищались потрясающими пейзажами, то впадали в панику.

А через несколько часов мы встретили тех, кого я никак не ожидал там увидеть: французских мотоциклистов. Сначала я не понял, из какой они страны: у них не было ни велосипедов на 10 скоростей в стиле 1960-х, ни корзин с французскими багетами, ни щегольских беретов. (Все мои знания о Франции почерпнуты из кроссвордов. И я могу спокойно шутить о Франции, ведь мои книги переводились только на немецкий: в Германии я все равно что Дэвид Хассельхофф^[1]).

Упакованные в устрашающего вида защитные одежды и покрытые недельной грязью, они были здесь чужаками. Они явно заблудились в этой глухомани и пытались жестами объяснить с вьетнамскими крестьянами, тыча в развернутую на руле одного из мотоциклов карту.

Мы съехали на обочину: французам требовалась помощь. Стив — американец, проживший в Азии 18 лет, — глянул из окна автобуса на карту мотоциклистов.

— Ух ты! — сказал он Хуа, нашему водителю-вьетнамцу. — Карта — просто класс. Смотрите, какая подробная! Вот бы и нам такую!

И через небольшую паузу, прежде чем опустить стекло, Стив добавил:

— Впрочем, и лучшая карта в мире не поможет, если не знаешь, где находишься.

* * *

Стив был прав. Если не знать точки отправления, даже самая лучшая карта бесполезна. Если вы сейчас откроете GPS-навигатор в телефоне

и попытаетесь проложить маршрут, телефон в первую очередь запросит информацию о вашем местонахождении. Google Earth не поможет пересечь штат и даже улицу, не зная, с какого места начинать. Но когда нужно разобраться, в каком направлении мы движемся по жизни, большинству из нас и в голову не приходит простой вопрос: «А где я сейчас нахожусь?»

Мы просто шагаем вперед, день за днем, переходя из одного офисного отсека в другой, все быстрее и быстрее, но так ни к чему и не приходим. Мы начинаем задавать себе вопросы уже потом, под конец жизни. Мы, наконец, берем достаточно долгую паузу, чтобы пересмотреть свои решения, а порой даже задаем трудный вопрос соседу в самолете — молодому писателю со сросшимися бровями.

Это случилось со мной во время перелета из Далласа в Балтимор. Рядом со мной сидела бабушка лет семидесяти; она возвращалась из Рино, где ходила по казино со своей сестрой. Эти две бабушки радовались поездке, смеялись и обменивались шутками. Я подарил одной из них свою книгу *Quitter*. Клянусь, у меня нет привычки одаривать соседей в самолете собственными произведениями. У меня нет штанов с кучей глубоких карманов, набитых моими книгами, чтобы всегда иметь возможность воскликнуть: «Ой, а что это тут? Как это попало в карман? Надо же! Моя книга, которая вошла в список бестселлеров *Wall Street Journal*! Я дам вам автограф, только не фотографируйте меня со вспышкой. У меня от нее кожа шелушится».

Дело в том, что у нас завязался разговор о жизни и мечтах, а в книге *Quitter* затрагиваются обе эти темы, и потому подарок показался мне уместным.

Почитав эту книгу час, пожилая соседка наклонилась ко мне, чтобы нам не мешал шум двигателей, и задала вопрос, заставший меня врасплох:

— А что делать, если благовидных предлогов, которые помогали отказываться от стремления к мечте, не осталось? Что тогда делать?

Она говорила с печалью, страхом и даже обидой; казалось, прочитанное перечеркнуло все удовольствие, которое она получила от их с сестрой веселой вылазки. Еще грустнее то, что я не нашел что ей ответить. Я не знал ответа, но был уверен, что он существует. Он

должен существовать, ведь я не хотел бы, чтобы мы с вами в 80–90 лет поняли: лучшие годы ушли вовсе не на то, что было нашим призванием. Я не хотел бы оглядываться назад и спрашивать себя: как же я мог так бездарно потратить жизнь?

Такое со мной уже случилось — тогда мне исполнилось тридцать лет. После серии неудачных решений я, наконец, осознал, что последние десять лет двигался по инерции. И я понял: если не принять мер, я снова совершу ту же ошибку.

Уяснив, куда я направляюсь, я начал писать, пытаюсь найти ответ на вопрос той пожилой женщины. Я написал 50 тысяч слов, однако, как чаще всего бывает, ответ пришел неожиданно.

Однажды мы с другом принялись обсуждать Дэйва Рэмси^[2]. Это невероятно успешный автор и бизнесмен, он для меня своего рода ориентир. Мне было интересно, как ему удалось многого достичь. Начав рисовать на доске траекторию его жизни, я сделал довольно простое открытие, касающееся того, что мы понимаем под незаурядностью. В этом открытии нет ничего особенного: оказывается, испокон веков жизнь каждого незаурядного человека состояла из пяти следующих этапов:

- 1. Обучение**
- 2. Редактирование**
- 3. Мастерство**
- 4. Уборка урожая**
- 5. Передача опыта**

Эти пять этапов пути к незаурядности — все равно что упрощенная карта маршрута длиной в жизнь. До недавних пор этапы довольно точно соответствовали определенным возрастным периодам.

В возрасте от двадцати до тридцати лет вы проходили этап «Обучение»:

Вы учились в колледже, начинали трудовую деятельность или служили в армии. Вы еще не разбирались толком в своих способностях и

поэтому пробовали свои силы в разных областях, стремясь как можно лучше изучить себя, окружающий мир и найти свое место в нем.

После тридцати вы переходили к этапу «Редактирование»:

Вы начинали уделять основное внимание тем нескольким направлениям, которые вам удавались на предыдущем этапе. Ваше обучение еще не было закончено, но вы начинали «редактировать», то есть сокращать список того, что прежде считали самым важным. Вы расставляли приоритеты среди своих увлечений. Вы избавлялись от привычек, которые мешали вам жить в период с двадцати до тридцати лет, уделяли больше времени тому, что любите, и меньше — тому, что вам не нравилось. Это был период отсева. Вы стремились сосредоточиться на главном в карьере, отношениях и других областях своей жизни.

Перевалив за сорок, вы поднимались на следующую ступень — «Мастерство»:

До сорока лет вы «редактировали» жизнь, оставляя в ней самое главное; теперь наступила пора добиваться в этих избранных областях мастерства. Вы стремились стать превосходным отцом (или матерью), отличным другом, прекрасным работником и т. д. Процесс отсева был закончен, и вы уже лучше понимали, что вам удастся по-настоящему хорошо и как продолжать держать планку. Ваш трудовой опыт уже составлял 15–20 лет, вы перестали считаться желторотым карьеристом. Вы зарекомендовали себя, начали руководить более крупными проектами и направлениями. Однако вы еще не стали экспертом: это следующий шаг.

После пятидесяти вы наслаждались плодами своих трудов — «Уборкой урожая»:

В предыдущие периоды вы сеяли семена, ухаживали за всходами; теперь же наступило время пожинать плоды. В это десятилетие заработки у вас были самые высокие. Все вполне логично: вы с 30 до 50 лет упорно наработывали репутацию эксперта в своей области, и у вас оказалось гораздо больше шансов на получение высокооплачиваемой работы, чем у людей, которые скакали с места на место, обвиняя начальников в том, что они «не признали их талант». Если вы от 20 до 50 лет сознательно развивали отношения с другими людьми, то после 50 пришло время собирать урожай. Когда ваш сын, студент колледжа, попал в автомобильную аварию, вашим «урожаем» стали многочисленные предложения помощи и выражения сочувствия. Множество людей посетили его в больнице, кто-то даже приносил домашнюю еду.

После шестидесяти наступал этап «Передача опыта»:

Вы уходили на пенсию с золотыми часами и домом во Флориде. У вас появлялись внуки. Вы были старейшиной, носителем мудрости. Вы могли делиться своим богатым опытом с людьми, идущими по тому пути, по которому более сорока лет шли и вы. Вы начинали вырезать курительные трубки из кукурузных початков (впрочем, это не обязательно).

В общем, если вы хотели добиться незаурядности, то шли этим путем. Десятки тысяч людей доказали, что он выведет к незаурядности.

Но если по этой дороге так легко шагать, если этапы так четко размечены, почему такой путь не выбирают еще больше людей? Дело в том, что это не единственный маршрут. Дорогу к незаурядности можно сравнить с горной тропой, которая гораздо уже, чем основная, изъезженная дорога.

По той, основной дороге прошли миллиарды людей, и поток их не иссякает; с каждым годом дорога становится все шире, утоптанней. Идти по ней легко, под ногами даже зеленеет травка; после

небольшого подъема начинается безопасный пологий спуск, по которому можно двигаться по инерции.

Звучит неплохо, и не нужно прилагать усилий.

Но, путешествуя этой широкой дорогой, вы не достигаете незаурядности. Вы доберетесь только до старости. Такой путь называется посредственностью.

Оба пути начинаются в одной точке и заканчиваются этапами уборки урожая и передачи опыта.

Основное различие в том, что на пути к незаурядности вы соберете богатый урожай и поможете другим найти дорогу к изобилию. Если же вы по инерции движетесь по пути посредственности, не осмеливаясь верить в то, что вы способны учиться, редактировать свою жизнь и добиться незаурядности, то собранный вами урожай не принесет радости ни вам, ни окружающим. Да, вы сможете делиться опытом, но не станете прожектором, освещающим другим дорогу к незаурядности, — вы станете сигнальным огоньком, помечающим скалы, о которые разбили свою жизнь.

Даже если у вас в доме не водятся привидения, а в подвале не стоит подозрительно большая печь, как в фильме «Предместье»^[3], люди все равно будут говорить о вас вполголоса. Такое случилось с моими старыми соседями: они настолько обозлились на весь мир, что принялись конфисковывать и заносить в особый каталог все мячики и «летающие тарелки», которые шлепались на лужайку перед их домом. Через несколько лет, когда соседские дети таким образом лишились чуть ли не всех игрушек, эти соседи подали на моего друга Марка в суд, где и представили все свои улики. Представляю себе лица присяжных, когда им показывали мячики с написанными на них датами.

Вы хотите заниматься подобным под конец жизни? Сбором улик в виде мячиков? Я тоже не хочу.

Почему же большинство людей решают пойти по посредственному пути? На самом деле они не принимают такого решения. Единственное, что требуется от человека на посредственном пути, — не умереть.

По окончании школы или колледжа вы, можно сказать, включаете нейтральную передачу. Конечно, скорость невелика, но вы расходуете мало бензина и худо-бедно продвигаетесь, если это можно назвать продвижением. Вы точно становитесь старше, а это ведь что-то значит, правда? С возрастом приходит мудрость? Не обязательно. Особенно если вы движетесь по инерции. В итоге вы катитесь прямо в могилу.

Посредственный путь легче, чем другой; он удобен, но в этом и заключается опасность. Я много лет двигался по нему, не отдавая себе в этом отчета.

А путь к незаурядности?

Он тоже опасен, но это правильная опасность. Без таких опасностей невозможны великие достижения. На этом пути вздымаются горы, стоят каменные стены и время от времени попадают драконы. Вы будете получать ранения, тысячу раз усомнитесь в своих мечтах, а ваш выбор направления подвергнется серьезным испытаниям. Но вы достигнете незаурядности!

И вот что самое приятное: я хочу сказать, что вы добьетесь незаурядности не «когда-нибудь», а прямо сейчас. Я бы никогда не написал в книге: «Через сорок лет вы соберете прекрасный урожай, только продержитесь несколько десятилетий». Я и сам не хочу так жить, и вас не собираюсь убеждать в правильности этой идеи.

НЕЗАУРЯДНОСТЬ ДОСТУПНА, КАК НИКОГДА РАНЬШЕ

Незаурядности сейчас можно добиться легче и быстрее, чем раньше. К этому привело сочетание трех определенных факторов. По уникальности это явление даже превосходит шторм, возникающий раз в сто лет, которого дождался персонаж Патрика Суэйзи, заядлый серфингист, в конце фильма «На гребне волны».

1. Пенсии пришел конец

Мама моего друга Люка 28 лет проработала учителем в одной и той же школе. Оттуда она собиралась уйти на пенсию. Ведь так было заведено раньше: вы работали в одном и том же месте, доверяя системе социального обеспечения, а затем уходили на пенсию с приличным

доходом, а ваш дом за десятилетия, прошедшие со дня его покупки, значительно вырос в цене. Но маму Люка уволили. И, как миллионы других людей в возрасте от 40 до 60 лет, она внезапно столкнулась с необходимостью решать кошмарную задачу — строить карьеру заново. По сути, в 55 лет она оказалась в положении двадцатилетних. И не только она. В 2011 году возраст 20% новых предпринимателей составил от 55 до 64 лет¹.

Рынок в конце концов восстановится, а идеалы — нет. Государство, работодатель, дом — не рассчитывайте, что они помогут вам уйти на покой в 60 лет с уверенностью в своем будущем. Кроме того, некоторые эксперты полагают, что пенсионный возраст со временем поднимется до 70 или 80 лет². Эта финишная линия находится на много лет дальше, чем та, которую пересек, например, бабушка моей жены. Это значит, что поколению, которому сейчас от 50 до 60 лет, придется начинать все сначала. А тем, кому сейчас от 30 до 50 лет, нужно настраиваться на совершенно другой финиш. Пенсии пришел конец.

2. Надежда правит бал

Знаете, сколько моих одноклассников по колледжу 1998 года выпуска реализовали проекты по строительству колодцев в Африке? А сколько при покупке куртки интересовались, какой процент от прибыли уходит на помощь Гаити? А сколько из моих бывших одноклассников носили обувь TOMS^[4]? Ответ на все эти вопросы — ноль. Люди хотели изменить мир, но когда-нибудь, а не прямо сейчас: об этом говорится в некоторых отличных книгах. В своей книге *Halftime* Боб Бьюфорд сказал послевоенному поколению: первую половину жизни вы провели с установкой на успех, а во второй половине пора ориентироваться на что-то значимое и стремиться изменить мир. Но если сегодня сказать двадцатидвухлетнему, что он сможет изменить мир после двадцати лет работы, он в ответ только рассмеется. В культуре произошли изменения, и поэтому поколения Y и X^[5] хотят делать нечто значимое сейчас, а не когда-то. Надежда правит бал.

3. Участником событий может стать любой

В 2000 году я заплатил дизайнеру 2000 долларов за создание моего сайта. Он брал плату постранично, научившись разрабатывать сайты по книге. По книге! Прелесть, правда?

Когда интернет только зарождался, мы думали, что он устранил всех посредников. Этого не случилось; он только создал новых посредников — программистов, дизайнеров и экспертов по социальным медиа. Но этому явлению скоро придет конец. Мамы зарабатывают миллионы на блогах. Подростки начинают собственный бизнес в Facebook. Люди строят целые империи на Pinterest. Специалисты есть и сейчас, но технологии наконец-то доступны всему населению. Участником событий может стать любой.

Я не футуролог, я ныннешник — да, я сам придумал это слово, но оно звучит лучше, чем «прямосейчасник». Те три фактора, о которых я говорил ранее, не маячат где-то на горизонте; они и есть горизонт для вас, меня и всех тех, кто желает уйти от посредственности.

В результате сегодня вы можете гораздо быстрее и чаще добиваться незаурядности.

Интернет-революция не завершилась, а только началась. И одно из ее величайших достижений — радикальное сокращение пути к мечтам.

Те пять этапов пути к незаурядности существовали много десятилетий, но достичь ее можно было в основном во второй половине жизни. Нужно было набраться опыта, заработать деньги или репутацию либо получить диплом в заведении, где носят аскотские галстуки и играют в сквош. Дорога к незаурядности растягивалась на десятилетия, и ее практически невозможно было сократить; тратить эти годы приходилось всем.

Но ситуация изменилась благодаря интернету, а в особенности социальным медиа. Просто нужно найти свою линию старта и не сворачивать с правильного пути.

В 2008 году я начал вести блог, сидя у себя на кухне. Он не мог похвастаться тщательно продуманным дизайном или фотографиями. Я был не настолько технически подкован, чтобы стать идеальным кандидатом для социальных медиа, и воспользовался бесплатным

шаблоном, который предлагал веб-сервис Blogspot. И даже сама идея блога не была оригинальной. Уже существовал блог под названием Stuff White People Like («То, что нравится белым»), который представлял собой сатирический взгляд на интересы и вкусы белокожих жителей США и Канады. Я подумал, что забавно будет создать похожий сайт, но о христианах. Так я и сделал, ожидая, что через неделю он мне наскучит и я займусь чем-то другим. Ведь я уже зарегистрировал на GoDaddy.com штук пятьдесят ужасных сайтов, и это ни к чему не привело. Например, WordNinja.com просто тихо скончался.

Я рассказал сотне друзей о своем блоге и начал писать забавные посты. На восьмой день существования блога его посетили 4000 людей из разных стран. Оказывается, мои сто друзей сообщили адрес блога ста своим друзьям, а те — еще ста друзьям. И так он оказался, например, у читателей из Сингапура.

Вы можете хотя бы приблизительно представить, каким образом тридцать лет назад я смог бы за восемь дней поделиться своими идеями с четырьмя тысячами человек, и при этом совершенно бесплатно? Что бы мне пришлось делать? Ходить по домам? Я бы стучал в дверь и говорил хозяевам: «Здравствуйте, у меня возникла интересная мысль: странно, что одни люди обнимают вас обеими руками, а другие — только одной. Как будто хотят сказать: “Вы мне, в общем-то, нравитесь, и я обниму вас одной рукой в знак признательности, но не стану увлекаться и обхватывать вас обеими руками”. Можно я зайду в гостиную и изложу вам другие идеи? А вы не против потом обзвонить своих друзей по телефону, который висит на стене у вас на кухне, и сказать им, что они могут меня пригласить, а я поделюсь с ними своими размышлениями? Кстати, у вас есть знакомые в других странах, например в Сингапуре? Не могли бы вы им тоже звякнуть? Спасибо!»

Конечно, так у меня ничего бы не вышло. И если бы это был единственный доступный мне способ добиться незаурядности, я бы до сих пор шел по посредственному пути. Еще несколько лет назад нам с вами лишь изредка выпадал шанс найти свой путь к незаурядной жизни. Оставалось лишь надеяться, что в молодости мы выбрали правильную дорогу, а в будущем нам улыбнется удача.

Проблема была не в том, что мы все выбирали посредственный путь. Никто не стремится к этому изначально, не говорит: «Я проживу шестьдесят пять лет как посредственность, а потом умру!» Но еще недавно дорога к незаурядности была настолько долгой и трудной, что большинство из нас не решалось даже ступить на нее. Или же мы безуспешно пытались найти способы как-то ее сократить.

Я и сам смотрел так на жизнь, пока в 2008 году не обнаружил, что дорога к незаурядности изменилась: теперь по ней можно было пройти гораздо быстрее, еще до появления морщин. Я начал с небольших шагов и со временем понял, что социальные медиа могут заметно ускорить мое продвижение.

Когда мой блог стал расти, я подумал, что на его основе можно написать книгу. Так как я уже десять лет шел по посредственному пути, то прибегнул к посредственному способу добиться ее издания. Я спросил друга, работавшего в большой церкви, не знает ли он кого-нибудь из большого издательства. Оказалось, что знакомая его друга работает в одном из крупнейших издательств мира. Он рассказал ей о моем замысле и спросил, не передаст ли она его издателям. Она согласилась, и вот что я услышал от нее в итоге:

«Сегодня утром я позвонила в издательство и рассказала о вашей идее. Честно говоря, они считают, что сейчас уже достаточно загружены. Они рекомендуют автору вести блог дальше и посмотреть, как много у него будет читателей. Может быть, ему стоит подумать об обращении в небольшое специализированное издательство, которое сможет уделить ему желаемое и заслуженное внимание, если это действительно то, чего он хочет.

Вряд ли вам понравится такой ответ, но сейчас они могут предложить только это».

Проще говоря, «нет».

Вот куда привел меня посредственный путь: все вполне объяснимо. Кем я себя вообще вообразил, чтобы писать книгу? Я никогда еще не писал книг. И не выступал с речами. Ничто в моей биографии не могло привлечь ко мне внимание как к автору.

Если бы я и дальше шел по посредственному пути, то предпринял бы очевидные меры, чтобы добиться издания своей книги. После тридцати я бы постепенно создавал себе имя. Я начал бы посещать писательские конференции, купил бы толстый справочник с адресами издательств и разослал бы тысячу экземпляров своей рукописи. Я вступил бы в кружок писателей и, может быть, разобрался бы, как самостоятельно издать некоторые из своих соображений в виде научных статей. После сорока я бы продолжил трудиться над рукописью, копить письма с отказами, отрастил бы бороду разочарованного писателя и надеялся, что в пятьдесят лет мои усилия окупятся сторицей. В шестьдесят с лишним я посадил бы внуков на колени, отложив курительную трубку из кукурузного початка, и рассказал бы им сорокалетний эпос «Как дедушка наконец добился издания своей книги». Эта история должна была бы научить их упорству.

Тьфу.

Это посредственный путь. Унылая картина, правда?

К счастью для меня и вас, мы живем в разгар революции. (Я редко прибегаю к этому слову. Когда какой-нибудь автор заявляет: «Это не книга, это революция!» — я знаю, что это просто книга.)

Социальные медиа дали мне возможность построить платформу, причем бесплатно. Пришлось потратить только время и усилия. Социальные медиа дали мне доступ к аудитории — общественную арену, на которой я смог оттачивать свои писательские навыки, сразу же получая отзывы из разных стран.

Социальные медиа предоставили мне возможность стать настоящим писателем не в пятьдесят лет, а гораздо раньше. И я ухватился за эту возможность обеими руками.

Через несколько месяцев мы с моим агентом снова подали в издательства предложение о публикации книги. Но на этот раз я включил в него информацию об аудитории своего блога: количество читателей, комментариев, поклонников в разных странах. И тогда разговор пошел совершенно по-другому.

Я перестал быть невидимкой, «темной лошадкой» с каким-то замыслом. Я был автором, о чьих умениях свидетельствовала аудитория, которую можно было измерить. В результате ко мне поступили

предложения от двух издательств. Угадайте, кто победил и выпустил мою первую книгу?

То самое издательство, которое когда-то от нее отказалось.

Моя история не особенная и отнюдь не самая впечатляющая. Компания Pebble Technology создала полностью настраиваемые в соответствии с требованиями заказчика наручные часы и через сайт www.kickstarter.com³ собрала с 68 тысяч желающих 10,2 миллиона долларов на их производство. Первый миллион компания собрала за 28 часов. А теперь представьте, как долго они искали бы 68 тысяч инвесторов без интернет-инструментов!

Разумеется, сейчас есть способы быстрее продвигаться на пути к незаурядности даже без использования социальных медиа. (Если вы решите к ним прибегнуть, обратите внимание на 10 основных советов, которые я даю в приложении А.) Разобравшись в маршруте, вы сможете сократить время, которое проводите в каждом из ключевых пунктов. Вы сможете срезать путь. Не обязательно ждать до пятидесяти лет, чтобы собрать урожай. Не нужно ждать до сорока, чтобы стать экспертом. Но и пуститься в новое путешествие можно не только в двадцать.

КОГДА-ТО МЫ ВСЕ БЫЛИ НЕЗАУРЯДНЫМИ

Незаурядность отнюдь не такая сложная или загадочная, как вам кажется: когда-то вы, как и все люди, были прекрасно с ней знакомы. В детстве.

Я вспомнил об этом однажды вечером, идя по коридору. Мои дочери чистили зубы — событие, обычно перерастающее в мировой кризис. Но в этот раз они не боролись за место над раковиной, а обсуждали изящную словесность.

Л. Э. (9 лет) сказала младшей, Макрей: «А ты знаешь, что тот человек, который написал “Твитсов”, еще написал “Джеймс и гигантский персик”?»

На что Макрей ответила: «Я знаю! Я так его люблю! Он здорово придумывает, совсем как я».

Совсем как я.

Сильно сказано!

Роалда Дала называют величайшим писателем нашего поколения. Он автор книги «Чарли и шоколадная фабрика»^[6]. Продажи его произведений исчисляются миллионами. Но шестилетняя Макрей считает, что они с ним умеют хорошо придумывать. Она уверена, что он ей ровня.

Когда-то вы тоже были уверены в чем-то подобном. Вы превращали палки в мечи, а грязные вьетнамки — в хрустальные туфельки. Вы лазили по деревьям, строили крепости и думали, что вам под силу стать доктором. Для вас не было ничего недостижимого.

Но со временем вы утратили эту способность.

Может быть, какой-то важный для вас человек заявил, что вы не способны достичь той незаурядности, о которой мечтаете. Когда моя подруга Лиз была в восьмом классе, она обожала танцевать, только этим и занималась. Но однажды мама сказала ей: «Ну ты же понимаешь, что из тебя не получится профессиональная танцовщица? Что это не твое?»

Как вы думаете, Лиз много танцевала после этого? Конечно, нет. В тот день она отказалась от своей мечты о незаурядности.

Я, как отец, понимаю искушение сказать ребенку нечто в таком роде. Вы же не хотите, чтобы ваша дочь впервые услышала о своем неумении петь от жюри в шоу талантов. Но при таком подходе к жизни возникает одна проблема. Когда родители, руководитель, учитель, супруг или друг говорят вам, кто из вас *не получится*, они предсказывают будущее, которое не способны контролировать. Они не знают, как будет выглядеть ваша жизнь в 25, 35 или 55 лет.

В десятом классе будущего знаменитого баскетболиста Майкла Джордана не приняли в сборную школы. А что если тогда отец отвел бы его в сторонку и сказал: «Ты ведь знаешь, что не попадешь в НБА? Ты понимаешь, что это не твое?»

Даже если мама никогда не говорила вам, будто ваши мечты слишком смелы, вы наверняка сами твердили это себе много лет, а то и десятилетий. Свою роль сыграли и возрастные особенности развития мозга.

В детстве ведущую роль играло правое полушарие. Именно эта часть вашего мозга поощряла любопытство, приключения и не боялась

постоянно спрашивать «почему?» и «почему нет?». Ваш мозг был таким в детстве, потому что вы стремительно учились. Вы изучали языки и законы физики. Неосторожность нужна была, чтобы постичь все это, даже если временами бывало больно: вы учились развиваться и жить вне материнской утробы.

Но с возрастом все большее значение стало приобретать левое полушарие. Оно начало говорить: «Это невозможно», «Над тобой будут смеяться» или «Не делай глупостей!» Левое полушарие мозга играет важную роль в мышлении; именно оно — тот голос, который предупреждает: не трогай горячую плиту; не прыгай с верхней ступеньки, изображая супергероя. Но, к сожалению, оно также способно очень логично и убедительно доказать, что его мнение — истина в последней инстанции. Взрослея, большинство из нас стали верить в утверждения левого полушария и в результате потеряли ощущение, что незаурядность ждет нас за поворотом. Вместо этого мы уверовали, что незаурядность — не для нас, что ожидать ее нелогично или по-детски несерьезно.

Однако есть и хорошая новость: мы можем вернуть себе эти по-детски искренние идеи величия. Но для этого мало действовать как ребенок. Вам, взрослому, известны некоторые вещи, которых вы в детстве просто не могли знать. И у вас есть навыки, которые ребенок не способен освоить. Я призываю вас мыслить, как думает моя дочь о знаменитом писателе, потому что восприятие действительно влияет на реальность. Но лучше всего то, что теперь вы можете применять этот образ мышления как взрослый. Дорога к незаурядности до сих пор открыта. А теперь вы, как взрослый, располагаете инструментами, которые позволят вам сразу же пойти по ней.

Нам всю жизнь говорили, что карьерный путь начинается в двадцать с лишним лет, а заканчивается где-то за шестьдесят. Но это уже не единственно возможная временная шкала. Более того, она перестала быть стандартной.

Теперь возраст не основной фактор, определяющий ваше местонахождение на карте. В жизни главным становится уже не фактический возраст, а тот, которому вы решили соответствовать.

Если вы в 45 лет решили сменить профессию, поняв, что нынешняя вам не нравится, то вы возвращаетесь в 20 лет. Пришло

время старта.

Если вам 33 года и вы еще не нашли дело, которое увлекло бы вас по-настоящему, то вам еще нет тридцати. Пришло время старта.

Если вы в 52 года начинаете новую карьеру, потому что ваша прежняя работа (а то и целая отрасль) исчезла, вам снова двадцать. Пришло время старта.

Если вам двадцать два — все очевидно, правда? Вам действительно двадцать два. Пришло время старта.

Сколько б вам ни было лет, каким бы ни был ваш социальный статус, все сводится к одной простой истине: нужно начать.

2

СТАРТ

В ТРЕТЬЕЙ ГЛАВЕ МЫ РАЗБЕРЕМСЯ СО СТРАХОМ, а пока что вам нужно знать одно: страх противоречит сам себе.

Страх обычно использует аргументы в пользу обеих точек зрения, и вам уже нечем ему возразить. Вот два совершенно противоположных его соображения: «Даже и не пробуй стремиться к своей мечте» и «Когда будешь стремиться к мечте, делай всё сразу».

Видите, какой абсурд? «Не делай этого! Не делай! Нет!» — вопит страх. Если же вы игнорируете эти крики, страх меняет тактику и принимается орать: «Делай всё сразу! Делай всё сразу!»

Оба эти заявления — чистое вранье.

Нельзя стоять одной ногой на дороге к посредственности, а другой — на пути к незаурядности, вам нужно избавиться от боязни. К счастью, имеется прием борьбы с противоречиями страха.

Просто начните.

Старт будет скромным: сначала один шагок, потом другой. Эти шажки можно сравнить с крохотными стаканчиками, в которых раздают дегустационные образцы замороженного шоколадного йогурта: вы не прочь съесть сто таких стаканчиков — целое ведро йогурта, пока раздающие не спохватятся.

Вам просто нужно начать.

Старт — единственный момент, когда решение зависит только от вас, вы сами решаете, когда начать.

А финиш? Не стройте иллюзий: от него вас отделяют месяцы, а то и годы. Вы встретите десятки людей, которые повлияют на ваш финиш. На дороге к незаурядности вас ожидает множество возможностей, переживаний и трудных задач. Вы столкнетесь с утесами, бурными реками и непроходимыми зарослями, о существовании которых и не подозревали. Вы подниметесь на горную вершину, которая превзойдет самые смелые ваши мечты, и посмеетесь, вспомнив, как возомнили, будто можете спланировать финиш.

А старт? Вот его-то вы определяете самостоятельно.

Подтверждений той истины, что финиш нельзя предсказать, можно найти множество — куда ни глянь. Возьмем для примера Segway. Помните эти электросамокаты? Предполагалось, что с их появлением способ передвижения по улицам изменится навсегда. Один эксперт заявил: «Когда люди хорошо познакомятся с этим устройством, их не придется уговаривать планировать города по-другому, с учетом такого способа передвижения. Это случится само собой».

Заявление поистине сумасшедшее! Ведь наш эксперт не сказал: «Строители будут проектировать дома с его учетом». Он заявил, что это устройство окажет соответствующее воздействие на планирование городов. То есть Segway должен был повлиять не на дома или улицы, а *на целые города!* Кто же автор этого безумного утверждения? Некий Стив Джобс. Казалось бы, уж он-то должен был правильно предсказать, каким будет финиш, но не смог¹.

То же самое относится к книгоизданию. Кэтрин Стокетт, автор будущего бестселлера «Прислуга»^[7], получила от издательств 60 отказов. Шестьдесят разных редакторов заявили: «У этой книги перспектив нет»².

И все они ошибались.

Как и мой друг Тим (я изменил его имя, потому что мой рассказ его смутит).

Он сам автор и пишет похвальные рецензии на каждую книгу, которую ему присылают. За последние два года он одобрил, наверное, книг сорок. Он ни разу ни об одной не высказался отрицательно. Наконец, в 2011 году ему попала книга, которую он посчитал слишком сентиментальной. Он не захотел, чтобы его фамилия стояла под отзывом на обложке, и отказался писать рецензию. Знаете, как называлась эта книга?

Heaven is For Real^[8].

Было продано более 10 миллионов экземпляров этой книги, а компания Sony приобрела права на ее экранизацию.

Мой друг Тим мог бы сообщить свое имя десяти миллионам читателей, которым нравятся книги вроде тех, которые пишет он сам. Но он не предвидел такого финиша.

И вы не сможете спрогнозировать собственный финиш.

Точно предсказать его невозможно. И одна из причин заключается в том, что зачастую дорога к тому времени, когда мы добираемся до ее конца, радикально меняется. Такое случилось и со мной.

Я ВЫСТУПАЮ В НОВОСТЯХ

Дело было в полночь. Я нервно ходил взад-вперед по нью-йоркскому гостиничному номеру, стараясь зазубрить пять названий, которые пару часов назад мне продиктовали по телефону. Если бы следующим утром я забыл их или произнес неправильно, об этом узнали бы миллионы.

«Смотри, чтобы твое интервью не вошло в подборку “Самые смешные видео недели”», — напутствовала меня жена, когда я вылетал из Нэшвилла.

Я и сам этого боялся. Через пять часов мне предстояло появиться в качестве гостя в программе новостей, которую смотрят по всей стране. А что если я споткнусь? Или меня стошнит в рукав пиджака? Или я так вспотею от страха, что соскользну с дивана на пол? Ведущему придется прокомментировать мое внезапное исчезновение из кадра: «Я-то думал, что это Гэри Бьюзи^[9] дает странные интервью, но Джон Эйкафф его переплюнул».

А тут еще эти пять названий компаний, в которых на тот момент были вакансии. Продюсер хотел, чтобы я поговорил об этих компаниях. Проблема была в том, что я совершенно ничего о них не знал.

Прошло несколько часов. Я сидел на диване в гриме, под прицелом четырех камер, каждая размером с небольшой автомобиль. Рядом сидели невероятно красивые ведущие: мужчина был похож на актера Райана Рейнольдса, только еще привлекательнее, а женщина в свободное время могла бы подрабатывать супермоделью. Она и задала мне вопрос: «А в каких компаниях сейчас есть вакансии?»

Я отбарабанил эти пять названий без единой запинки. Будь я спортсменом, такое выступление потянуло бы на олимпийскую медаль. Уф! Худшее уже позади. Но тут она спросила: «А какие вакансии они предлагают?»

Что-что? Какие вакансии? Откуда я знаю! Я вообще только что узнал об этих компаниях!

К сожалению, выступая в новостях в качестве эксперта, который помогает людям найти работу их мечты, нельзя ответить: «Понятия не имею. Надеюсь, что это хорошие вакансии. Жарковато здесь, правда? А вы оба такие симпатичные!»

Замерев, как ослепленный фарами олень, я, наконец, заморгал и выдал единственную мысль, которая у меня возникла: «Вакансии всех уровней: от низших до руководящих должностей».

Ура! Я одним махом охватил весь диапазон. И наверняка попал в яблочко: должна же хотя бы одна из этих компаний искать уборщика, а другая — человека, который носит брюки со стрелками и ездит на машине с рулем, отделанным красным деревом. Я удачно избежал опасности — по крайней мере, так мне казалось до следующего вопроса ведущей:

«А если я не живу в одном из штатов, где находятся эти компании, как мне узнать об этих вакансиях?»

Вы это серьезно? Мисс, вы меня убиваете! Откуда я знаю? Я даже не знаю, в каких штатах находятся эти компании. Может, мы с вами ходили в один колледж? Дело в этом, да? Я чем-то обидел вас там, и вы, как в плохой мелодраме, полтора десятка лет вынашивали планы мести, и вот настал ваш звездный час. Я сижу здесь накрашенный (это, кстати, неожиданный побочный эффект написания книги), меня показывают на всю страну, а вы наносите мне удар за ударом!

Ну ладно, я отвечу.

«Лучший способ найти информацию о вакансиях — зайти на сайт компании. Это будет оптимальным решением».

И на этом все закончилось. Я не ударил в грязь лицом, хотя, конечно, ответ мог быть лучше. Я ведь, по сути, сказал: «Google. Вам нужно поискать их в Google, мисс».

Пример смыл с моего лица тональный крем, я вышел из студии и уселся в лимузин. По пути в аэропорт подумал: *именно так я представлял себе будущее, начиная вести свой блог.*

Когда я писал на кухне свой первый пост из 200 слов, я знал, что через четыре года смогу обратиться с экрана к миллионам людей. Хотя

к 2007 году я не произнес ни одной речи, я знал, что в 2011 году буду выступать перед аудиторией в 80 тысяч человек. Я знал, что напишу четыре книги и в конце концов буду вынужден брить переносицу, потому что со сросшимися бровями плохо смотрюсь на фотографиях.

Ведь все произошло именно так, как я планировал?

Как бы не так!

Бумажная работа, которой я десять лет занимался в офисе, не дала мне никакого представления об изменениях, которые должны были произойти после моего старта. Было непонятно, к чему все это приведет и каким будет финиш. И я очень рад этому; по правде говоря, сюрпризы, которые преподносит жизнь, всегда лучше, чем наши прогнозы.

Для меня такими сюрпризами стали издание книги, переезд в Нэшвилл для работы с Дэйвом Рэмси и постройка двух детских садов во Вьетнаме. Я бы солгал, заявив, будто все это я тщательно планировал по мере своего профессионального роста. Лучшее, что со мной случилось за последние пять лет, я не планировал.

Но именно я сделал первый шаг, пересек линию старта. Именно я сказал: «Посмотрим, к чему это приведет!»

Вам придется испытать это напряжение. Вы должны хорошо подготовиться к старту, все тщательно продумать и действовать сосредоточенно. Нужно начать. А потом, когда возникнет сюрприз, вам потребуются достаточная смелость и подготовка, чтобы правильно отреагировать на него.

Звонок Дэйва с предложением войти в его команду не застал меня врасплох. К тому времени я два года общался с представителями его компании. Я уже шел по своему пути: находил заказы как оратор, писал первую книгу и стремился самостоятельно научиться всему, чему только мог. Мой старт уже состоялся.

И когда Дэйв предложил мне работу, передо мной открылась новая тропа, на которую я был готов свернуть. С момента старта прошло два года, и я охотно поспешил к новому этапу своего путешествия.

**НЕ ПЛАНИРУЙТЕ СВОЮ ЖИЗНЬ ТАК, КАК Я РАНЬШЕ
ПЛАНИРОВАЛ СВОИ ВЫСТУПЛЕНИЯ**

Однажды я услышал ужасные отзывы о своих выступлениях. Это случилось в Атланте, когда я произносил речь на двух студенческих конференциях перед пятью тысячами человек. Организатора конференций звали Ленни, и он сказал, что должен обсудить со мной отзывы зрителей.

Кошмар в том, что зрители были правы.

По словам Ленни, 10–15 зрителей сказали, что я «не увлечен» своей темой. По их словам, моя речь прозвучала как заученные реплики, и было непохоже, что все, о чем я говорил, меня действительно волнует.

Услышав это, я на несколько секунд потерял дар речи. Мне нравятся отзывы в духе «Вы незаурядный оратор. Настолько незаурядный, что в это с трудом верится. Вам не нужны прожектора, потому что сцену освещает сияние вашего величия». Увы, в тот раз отзывы были другими.

Зрители решили, что я халтурю. Они считали, что я произношу заученные слова.

Как ни грустно, они были правы.

Тогда я репетировал свои речи по 8–10 раз перед каждым выступлением. Стоя у себя в кабинете перед окном, выходящим на соседний ресторан, я устраивал прогон за прогоном. Я репетировал снова и снова, пока каждая фраза сорокапятиминутной речи не отскакивала от зубов.

Я оттачивал жесты, отслеживал время и даже выдерживал паузы, чтобы дать время посмеяться невидимым зрителям (они наверняка считают меня большим шутником!).

Такие репетиции были нужны, чтобы во время выступления полностью держать ситуацию под контролем. Я так боялся допустить ошибку, что держал свою речь в ежовых рукавицах. Я отточил ее до мельчайших деталей, посекудно. Никаких неожиданностей.

Ленни уловил это и дал мне совет: «Джон, твои речи так отрепетированы, что в них нет места спонтанности. А ведь лучшее в речи — момент, когда появляется нечто совершенно новое. Когда происходит что-то неожиданное и в этом участвуют и аудитория, и оратор. Связь между вами возникает тогда, когда вы ощущаете, что

вместе отправляетесь в путешествие, создаете что-то сообща, и никто не знает точно, к чему вы придете, но понимаете, что попадете туда вместе».

Чтобы так выступать, нужно мужество, которого у меня тогда не было. Оно нужно и для первого шага по пути к незаурядности.

Посредственность встречается так часто, потому что она знакома и привычна. Мы все знаем, как делать что-то посредственно. 99 процентов жителей Земли действуют посредственно. Это избитая дорога, решения на которой очевидны, а следующие шаги совершенно ясны.

Незаурядность? А вдруг на этом пути вас поджидают опасности? А вдруг там, в лесу, водятся драконы? (Забегу вперед: да, водятся.) Вас ожидают туманные рассветы и мрачные вечера. Иногда вы не сознаете, каким будет следующий ваш шаг — пока не сделаете его.

Посредственность предсказуема, а незаурядность — штука рискованная. Оказавшись перед выбором — стать незаурядным или оставаться посредственным, — большинство из нас выбирает то, что нам известно и привычно. Да, идея увлекательного подхода к незаурядности нам импонирует, но чаще мы по привычке пытаемся до мелочей продумать все последующие шаги, чтобы дорога была такой же безопасной и предсказуемой, как и посредственный путь.

Нам хочется спланировать дорогу к незаурядности, обговорить, какой будет наша жизнь через десять лет. Мы стремимся подготовить каждый шаг — все ради того, чтобы исключить ошибки или провалы. Но когда мы задаем своим жизни и целям столь жесткие рамки, то не даем сюрпризам никаких шансов.

У нас не остается времени на сюрпризы, они не входят в наши планы. В нашем распорядке нет промежутков, где они могли бы возникнуть. Мы хмуримся, когда нас отрывают от работы, ворчим, встретив у почтового ящика разговорчивого соседа, и ругаемся, если что-то ненадолго отвлекает от выполнения ежедневных планов.

Но сюрпризы — характерная особенность пути к незаурядности. Этот путь ничем не похож на городской квартал, методично спланированный архитекторами. К незаурядности ведет извилистая немощеная дорога, где за каждым поворотом вы сталкиваетесь с чем-то новым. Так что давайте оставим на карте место для сюрпризов.

ЭТА ИДЕЯ ОБОШЛАСЬ МНЕ В 2310 ДОЛЛАРОВ: ПОЖАЛУЙСТА, ПРОЧИТАЙТЕ ВНИМАТЕЛЬНО

Если бы первый шаг к незаурядности давался легко, все уже шли бы по этому пути. Дорога к посредственности опустела бы, и только посредственный ветер гонял бы по ней посредственные шары перекати-поля.

Но первый шаг непросто, и одна из трудностей — в том, что нужно привыкнуть к противоречиям, уживаться с ними. Ведь вы должны быть:

**реалистом и мечтателем
практичным и непрактичным
логичным и нелогичным**

Нужно смотреть на свои нынешние обстоятельства с беспощадной честностью, а на будущие — с безумной непрактичностью.

Если вы не привыкнете к этим противоречиям, не примете их и не заставите работать на себя, то в итоге украдете деньги у церкви, в которую ходила ваша бабушка.

Именно это произошло со мной.

Шесть лет назад мне наскучила моя работа. Немного предыстории: я сделал неразумный карьерный ход, провалив работу в Home Depot^[10], и в итоге оказался в компании After Hours^[11]. Название наводит на мысль, будто это заведение с увеселяющими клиентов танцовщицами, но, уверяю вас, это не так. Хотя, учитывая мой «зеленый пояс» в кэмпо^[12], я мог бы в свободное время подрабатывать в подобном заведении вышибалой.

На самом деле компания After Hours предлагала напрокат мужскую одежду для торжественных мероприятий, в частности смокинги. Итак, после позиции одного из ведущих копирайтеров для известного по всей стране бренда, стоившего миллиарды, я стал писать рекламные тексты, убеждая подростков брать напрокат брюки для выпускного бала. Bravo!

В ходе своей отнюдь не блестящей карьеры в After Hours я решил открыть собственное рекламное агентство. У меня уже был опыт

работы в одном из них, и я подумал: *а что тут сложного?* Так что я открыл агентство, взяв в партнеры своего знакомого — мы ходили в одну церковь. Мы заказали кучу визиток с нашим логотипом, немного похожим на логотип мультсериала «Громовые коты», зарегистрировали компанию и принялись искать клиентов.

Мечты у нас были смелые: вырасти в огромное агентство с сотнями клиентов (поэтому мы заказали тысячи визиток). Ну а теперь-то что? Следовало убедить кого-нибудь платить нам за работу, которую, по нашему мнению, мы могли выполнять.

Первым нашим клиентом стала церковь в городе Шарлотт. Мой отец — пастор, так что я разбирался в этой области. Мы смогли убедить невероятно доброжелательную представительницу церкви, что наша новая компания сможет создать для них первоклассный сайт. Мы составили впечатляющее предложение и договорились выполнить эту работу примерно за 30 тысяч долларов.

Проявив понятную мудрость, церковь не выплатила нам всю сумму сразу, первый платеж составил около 12 тысяч.

И мы взялись за работу. У церкви уже были тысячи разрозненных страниц в интернете, и я составил крайне запутанную карту сайта, пытаюсь с ними разобраться. У молодежной секции был собственный сайт, у пожилых прихожан — свой раздел; казалось, в эту неразбериху добавили свою страницу все, у кого был доступ к компьютеру. Я изо всех сил попытался разобраться в этом, а потом передал проект своему партнеру.

Из последнего абзаца складывается впечатление, будто я повел себя порядочно.

На самом деле я бросил проект, оставив партнера в затруднительном положении. Проект лежал в руинах, и я решил, что, может, моему партнеру каким-то чудом удастся с ним справиться.

Через несколько месяцев я начал потихоньку понимать, почему это я оказался в столь непростых обстоятельствах. А именно: я не умел управлять компанией. Я никогда не создавал сайтов. У нас с партнером не было никаких навыков веб-дизайна.

Пережив много беспокойных ночей, мы решили прекратить эти мучения и вернуть церкви остающиеся деньги. (Часть мы уже

заплатили студии веб-дизайна, чтобы она исправила третий из перечисленных выше фактов.)

Тем временем мой партнер переехал с семьей в другой штат, и я терпеливо ждал, пока наша проблема превратится в неприятное воспоминание. Но она все не исчезала — как безногий зомби, который упорно ползет за вами.

Церковь чека не получила. Финансами полностью распоряжался мой партнер; я снова и снова звонил ему, он не брал трубку. Я возненавидел мелодию его автоответчика — песню Джона Майера «Мы ждем, пока мир изменится».

Наконец я дозвонился, и партнер согласился перевести деньги на следующее утро. Через два дня, когда я был на работе, мне пришло голосовое сообщение: «Джон, здравствуйте, это Сара! Надеюсь, у вас сегодня все хорошо. Банк вернул чек, который вы нам послали, потому что на счету нет средств. Перезвоните мне, пожалуйста».

Какая мерзость!

Банк вернул наш чек церкви, куда моя бабушка ходила тридцать лет!

Счет опустел, деньги исчезли. Их потратил мой партнер.

Как же это случилось? Все до боли просто. Я нарушил собственное правило: не стал смотреть на свои нынешние обстоятельства с беспощадной честностью, зато в будущее заглядывал с безумной непрактичностью.

Второе у меня получилось, да. На все сто! У меня были смелые, безумные, непрактичные мечты о будущем. (Помните, какую кучу визиток мы заказали? Основная часть до сих пор валяется у меня в гараже. Став богатым и знаменитым, я продам их на eBay за миллионы!)

Причина моей неудачи — а в будущем и вашей, если вы не проявите осторожности, — в том, что я с безумной непрактичностью взирал не только в будущее, *но и на свое настоящее*.

Это была моя основная ошибка. Если бы я с беспощадной честностью посмотрел на свои нынешние обстоятельства, то понял бы:

1. Я не очень хорошо знал этого человека, всего лишь встречался с ним в церкви. Мы были знакомы всего полгода. Мы вложили в

наши отношения недостаточно времени и усилий, и было неразумно доверить партнеру полный контроль над всеми финансами нашего рекламного агентства.

2. Я не уделял достаточно времени агентству. У меня уже была работа на полную ставку, жена, дети и много других обязательств.
3. У меня совсем не было упомянутых выше навыков, необходимых для успеха этого проекта.

Если бы я в самом начале признал все это и честно посмотрел на свое настоящее, это не означает, что я не открыл бы агентство. Вовсе нет. Это весьма распространенное заблуждение: якобы, если вы честно смотрите на свое настоящее, то не станете питать надежды на будущее, а практичности не место в мечтах.

Честный взгляд на обстоятельства не помешал бы мне стремиться к мечте, но не позволил бы гнаться за неправильной мечтой. Я бы взялся за другой проект. Я сказал бы представителям церкви: «Мы новички в этом деле; может, мы сделаем для вас пробный проект? Что-нибудь небольшое, например новый сайт для секции дошкольников? Если получится хорошо, мы сможем поговорить о более масштабном проекте».

Я бы обсудил с наставниками и друзьями трудности, которые могут возникнуть, когда два мало знакомых человека начинают совместный бизнес. Размах и смелость моих мечтаний о будущем не изменились бы ни на йоту, но поменялось бы мое настоящее. Мой старт выглядел бы иначе.

Та представительница церкви в итоге отнеслась ко мне с невероятной добротой. Она была так же расстроена исчезновением денег, как и я, но сказала, что я не обязан возвращать оставшиеся средства. Но мы с женой решили, что это неправильно, и послали церкви чек на 2310 долларов. Может быть, для кого-то из вас это карманные деньги, на которые вы покупаете кашемировые носки, чтобы побаловать себя; но для семьи Эйкафф это не мелочь.

В таких случаях говорят: «Беда намучит, беда научит!» Это правда, но так учиться не хочется. Если бы у меня был выбор — потерять 2310 долларов и усвоить полезный урок или усвоить его, не теряя этой

суммы, — я знаю, какой вариант я бы выбрал. Я умоляю вас: не повторяйте моей глупой ошибки.

МЕЧТАЙТЕ ЧЕСТНО

Проявляйте беспощадную честность, отвечая на вопрос из первой главы: «Где я сейчас нахожусь?» От честного ответа на этот вопрос зависит ваша карьера, а может быть, и вся жизнь.

В книге «От хорошего к великому»^[13] Джим Коллинз рассказывает историю Джима Стокдейла, офицера ВМС США, который во время войны во Вьетнаме восемь лет провел в плену и подвергался постоянным пыткам. Коллинз спросил у Стокдейла, какие солдаты не доживали до освобождения. Стокдейл сказал:

Ответ простой: оптимисты. Это они говорили: «Нас выпустят к Рождеству!» Рождество наступало и проходило. Тогда они говорили: «Мы выйдем отсюда до Пасхи!» Пасха наступала и проходила. А потом День благодарения, и опять Рождество. И они умирали от горя.

Это очень важный урок. Вы никогда не должны терять уверенность в том, что в конечном счете у вас все получится. Но эту уверенность ни в коем случае нельзя путать со способностью смотреть в лицо самым неприглядным фактам вашей нынешней реальности³.

Избегайте соблазна поверить в то, будто честная оценка нынешней ситуации помешает вам мечтать с размахом. Ни в коем случае не уподобляйтесь некоторым моим знакомым, которые заявляют: «Я набрал кредитов на обучение на 100 тысяч долларов, но притворюсь, будто я никому ничего не должен, и буду просто мечтать о будущем!» Честный взгляд на нынешнее положение превращает это положение в трамплин для прыжка в будущее, а не в тюрьму, где нет свободы действий. Если вам нужно платить по большим счетам, поначалу придется идти на большие жертвы.

Если вы решили завести пять детей в первые десять лет брака, потом не говорите им: «Папа хочет помечтать. Я уйду с работы, открою ферму для выращивания экологически чистой редиски и буду жить как девятнадцатилетний холостяк без обязательств». Честно

смотрите на свое настоящее и подружитесь с ним; я сам должен был бы так подойти к созданию рекламного агентства.

Но так поступать непросто, потому что в обществе бытует противоположное определение мечты. Вам будут говорить: «Пусть вас ведет вера» или «Следуйте за мечтой, и вселенная откроет перед вами двери там, где раньше были глухие стены». Такие высказывания прекрасно смотрятся на кружках, но процент их реализации чудовищно мал. В лучшем случае эти идеи на самом деле означают «Не стройте планов», а в худшем — «Откажитесь от своих нынешних обязательств».

Первое можно увидеть в миллионе колоритных и вдохновляющих, но, по сути, пустых высказываний на сайтах Pinterest и Facebook. А второе — в песнях, например, «Испытание подлодки Уолта Грейса, январь 1967 года» Джона Майера.

Это красивая песня и отличное доказательство того, что Джон Майер — превосходный поэт (хотя его песни не годятся для заставок голосовой почты). Он поэтично описывает жизнь Уолта Грейса — человека, который «отчаянно ненавидел то место, где жил». Уолт решает сконструировать подводную лодку на одного человека у себя в подвале; «Махнув рукой на этот мир, вы знаете, что следующий должны найти сами». Уолт, несмотря ни на что, создает свою подлодку и доплывает в ней до Токио. На это ушло много недель, но получилось ведь! Ура, мечта осуществилась! Но есть одна проблема: жена и дети Уолта. Песня превозносит его как мечтателя, но в реальности мы сказали бы, что он уклоняется от родительских обязанностей. Когда Майер поет: «Его жена сказала детям, что он сошел с ума», практически невозможно не заметить, как грустна эта картина: человек «махнул рукой» на мир, в том числе на жену и детей, и построил «самодельную подлодку на одного»⁴.

Общепринятое определение мечты зачастую поощряет невероятный эгоизм. Если следовать ему, нужно игнорировать всех, кого вы любите; работать над личным увлечением в глубинах подвала; пуститься в приключения в одиночку, а через много недель сообщить близким, что вы, оказывается, живы.

Подобный сюжет так часто встречается в популярной культуре, что мы начинаем верить, будто мечтать или идти по дороге к незаурядности — эгоистичный по своей сути замысел. Можно подумать, у вас только два варианта: отказаться от всех обязательств и следовать мечте либо смириться с посредственной жизнью, чтобы выполнять свои обязательства.

А что если существует все же третий вариант, когда можно выполнить все свои обязательства, даже если при этом вы полностью меняете свою жизнь, а заодно и мир?

Что если можно стремиться к мечте со всей серьезностью и при этом не пренебрегать семьей и не быть плохим работником?

Что если вы могли бы начать уже сегодня?

И вы можете это сделать, в каких бы обстоятельствах сейчас ни находились. Но для начала вам нужно преодолеть Великую стену.

(P. S. В конце книги я привожу рекомендации по практическим действиям к каждой главе — начиная со второй. Я решил не включать их в основной текст, чтобы не прерывать плавного повествования. Возьмем предыдущий абзац: правда, удачная получилась фраза про стену? Прямо в стиле мюзикла «Продавцы новостей»^[14]: «Открой ворота и лови день!» А описание практических действий разрушило бы все впечатление. Ладно, пора заканчивать это лирическое отступление.)

3

ЧЕГО ОЖИДАТЬ НА СТАРТЕ

ПИСАТЬ ЭТУ КНИГУ БЫЛО БЫ ГОРАЗДО ПРОЩЕ, если бы я смог в общих чертах рассказать, как обнаружил свою цель. Я бы прибегал к таким словам, как «движущая сила жизни» и «судьба». Я бы вставил пару фраз-перевертышей из числа тех, которые так любят мотивационные спикеры вроде меня: «Не просто осмеливайтесь мечтать, а мечтайте о смелости!» Я бы придумал некую фишку: например, носил бы пиджак, к которому зачем-то пришит капюшон, и часы, продающиеся исключительно на юге Норвегии. Потом для раскрутки книги я проехался бы по стране, предлагая советы по саморазвитию, похожие на указания по применению шампуня:

Найдите свою истинную цель
Станьте своей истинной целью
Живите своей истинной целью
При необходимости повторить

Хочу сразу же подчеркнуть, что вовсе не считаю, что подобные методы ниже моего достоинства. Я люблю такие книги: в них все четко и понятно. Я тоже пытался написать такую книгу — с указаниями, как обрести свою цель, но все время натыкался на одну большую проблему.

К сожалению, у меня нет красивой истории о том, как я нашел свою цель. Как вы уже знаете, я как-то побывал во Вьетнаме, и эта поездка могла бы стать ярким примером поиска цели — в особенности потому, что Вьетнам не входит в тройку тех стран, где модно «находить себя» (Италия, Англия, Франция). Но не нашел я там своей цели.

Мы с женой собрали с помощью читателей моего блога пожертвования на 60 тысяч долларов. Эти деньги предназначались для

строительства двух детских садов во Вьетнаме. Мы приехали, когда все работы были завершены. В жаркий ноябрьский день, после упомянутой выше встречи с французскими мотоциклистами, мы выгрузились из старого «лэнд-круизера» у одного из этих детсадов.

Нас встретили сотни смеющихся детей, десятки родителей и несколько куриц: все они собрались на торжественную церемонию открытия. Там был и министр образования; он сразу же сообщил мне, что я похож на принца Уильяма. Он, наверное, имел в виду «худой и бледный», но я плохо говорю по-вьетнамски, так что предположу, что он хотел сказать «высокий и величественный».

Прежде чем пройти через ворота, я остановился и посмотрел на здание. В нем было шесть комнат, пристройка с кухней и туалет. Я еле сдержался, чтобы не выпалить: «В Америке за тридцать штук не купишь даже приличную “тойоту”!»

Я был потрясен тем, что какие-то совершенно не знакомые мне читатели блога помогли мне построить настоящий детский садик. Я наслаждался этим моментом, он так и просился на мотивационный постер.

Но вдруг у меня в голове возник вопрос. Именно из-за него я никогда не смогу стать тем, кто указывает вам, как найти цель в жизни:

А как я-то оказался в такой ситуации?

Честно говоря, ответа я не знал.

Я мог бы оглянуться назад, обозреть прошедшие годы и задним числом объяснить все события, но на самом деле я не знал, как оказался на горе во Вьетнаме.

Я не знал, как случилось, что читатели блога вместе изменили жизнь целой деревни, о которой раньше и не слышали.

Я не знал, как я оказался на другом конце мира, сидя за столом и слушая песню, которую пели дети: они благодарили нас за садик, куда теперь могли ходить.

Не было ничего такого. Не было у меня сформулировано никакой цели, которую я потом мог бы воплощать. Иначе я бы написал тогда на доске: «Вьетнам», потом «Нэшвилл и Дэйв Рэмси», добавил бы: «Написать три книги», и затем начал бы продуманное движение к четко обозначенной финишной черте и пересек бы ее именно таким образом, как планировал с самого начала.

На самом деле все было не так. По правде говоря, у большинства людей все тоже происходит не так. И когда мы говорим «поиск своей цели», перед нашим мысленным взором встает нечто расписанное четко и ясно — а все потому, что у большинства из нас имеются следующие ложные представления о целях:

Все, кроме вас, точно знают, в чем заключается их цель

Я не знаю точно, в чем моя цель. У меня есть примерное представление о ряде занятий, которые я считаю незаурядными, но своей идеальной цели я не знаю. Ну вот, один миф уже развенчан. (Надеюсь, остальные падут так же легко.)

У вас будет только одна цель

Я считаю, что в этом виноваты фильмы о любви, в которых главный герой спешит в аэропорт за своей единственной половинкой. Согласно этому заблуждению, у вас только одна цель, и вы «поймете, что это она, когда ее увидите». А чтобы до вас точно дошло, начнется фейерверк и зазвучит песня Наташи Бедингфилд^[15]. Полная чепуха!

Свою цель нужно найти к 22 годам

Конечно, вы успеете ее найти. И ваши результаты SAT-теста^[16] на подготовленность к колледжу тоже очень важны. Мне уже 37 лет, но результаты того экзамена то и дело всплывают в разговорах. Похоже, именно они интересуют всех в первую очередь. Мне постоянно твердят: «У вас отличный опыт работы, впечатляющее резюме, хорошие рекомендации, но если я скажу: “Оранжевый по сравнению с гаечным ключом — все равно что синий по сравнению с...”, что это для вас значит?» Большинство людей к 22 годам еще не успевают разобраться, какая у них цель.

Цель мгновенно меняет всю вашу жизнь

Когда вы найдете свою цель, ваша походка станет энергичнее, цвета будут казаться ярче, даже у еды будет другой вкус. Например, если вас

раздражают мелкие зернышки в клубнике (хотя многие их вообще не замечают), вам больше не придется о них беспокоиться. Как только вы найдете свою цель, все изменится, включая ощущения при поедании клубники.

Прежде чем пересечь линию старта, вы должны знать, каким будет финиш

В книге Стивена Кови «Семь навыков высокоэффективных людей» говорится, что вторая привычка — «С самого начала помнить о конце»^[17]. Я полностью с ним согласен. Помнить о конце полезно. Но мы несколько видоизменили эту мысль: «С самого начала определите конец раз и навсегда». То есть, прежде чем сделать хотя бы один шаг, вы должны точно знать, каким будет ваш последний шаг. Это самое большое заблуждение, связанное с поиском цели.

Из-за этих заблуждений большинство из нас забывает нечто крайне важное.

Цель — не окончательная точка путешествия.

Пытаться найти свою цель в жизни — одно из самых неблагоприятных занятий. Ничто не наносит большего вреда, чем попытки «найти свою цель», «разобраться, какая у тебя мечта», или «назвать свое увлечение».

Как бы ни назывался этот процесс, он представляет собой пустую и бесполезную трату времени. А причины таковы:

Вы испытываете огромное напряжение

Итак, сейчас вам нужно всего лишь сесть, положить перед собой чистый лист бумаги или пустой ежедневник и придумать единственную идею, которой будете следовать до самого конца жизни? Замечательно.

Цель становится вашим идиолом

Как только я найду свою цель, все остальное в моей жизни встанет на свои места, заботы исчезнут и каждое утро я буду вскакивать с постели

с надеждой в сердце и с блеском в глазах.

Цель парализует вас

Пока вы не найдете свою единственную истинную цель, вам нельзя браться ни за что другое. А как только вы найдете ее, то понесетесь как ветер! Но до тех пор стойте на месте.

По этим и многим другим причинам я не сторонник идеи «найди свою цель». Я сторонник того, чтобы «жить с целью».

Это позволяет:

Начать действовать сегодня же

Вам не нужно выжидать определенный период. Цель — не трамплин, а фильтр, через который вы пропускаете все, с чем сталкиваетесь каждый день. Думая, что найдете свою цель завтра, вы обязательно проживете бесполезное сегодня.

Начать действовать там, где вы находитесь

Можно жить с целью, кем бы вы ни были — отцом, работником, студентом колледжа, другом и т. д.

Начать делать то, что для вас важно

Зачем вообще притворяться, что вы обязательно найдете занятие, которым будете увлекаться до конца жизни, игнорируя все остальные? Не привязывайтесь к определению единственной цели, которое ставит вас в жесткие рамки. Живите с целью и получайте удовольствие от тысячи различных увлечений, не прекращая идти по дороге к незаурядности.

Многие ученые убеждены, что мозг окончательно формируется только к 25 годам. Поэтому абсурдно думать, будто в 19 лет человек способен безошибочно выбрать будущую специальность и цель, которая будет определять следующие 50 лет его жизни.

Но дело здесь не только в мозге. А сердце? А увлечения? Мечты? Когда прекращается их формирование? В 35 лет? В 55 лет? Я надеюсь,

что никогда. Почему же мы думаем, будто найдем единственную цель и будем ей следовать до конца жизни?

Забудьте о том, что надо обрести свою цель. Это бесконечный процесс, который вас опустошит. Вместо этого живите с целью.

По утрам вставайте и идите на работу с целью. Напишите сегодня от руки три благодарственных письма своим сотрудникам.

Играйте с детьми с целью. Применяйте в этих играх ту же изобретательность и энергию, что и в рабочих проектах. Ставьте «семейные цели», например: «В этом году пятьдесят раз проводить детей в школу».

Любите свою жену или мужа с целью. Назначайте друг другу свидания: не ждите, пока возможности освежить ваши отношения возникнут из ничего — создавайте их сами.

Уезжайте на отдых с целью. Отключите электронную почту больше, чем на 12 секунд, и поймите, что в ваше отсутствие никто не умер.

Мечтайте с целью. Не просто прочтите эту книгу и поставьте ее на полку, а выполняйте рекомендуемые в конце действия.

Пусть все ваши действия будут целенаправленными. Не представляйте себе цель как ключ, который вы найдете на дне чемодана со старыми свитерами; пусть она станет подходом к жизни, который способен влиять на все ваши действия.

ВЕЛИКАЯ СТЕНА

Но когда наступит тот самый момент и вы поймете, что живете с целью, а не пытаетесь найти цель? Когда вас перестанет беспокоить «Великая стена», которую представляет собой цель. Она так огромна, что вначале может показаться, будто преодолеть ее невозможно. Она простирается на многие километры в обоих направлениях, возвышается на 300 метров и стоит невероятно, до обидного близко к линии старта.

Это внушительная преграда на пути к незаурядности. Под нее нельзя сделать подкоп, через нее не перелезешь, ее не проломишь. Но в середине стены имеется дверь. Через глазок вы видите страну незаурядности. Вы услышите звуки незаурядности, если приложите к

двери уха. Вы знаете, что от незаурядности вас отделяет всего лишь эта дверь. Но вы глубоко заблуждаетесь, если думаете, что вам необходим ключ.

На самом деле дверь не заперта. Вам нужно только повернуть ручку и пройти.

Вот и первый секрет цели: все это время дверь не была заперта. Откройте ее и сделайте следующий шаг в незаурядность.

Второй секрет цели — в том, что она обычно находит вас сама. Ее привлекают движение и активность. Цель любит возникать неожиданно, когда вы в пути. Очень редко она приветствует вас на крылечке; чаще всего вы встретитесь с ней на середине дороги, когда меньше всего этого ожидаете.

Итак, стартуйте! Эта дверь всегда была открыта.

Но должен вас предупредить: как только вы решите «Сегодня я буду жить с целью, а не пытаться когда-нибудь найти свою цель», у вас возникнет соблазн искать кратчайшие пути. Теперь, когда ничто не мешает вам вступить на путь Обучения, у вас может возникнуть желание забежать вперед. Не делайте этого! Такая поспешность неизбежно выйдет боком.

КРАТЧАЙШИЕ ПУТИ

Не знаю, как вы, а лично я очень устал. Мы ушли от посредственности, сделали первый шаг к незаурядности и открыли дверь в «Великой стене цели». Нам пришлось изрядно потрудиться. Теперь мы стоим на краю страны Обучения, а до горизонта еще так далеко!

Хотите перепрыгнуть через первые три пункта назначения и приземлиться сразу на территории Уборки урожая? А может, лучше прямо со старта перепрыгнуть в страну, где деньги сыплются с неба? Я целиком поддерживаю эту идею! И если вы — тоже, поздравляю: ничто человеческое вам не чуждо.

Мы все не прочь пойти кратчайшим путем.

Когда перед нами задание и вознаграждение, мы все предпочли бы получить вознаграждение в первую очередь или, по крайней мере, как можно скорее. Но дорога к незаурядности этого не позволит. Спросите

любого честного мудреца, стал ли он мастером в чем-то с первого раза: в ответ он засмеется и, может быть, даст вам конфету.

Мы все ищем кратчайших путей, надеясь, что есть где-то потайная дверца к нашим мечтам. Но ее нет, даже для Гвинет Пэлтроу.

По части актерской игры она сейчас находится в стране Мастерства. Она получила премию «Оскар», сыграла в двадцати с лишним фильмах и вышла замуж за известного человека. Наверное, последний пункт вряд ли имеет отношение к ее актерскому дарованию, однако я все же посчитал его актуальным.

Однажды Гвинет решила, что хочет стать еще и музыкантом. Она подписала контракт на 900 тысяч долларов со звукозаписывающей компанией Atlantic, исполнила роль певицы в фильме «Я ухожу — не плачь», выступила на церемонии Country Music Awards^[18] и запланировала дебютный альбом.

С тех пор прошел уже не один год, а альбом так и не вышел. Кассовые сборы у фильма «Я ухожу — не плачь» были низкие, и Гвинет не очень-то много поет. Почему же?

В области музыки она еще не стала мастером. Хотя она богата, знаменита и замужем за лидером одной из самых известных за последние двадцать лет групп, ей не удалось перескочить через страны Обучения и Редактирования. Даже если вас зовут Гвинет Пэлтроу, вам все равно придется провести несколько лет в стране Обучения, как любому музыканту. И еще годы — в стране Редактирования, если вы действительно хотите однажды войти в страны Мастерства, Уборки урожая, Передачи опыта и достичь там успеха.

Гвинет Пэлтроу не может пропускать страны по пути к незаурядности, и вы не сможете. (И не приводите мне в пример великого футболиста — и великого бейсболиста — Бо Джексона. Он всю жизнь играл и в футбол, и в бейсбол, эти увлечения шли параллельно, он вовсе не решил освоить новый для себя вид спорта в 31 год. Кроме того, я наголову разобью вас с Бо в видеоигре Тесто Bowl.)

Итак, если последние восемь лет вы успешно работаете бухгалтером, а теперь решили стать писателем, дайте себе время.

Пусть вы опытный бухгалтер, но как писатель вы на уровне двадцатилетнего новичка.

Правда такова: если вы хотите достичь страны Уборки урожая, стать более незаурядным и активно проявлять эту незаурядность, каждый раз, когда вы беретесь за что-то новое, вам придется проходить страны Обучения, Редактирования и Мастерства; и неважно, масштабное это начинание или скромное. Вы должны упорно трудиться, чем-то жертвовать и стремиться к своей версии незаурядности с энтузиазмом. Между прочим, каждый раз, когда в книге употребляется слово «жертвовать», нужно сразу же награждать читателя чем-то ободряющим, иначе он отбросит вашу книгу и пойдет играть в Wii Fit...

Итак, ситуация такова: нельзя перескакивать через этапы; но, как я уже говорил, можно проходить их быстрее. Есть четыре способа сократить время, которое вы тратите на каждый этап.

1. Стартуйте раньше

В своем бестселлере «Гении и аутсайдеры»^[19] Малкольм Гладуэлл ссылается на исследование, которое провел доктор Андерс Эрикссон — шведский профессор психологии, один из ведущих исследователей в науке о профессиональной компетенции. Гладуэлл писал о «правиле 10 тысяч часов» — это идея, предложенная Эрикссоном. Он считал, что для достижения уровня мастерства нужно 10 тысяч часов практики (приблизительно 20 часов в неделю в течение 10 лет)². Однако возникает вопрос: почему же Билл Гейтс и Тайгер Вудс стали тем, кем стали? Отчасти потому, что начали раньше остальных. Тайгер взял клюшку для гольфа, едва научившись стоять на ногах. Гейтс начал заниматься программированием в 13 лет. К шести годам у Моцарта уже накопилось около трех с половиной тысяч часов практики³. Оказывается, что кратчайший путь к величию вовсе не краток. Просто нужно начинать раньше других. В результате вам удастся достичь этапов Редактирование, Мастерство и Уборка урожая гораздо быстрее. Вудсу не просто повезло, что он победил на турнирах «Мэйджор» с

невероятным показателем — 12 ударов — всего в 21 год. К тому времени он уже 18 лет занимался гольфом и прошел этапы Обучение, Редактирование и Мастерство.

2. Станьте на плечи гигантов

Опыт публичных выступлений у меня довольно ограниченный, но на сцене я веду себя более уверенно, чем от меня можно было бы ожидать: мой отец — пастор, и я в течение восемнадцати лет слушал его проповеди. Почти два десятилетия он демонстрировал мне, что представлять перед сотнями людей и делиться с ними идеями — это и интересно, и нормально. Мне не пришлось самому с нуля учиться тому, как вести себя на сцене: этому научил меня отец, и я «стою на его плечах».

Если ваш отец был профессиональным бейсболистом и вы росли в раздевалке, у вас будет преимущество в бейсболе, если вы решите им заниматься. Вы с детства poznali тонкости игры куда лучше большинства людей. Воспользовавшись этим преимуществом, вы, возможно, доберетесь до страны Уборки урожая гораздо быстрее остальных.

Если ваши отец или мать, наставник, руководитель или друг облегчили вам путь, вы будто встаете на плечи гиганта. Как говорит пастор Энди Стэнли, вы сможете идти «дальше и быстрее», чем шагали бы без посторонней помощи.

3. Работайте усерднее и разумнее

Я никогда не встречал фермера, у которого выросло бы не то, что он посадил. Представьте себе: вот он выходит на крыльцо в своем рабочем комбинезоне и удивленно взирает на урожай апельсинов, хотя четко помнит, что сажал сою. Когда вы усердно трудитесь, то обычно ожидаете результатов. Если вы решите, что будете практиковаться по 10 часов в неделю, а не по 20, то станете мастером позже, чем тот, кто усердно практикуется по 20 часов. Если сейчас вам захотелось

написать твит: «Упорный труд вознаграждается — свежая мысль от @jonacuff», пожалуйста.

4. Убирайте урожай с чужих полей

Гладуэлл не считает правило 10 тысяч часов решающей причиной, по которой Билл Гейтс стал Биллом Гейтсом. Он даже заявляет: «Самое большое заблуждение относительно успеха — в том, что он основан лишь на нашем уме, амбициях, энергичных действиях и трудолюбии»⁴. Если бы у Гейтса не было доступа к компьютеру в 13 лет, он мог бы и не наработать 10 тысяч часов так быстро. Но у него были возможности, доступные не всем. Иными словами, он собирал урожай с полей, которые не засеивал.

В жизни такое бывает. Например, возникает возможность, которая обычно предоставляется людям постарше и опытнее. Вам дается шанс. Вопреки всей логике и несмотря на вашу молодость, начальник верит в вас и идет на риск, поручая вам руководство проектом. У вашего друга обнаруживается знакомый — сотрудник звукозаписывающей студии, и лишь благодаря этой дружбе вы одним прыжком преодолеваете десятки барьеров, обычно стоящих перед человеком, который обивает пороги студий, чтобы хоть кто-то прослушал его демонстрационные записи.

Будут моменты, когда вам удастся собрать урожай с чужого поля и быстрее пройти один-два этапа. Часто мы называем это «прорывом». Сейчас это происходит со мной. Когда Дэйв Рэмси меня нанял, то аудитория моих выступлений выросла от ста человек до десяти тысяч почти мгновенно. Я не зарабатывал эту возможность потом и кровью. Это Дэйв двадцать лет строил свою сцену, а затем любезно предложил мне место рядом с собой. Когда я выступаю на мероприятии Дэйва Рэмси, это его урожай, которым он великодушно решил поделиться со мной.

Я засеивал поля, с которых Дэйв сейчас позволяет мне собирать урожай? Нет. Это финишная черта, которую я никак не мог предвидеть. Я ли придумал, что его компании нужны новые бренды — такие как я? Нет. Я ли упорным трудом превратил Дэйва в

великодушного лидера, охотно разделяющего сцену с человеком, который, строго говоря, не заслужил этого? Нет.

Но знаете, где я был, когда Дэйв предложил мне присоединиться к его команде? У него в офисе. Я приехал туда в третий раз за два года, чтобы выступить — бесплатно. Я уже несколько лет строил свой бренд, писал блог и книгу, активно действовал и изо всех сил трудился в странах Обучения и Редактирования. Дэйв не появился у меня на пороге со словами: «Я никогда о вас не слышал, но пришел, чтобы дать вам невероятную возможность изменить свою жизнь». К моменту встречи с ним я уже распахнул дверь в Великой стене цели и шел по дороге к незаурядности. Мои отношения с Дэйвом не стали побочным эффектом удачи. *Удача* — это слово, которым ленивые люди описывают активных. Если вы почувствуете его на кончике языка, выплюньте его сразу же!

На первый взгляд, два из способов ускорить продвижение к незаурядности должны вызвать у вас хотя бы легкий приступ ненависти ко мне. «Прекрасно! Значит, чтобы стать незаурядным, мне нужно было стремиться к мечте с раннего детства! Замечательно. Сейчас, только найду машину времени. А, еще мой папа должен был успешно работать в той самой отрасли, которая меня интересует. Спасибо, Джон, ты мне очень помог!»

Я говорю вовсе не об этом. Вам не нужно возвращаться в прошлое, чтобы стать незаурядным; просто нужно начать прямо сейчас. Сожаления о том, что вы не стартовали раньше, прекрасно отвлекают вас от движения к своей мечте сегодня, а ведь сегодня — это раньше, чем завтра. И если ваши родители не могут ввести вас в курс дела, которое вам интересно, или рядом нет гиганта, на чьи плечи вы могли бы встать, — это тоже можно исправить. Найти такого гиганта — человека, который прошел по дороге дальше, чем вы, — на удивление просто. Обычно незаурядные люди охотно делятся своей мудростью, если попросить об этом скромно и вежливо.

Вам не удастся перескакивать через этапы, но вы будете потрясены тем, как активность, трудолюбие и описанные в этой книге шаги помогут вам быстрее их преодолевать.

Только убедитесь в том, что, развив бурную деятельность, вы не начали думать, будто заслуживаете большего, чем на самом деле достойны.

ОПАСНОСТЬ ИЛЛЮЗИЙ ПО ПОВОДУ СОБСТВЕННОЙ ИЗБРАННОСТИ

На всякого рода конференциях встречается два типа ораторов:

1. Важные лица.
2. Люди, у которых берут интервью на сцене.

Важные лица — это обычно прекрасные ораторы, которые совершили нечто выдающееся. Например, Малкольм Гладуэлл — важное лицо. Возможно, вы его знаете. Я процитировал его уже два раза, а до конца книги таких цитат, думаю, наберется до полусотни. Он прекрасно владеет ораторским искусством, а его работы вошли в число лучших книг о бизнесе за последние 15 лет.

Вторая категория ораторов на конференциях — люди, которые совершили нечто потрясающее, но не все они умеют произносить речи. Один из примеров — бейсболист Джош Хэмилтон. Однажды он отвечал на вопросы на основной сцене Catalyst Conference — конференции о лидерстве в Атланте с участием 13 тысяч человек. На счету Хэмилтона замечательное достижение: он избавился от наркотической зависимости и покориł новые высоты в спортивной карьере, приняв участие в матче звезд Главной бейсбольной лиги США. Но Хэмилтон — не профессиональный оратор; этого таланта у него нет.

Мне нравится причислять себя к первой группе (важные лица), но иногда организаторы конференций напоминают мне, что это не так. В основном по электронной почте.

Когда я писал эту книгу, то узнал, что организаторы конференции, на которой я должен был произнести основную речь, понизили меня в статусе до тех, у кого берут интервью. Ничего страшного, ведь у меня есть классные истории о том, как замечательно я играю в бейсбол, и о том, как я помог одолеть команду Yankees^[20] — обожаю рассказывать, что принес своей команде кучу очков! Тем не менее я был разочарован.

Узнав, что вместо речи (как у важных лиц) меня ожидает интервью, я захотел послать такой ответ: «Вы шутите? Интервью — это для знаменитостей, которые терпеть не могут произносить речи, но могут поведать нечто захватывающее, чего жаждет публика. Интервью — это для людей, не умеющих толком обращаться с микрофоном, людей, которым нельзя доверить сцену. Интервью — это как четырехколесный велосипед для детей. А я умею ездить на одном колесе — хоть на переднем, хоть на заднем, сынок! Я готов!»

Хотя, если честно, нет. Я впервые выступил как профессиональный оратор в 2008 году. Сейчас на моем счету около ста выступлений. Да, у меня было несколько выступлений перед большой аудиторией — например, перед десятью тысячами студентов колледжа, но можно ли считать настоящим мастером человека, который сделал что-то всего сто раз?

Честно говоря, я как оратор все еще нахожусь на этапе Обучение. (Но если вы захотите пригласить меня выступить, не спутайте эту честность с готовностью согласиться на меньший гонорар.) В области владения ораторским искусством мне еще не исполнилось и тридцати лет. И с этим связано наибольшее искушение, с которым сталкивается большинство из нас в стране Обучения.

Мы хотим попасть к Уборке урожая, не пройдя страны Обучения, Редактирования и Мастерства.

Сделав лишь несколько шагов по территории Обучения, вы видите первую лестницу для избранных, и на ней начертано ваше имя. «Иди же сюда, — раздается шепот. — Ты уже достаточно потрудился; вот лестница, по которой ты сразу поднимешься на самый верх. Пришло твое время!»

Я вполне понимаю, почему возникает такое искушение. Ведь на самом деле мне неохота учиться, годами оттачивать навыки выступлений перед публикой. Я не хочу тратить время на то, чтобы достичь мастерства. Я хочу просто выступить несколько раз, чтобы все признали меня мастером, а затем наслаждаться плодами этого признания.

Почему же мы считаем, будто можем перескочить через тридцать лет жизненного опыта? Я думаю, причин много, но три из них особенно очевидны.

1. Интернет изменил наше определение понятия «эксперт»

В 2012 году организация Invisible Children («Невидимые дети») выложила в интернет фильм об угандийском военачальнике Джозефе Кони. Фильм приобрел широкую огласку. Попытки Invisible Children восстановить социальную справедливость встретили большое сопротивление, и при этом в качестве источника часто цитировался блог под названием Visible Children («Видимые дети»). Кто же был автором этого блога, на которого СМИ ссылались как на эксперта? Сидящий профессор-специалист по Уганде? Человек шестидесяти с лишним лет, который жил в Уганде, а затем вернулся в США, чтобы писать книги об уникальных проблемах и возможностях этой африканской страны? Нет, автором блога был студент-второкурсник колледжа из Канады. В ответ на настойчивые запросы от СМИ ему пришлось написать в своем блоге: «Я второкурсник, изучаю политологию, я не эксперт, а мой пост был написан для тридцати друзей, которым я и послал тогда ссылку»⁵. В другом посте он написал: «Сегодня я отказался давать интервью каналам Al Jazeera English, FOX, BBC World Service и передаче Today на канале NBC. Почему? Потому что *мое мнение* в данном случае не имеет значения»⁶.

Ответ честный; интересно и то, что он отражает заметное изменение в нашей культуре. Вы знаете, к кому двадцать лет назад BBC и в голову бы не пришло обратиться за экспертной оценкой геополитических проблем в истерзанных войнами странах Африки? К второкурсникам Университета Акадия в канадской провинции Новая Шотландия.

2. Мы превозносим звезд, которые ничего не совершили

Невозможно зайти в продуктовый магазин и не наткнуться на журналы со статьями о людях, которые знамениты тем, что они знамениты. Эти статьи доносят до публики простую идею: вам не обязательно что-то делать, чтобы считаться важной персоной. Конечно, журналы со

светскими сплетнями и старлетками вроде Мэрилин Монро существуют уже много десятилетий, но Монро снялась в 29 фильмах; она стала знаменитой благодаря кино.

3. Все остальное в жизни достигается мгновенно

Если вы играли в свое время в Малой лиге^[21], то как минимум 14 раз слышали от тренера: «Как вы тренируетесь, так и играете». Если в течение недели вы занимались вполсилы или отлынивали, то потом не сможете включиться и показать прекрасную игру. Качество тренировок определяет качество игры. Это касается практически всех аспектов жизни. Какие же тренировки устраивает нам нынешняя культура? Мы усваиваем, что все должно происходить мгновенно. Это боевой клич производителей смартфонов. «Самый быстрый 4G! Ваш новехонький телефон устарел десять секунд назад!» Достигнув определенного темпа, вы сразу же хотите дальнейшего ускорения, потому что ваше определение высокой скорости все время меняется.

Учась в колледже, я довольно часто произносил фразу: «Я сегодня не смог зайти в интернет». И это была правда. Подключение к интернету было делом трудным, нервным, нужно было сидеть и слушать писк модема. А если вам везло подключиться, вы все время боялись, что соединение вот-вот будет прервано, что AOL неожиданно скажет вам «Пока!» и придется начинать весь процесс сначала. Если провести параллель с технологиями автомобильной промышленности, это было все равно что заводить рукояткой Ford модели «Т». А сейчас? Если в джунглях Бразилии на индикаторе уровня сигнала моего смартфона меньше четырех черточек, я прихожу в ярость. Стендап-комик Луис Си Кей так возражает людям, которые злятся, что их смартфон работает недостаточно быстро: «Дайте ему секунду! Сигнал идет в космос! Вы можете подождать секунду, пока он вернется из космоса?»⁷

Мы пребываем в убеждении, что должны получать хорошее от жизни быстро. Конечно, наши карьера, жизнь и цели должны развиваться с такой же скоростью. Было бы нелепо думать, будто на все это требуется время!

Пожив с этими тремя убеждениями достаточно долго, вы начинаете думать, будто имеете право стать экспертом мгновенно. У вас появляется уверенность, будто вы заслужили право попасть в страну Уборки урожая сразу после колледжа, а то и в колледже, если правильно разыграете свои карты. Вы считаете, что вправе пропустить страны Обучения, Редактирования и Мастерства. Что готовы произносить речь на главной сцене, а не просто давать интервью.

Это не так. И ко мне это тоже относится. И хорошо: я раз десять карабкался по лестнице для избранных и хочу сказать вам, что она ведет... в никуда.

Вы просто лезете по ней выше и выше, и с каждой ступенью отдаляетесь от реальности и пренебрегаете действиями, которые нужны, чтобы стать незаурядным. Когда вы смотрите вниз с этой лестницы, меняется ваше восприятие мира. Люди кажутся крохотными и незначительными — назойливыми муравьями, которые лишь путаются под ногами. Они не понимают вас, не способны постичь всю глубину вашего величия; на лестнице вы верите в подобные идеи.

Лестница для избранных очень опасна тем, что никогда не заканчивается. Вы карабкаетесь все выше и выше, пока разреженный воздух настолько не исказит ваши суждения, что вы начинаете выкрикивать слова, над которыми когда-то сами смеялись: «Да вы знаете, кто я такой?» А когда человек изрекает: «Да вы знаете, кто я такой?» — это переводится как: «Вы знаете, кто я такой? Потому что я не знаю. Я давно потерял этого человека из виду».

Не пытайтесь вскарабкаться по лестнице для избранных даже на одну ступеньку. Требовать того, чего вы на самом деле не заслужили, — верный способ застрять в стране Обучения на десятилетия или даже на всю жизнь. Опрокиньте эти лестницы и идите вперед.

Упорный труд может сократить ваше путешествие, а лестница для избранных никуда не приведет.

ИГНОРИРУЙТЕ ГОЛОСА

Истории без драконов скучны.

Фраза «...И они жили счастливо» не прозвучит, если в какой-то момент этому счастью не угрожала опасность, если исход

приключения не терялся в туманной дали, если жизнь героев не висела на волоске.

Герой без злодея — вовсе не герой. Супермен без Лекса Лютора — обычный «мен», и фильм о нем вышел бы очень скучным.

Но не беспокойтесь, в этой истории тоже есть свой злодей. Дракон.

Вы знали, что это неизбежно. Как мы увидели в первой главе, незаурядность проста. Дорога к ней не петляет из стороны в сторону. План не труден для понимания. Тогда почему же мы с вами до сих пор не стали добиваться незаурядности чаще и проще?

Наверное, мы застряли в Лесу голосов.

Однажды в домике 1920-х годов постройки рядом с железной дорогой и зданиями, будто сошедшими с картин Нормана Рокуэлла^[22], мой друг Эл Эндрюс задал мне вопрос.

Эл руководит некоммерческой организацией Porter's Call во Франклине. Лет десять назад он понял, что среди клиентов, которые приходили к нему за психологической консультацией, было много музыкантов. Кому-то из них отчаянно требовалось безопасное место, чтобы привести свою психику в порядок, но они не могли себе позволить традиционную терапию. Другие продавали десятки миллионов пластинок и нуждались в пространстве, где могли бы побыть самими собой, а не соответствовать имиджу, выработанному для церемоний вручения «Грэмми».

Тогда Эл устроил встречу с представителями звукозаписывающих компаний Нэшвилла и заявил им: «Вы тратите миллионы, чтобы артисты стали суперзвездами. Вы окружаете их талантливыми музыкантами, стилистами, дизайнерами и вспомогательным персоналом. Но потом их жизнь летит в тартарары. Я предлагаю вам спонсировать Porter's Call, где музыканты и их родственники могли бы получать бесплатные психологические консультации».

Представителям звукозаписывающих компаний очень понравилась эта идея, и последние десять лет Эл предоставляет артистам такое убежище. Это удивительное место в городе, который обычно пережевывает и выплевывает музыкантов^[23].

В Porter's Call принимают только тех, кто имеет контракт со студией звукозаписи; но мой отец учился с Элом в одном колледже, так

что Эл позволяет мне обойти это правило. Однажды Эл спросил: «Что говорят тебе твои голоса?»

Я подумал, что вопрос какой-то безумный, и в ответ собрался выдать что-нибудь из психотерапевтического жаргона, в котором поднаторел за последние годы:

«Мои родители недостаточно часто обнимали меня».

«Мне хотелось бы научиться рефлексивному слушанию».

«Может быть, на этом сеансе мы разберемся с психологическими травмами, которые нанес мне отец?»

Но в итоге я решил ответить вопросом на вопрос: а что Эл имеет в виду?

Он на несколько секунд умолк и, как мне кажется, задумчиво почесал бороду: так всегда делают психотерапевты в фильмах. Наконец он сказал: «Я много лет задавал этот вопрос тысячам людей и узнал, что ни у кого нет положительного внутреннего голоса. Внутренний голос никому не говорит: “Ты достаточно стройна. Ты очень хороша собой. Люди будут в восторге от нового проекта, над которым ты работаешь. Ему предстоит огромный успех”. Поэтому мне интересно, что говорят тебе твои голоса».

Мы обычно думаем, что они говорят нам правду. Мы так долго слышали их, что доверяем им. Мы считаем, будто они о нас заботятся, желают нам добра, пытаются нас защитить или помочь нам. Мы считаем свои голоса друзьями, но на самом деле они наши враги».

В тот день я ушел от Эла без ответа. По дороге домой я обдумывал этот вопрос. Что мне говорят мои голоса?

Вопрос беспокоил меня много недель. Я не бросился сочинять по этому поводу меланхоличные вирши и не вытатуировал его экзотическим шрифтом на запястье, но он никак не оставлял меня в покое.

Я решил избавиться от него весьма простым способом: записывать то, что говорили мои голоса. Я не собирался отправляться на поиски просветления или бороться с медведицей^[24], но мог как минимум попытаться узнать, слышу ли я эти голоса, и записать их послания.

В первую очередь я услышал голос, говоривший достаточно очевидные вещи.

Я много лет каждое утро слышу в уме и сердце один и тот же вопрос. Один из моих голосов всегда спрашивает: «Ты счастлив?» Вопрос короткий, но он вызывает длительную дискуссию.

Голос: Ты счастлив?

Я: Более-менее. Я не чувствую счастья все время. Иногда мне грустно.

Голос: Ого! Ты не счастлив все время? Сейчас у тебя работа, о которой ты мечтал. Ты пишешь, выступаешь и получаешь за это деньги. Ты работаешь с Дэйвом Рэмси! Если ты сейчас не счастлив все время, то не знаю, будешь ли ты вообще когда-нибудь счастлив.

Я: Ой! Я чувствую себя несчастным, даже просто думая об этом. Как мне это исправить?

Голос: Может быть, сегодня ты можешь сделать что-нибудь безусловно, и это принесет тебе абсолютное счастье.

Я: Хорошая мысль. Что именно сделать?

Голос: Трудно сказать. Лучше подстраховаться и сегодня сделать безусловно всё.

Я: Нужно быть безусловном весь день? Это большое напряжение. И я уже чувствую себя несчастным.

И т. д. и т. п.

Не успеваю я оглянуться, как мои творческие способности, лучшее время и силы — всё подчиняет себе этот голос. И он не один; в ходе своего путешествия я слышу множество голосов.

Это голоса страха и сомнений, и ими управляет простая истина: они становятся громкими, только когда вы выполняете важную работу. Хотите и дальше идти по посредственной дороге? Хотите довольствоваться заурядностью до самой могилы? Ладно, тогда страх и сомнения оставят вас в покое.

Но с первым же шагом по дороге к незаурядности страх и сомнения просыпаются. Стоит вам со скрипом распахнуть дверь в Великой стене цели, как страх и сомнения поднимают головы. Вы продолжаете идти по дороге к незаурядности, и страх с сомнениями начинают врать вам, пытаясь сбить с толку и вернуть на посредственную, безопасную дорогу. Но знайте: эти голоса не уникальны. Они внушают практически одни и те же три мысли каждому, кто осмелится пойти по дороге к незаурядности.

1. Кто ты такой, чтобы на это замахиваться?

Как только вы решите стать незаурядным человеком, страх задаст вам этот вопрос.

Страху все равно, на что вы замахиваетесь: начинаете собственный бизнес, увольняетесь, пишете книгу или становитесь нянечкой. Страху не важны конкретные подробности вашего начинания. Неважно, кто вы, о чем мечтаете и что пытаетесь совершить — страх всегда будет считать, что вы совершенно к этому не подготовлены.

Даже крошечный шаг к незаурядности — и страх вспыхивает у вас в сердце, как сигнальный костер.

«Кто ты такой, чтобы это делать?»

«С чего ты взял, что сможешь стать таким?»

«У тебя нет нужного образования, подготовки и опыта».

«Ты всего лишь мама или оператор центра телефонного обслуживания».

«Твой жизненный опыт никак не пригодится, если ты будешь пытаться осуществить эту новую мечту».

Первый аргумент страха — отсутствие у вас нужной квалификации; именно это я испытал, когда писал свою третью книгу *Quitter*.

Моя первая книга была сатирой на тему христианства, а эта должна была стать книгой о бизнесе. Страх быстро указал мне на это. Вот что заявил один из моих голосов:

«Тебе такое не под силу, ты же никогда не писал “настоящую” книгу. Первая твоя книга вообще не считается. То был какой-то тупой блог, который вышел в виде книги. Собрание кое-как связанных между собой очерков, еще и с картинками! Там единорог радостно скачет по заросшему цветами полю. Это не книга, а раскраска! Да кто ты такой, чтобы писать книгу о бизнесе? С чего ты взял, что можешь перескочить на другую книжную полку? Нельзя переходить из раздела “Вдохновение для христиан” в “Бизнес-литературу”. Ты христианин, который пишет всякие приколы. Вот ты кто, и таким ты навсегда останешься в глазах окружающих. Как ты смеешь мечтать, будто сможешь написать книгу о бизнесе! Кому ты нужен!»

И я верил этому голосу. Книга давалась мне в муках, и даже после ее издания я боролся с этим голосом.

Однажды руководитель моей рабочей группы вызвал меня в кабинет и спросил, почему я извиняюсь за свою новую книгу. Я не понял вопроса, и он объяснил.

«Вы верите в книгу Quitter? Вы убеждены, что это хорошая книга, которую нужно прочитать? Вы не сомневаетесь, что она может помочь читателям изменить свою жизнь?»

Я ответил не сразу, но утвердительно.

«Тогда начинайте говорить об этом. Пока что вы практически извиняетесь за нее в интернете, скромничаете или вообще стараетесь о ней не говорить. Смелее, признайтесь, что написали хорошую книгу. Поверьте в это. И перестаньте извиняться!»

Он был прав. Голос, к которому я прислушивался, был моим врагом, а не другом; пытаясь сбить меня с пути, он показал свою истинную суть.

Если вам удастся побороть голос, твердящий, будто у вас совершенно нет квалификации, чтобы сделать нечто незаурядное, то страх сменит тактику и укажет вам на календарь.

2. Ты опоздал

Был понедельник, 7:27 утра. Я сидел у себя в кабинете перед полками, на которых жена расставила книги по цвету. Я пытался писать, но в моей голове звенел голос, на разные лады повторявший:

Ты отстал.

Ты никогда не продвинешься вперед.

Если бы ты продвинулся вперед, то смог бы отдохнуть.

Уже слишком поздно.

Если бы у тебя было больше времени, ты бы всё успел закончить.

Как и большинство голосов, с которыми я борюсь, этот был мне уже знаком. Но в то утро я впервые засомневался в его правдивости.

Вместо того чтобы вступать с ним в диалог, я начал записывать, что на самом деле значит каждая мысль:

«Ты отстал».

Отстал от чего? По какому графику? По каким критериям? Что это вообще означает? Я не работаю по счетчику. Работа еще даже не началась. Я не участвую в гонке, ни с кем не соревнуюсь. От кого я отстал?

«Ты никогда не продвинешься вперед».

Вперед — это куда? Кто определяет, что значит «вперед»? Я даже подозреваю, что никакого «вперед» не существует.

«Если бы ты продвинулся вперед, то смог бы отдохнуть».

Отдых — подарок, а не вознаграждение. Это не хобби, которые лентяи используют как оправдание, а одна из наших биологических особенностей. Отдых — потребность организма, и мне не нужно зарабатывать его своими результатами. Отдых — не побочный результат моего успеха, а часть моей человеческой природы. Мне не нужно продвигаться вперед, чтобы получать удовольствие от отдыха или нуждаться в нем.

«Уже слишком поздно».

Глупости. Сейчас понедельник, 7:27 утра. Как может быть «поздно» на этой неделе? Времени еще целый вагон. Я отвергаю мысль, что «слишком поздно» наступает уже тогда, когда я просыпаюсь в понедельник утром.

«Если бы у тебя было больше времени, ты бы всё успел закончить».

Чушь. Что такое «всё»? И зачем вообще задаваться целью «закончить»? Когда вы находите занятие по душе, вам вовсе не хочется его заканчивать. Вы хотите заниматься им каждый день. А закончить — это значит положить ему конец.

Я записывал все это, и до меня стало доходить, насколько абсурдно мнение страха о времени. Абсурд в том, что страх пытается внушить вам две противоположные мысли о времени: «Сделай это потом» или «Уже слишком поздно».

Первая мысль заставляет вас медлить из-за лени. Вторая разрушает вас, заставляя испытывать сожаления.

И обе они — лживые.

Если вы живы, то еще не слишком поздно. Не верьте календарю, который подсовывает вам страх и сомнения. В этом календаре никогда

не бывает страницы «сегодня». Календарь страха и сомнений всегда начинается со вчерашнего или завтрашнего дня.

Но у вас есть сегодня, и это все, что вам нужно для старта. Остальное появится по мере продвижения.

3. Это нужно сделать идеально

Как я уже говорил, страх и сомнения противоречивы. Они обожают выдвигать аргументы в пользу обеих точек зрения, чтобы вам вроде как нечем было возразить. Они любят заявлять: «У тебя это никогда не получится» и «Это нужно сделать идеально».

Первое заявление подразумевает, что ни одна из составляющих вашей мечты не будет успешной; второе — что каждая из составляющих вашей мечты *должна* стать успешной. Это не имеет вообще никакого смысла, но вы слышите оба этих голоса.

Их довольно легко опровергнуть. Правда в том, что испокон веков не было ни одной ситуации, которой страх предрекал бы успех. Если спросить страх, получится ли что-то сделать, ответом всегда будет «нет».

Страх запретил бы братьям Райт лететь и подсказал бы Розе Паркс пересечь на другое место^[25]. Страх сказал бы Стиву Джобсу, что люди терпеть не могут сенсорные экраны.

Никогда не просите совета у страха. Вы и так знаете его ответ. Просто шагайте по своему пути.

Эти три мысли голоса пытаются внушать чаще всего, но вы услышите и другие. Я спрашивал тысячи людей, что говорят их голоса, и узнал тысячи разных ответов.

Однажды я спросил у группы священников, работающих с молодежью, что говорили их голоса. Вот их ответы:

«Если работаешь с молодежью, так и останешься юнцом, никогда не станешь настоящим мужчиной».

«Ты не учился в семинарии; кто ты такой, чтобы учить молодежь?»

Я спросил у группы мужчин, что говорят их голоса, и слушатель в переднем ряду выкрикнул: «Подожди, вот отец вернется с работы!» Ему было лет пятьдесят пять, он не жил с родителями уже тридцать лет, но этот страх до сих пор громко звучал у него в голове.

Если не разобраться с голосами, они не исчезнут. Они не затихают сами по себе.

Сомнения и страхи похожи на мышцы: каждый раз, когда вы верите в какую-то ложь о себе, становится легче поверить в нее в следующий раз. Если вы будете прислушиваться к своим голосам следующие десять лет, они только усилятся, станут громче и нетерпеливее. Чтобы завопить, им понадобится гораздо меньше поводов.

Проще говоря, если вы не убьете свои голоса, они убьют вас.

Но мы не дадим этому случиться. Мы не станем «эмоциональными барахольщиками», которые лелеют свой гнев и горечь, прежде чем уйти на пенсию, переехать в другой город и решить, что все ополчились на них и их собачку.

Чтобы победить свои голоса, мы прибегнем к двум способам.

1. Запишите их

Голоса — тайные агрессоры, и они очень не любят, когда их делают явными. А лучший способ добиться этого — выразить их словами. Записать в простой тетрадке. Это для них губительно, потому что, записав их речи, вы сразу же поймете, что это глупость. Ложь ненавидит яркий свет.

Каждый раз, когда вы делаете шаг к незаурядности, а голос начинает громко верещать, записывайте, что он твердит. Не спрашивайте перед этим: «Это голос?» Просто запишите его слова. Быстро, как придется. Запишите, сколько получится, а потом опровергните эти слова правдой. Так сделал я, услышав от голоса, будто уже слишком поздно, и он отстал. Это первый шаг.

2. Делитесь своими голосами

Знаете, чего боятся сомнения и страх? Общества. Одна из главных целей страха и сомнений — вызвать у вас ощущение одиночества, будто лишь вы испытываете определенные чувства. Страх хочет изолировать вас и отправить на остров. Пока вы не поделитесь с кем-нибудь своим страхом, вам не смогут рассказать правду о нем.

Если вы об этом никому не расскажете, никто не сможет доказать, что вы себе лжете, раскрыть вам глаза на ситуацию. Признать, что чувствует то же самое. Вас не смогут подбодрить.

Поэтому, если вы хотите сказать своим голосам: «Пошли вон!» — нужно о них рассказать.

Как это сделать? Вы приходите в Starbucks, заказываете большую чашку ванильного латте, а когда бариста спросит: «Вам нужен чек?» — отвечаете: «Нет, мне не нужен чек. Мне нужно перестать слушать голоса в моей голове, которые твердят, что в мире и без меня полно профессиональных фотографов. Я прав? Вы тоже слышите голоса? Нет? Ладно, вот деньги за кофе... И дайте еще, пожалуйста, комплект CD Джейсона Мраза. Спасибо».

Тех, с кем вы могли бы поделиться голосами, найти непросто. На моих конференциях мы выполняем такое упражнение. Мы не жалеем на него времени, и, когда слушатели понимают, что они не одиноки в своих сомнениях и страхах, атмосфера в аудитории меняется.

Вам стоит рассказать о своих голосах друзьям, родственникам или психотерапевту. Кому именно — зависит от каждого конкретного случая, но не пытайтесь бороться с голосом самостоятельно: вы только потеряете время. В иных случаях голос страха и сомнений манипулировал вами лет десять, опыта ему не занимать. Поэтому не сражайтесь в одиночку.

ПОСЛЕДНИЕ МЫСЛИ О СТРАХЕ

В худшем случае Лес, в котором живут голоса, — ненасытная черная дыра, пожирающая время, силы и надежду.

А в лучшем — компас. Как говорит Стивен Прессфилд, он может «указывать на настоящий Север... На то призвание или действие, от которого он отчаянно хочет нас удержать»⁸.

Начните действовать. И когда вы пройдете через Великую стену цели, свалите лестницу для избранных и дадите отпор голосам страха и сомнений, маршрут к незаурядности станет немного понятнее. Следующие шаги будут нелегкими, но по мере продвижения по правильному пути вас ожидают все более ценные награды.

4

ОБУЧЕНИЕ

ДОРОГА К НЕЗАУРЯДНОСТИ не требует от вас финансовых затрат (за исключением цены этой книги). Пусть у вас несколько монет в кармане или вы владеете бизнес-империей в миллиарды долларов — эта дорога все равно открыта для вас.

Но совсем без затрат не обойтись; вам придется платить другой валютой, причем самой ценной — временем.

Каждая страна, через которую вы проходите, от Обучения до Передачи опыта, потребует затрат времени. Но не надо ждать, пока в сутках каким-то чудом появится больше часов — устройте операцию по высвобождению времени в своем нынешнем расписании. Начните ее прямо сейчас.

НАМ НУЖНО ВСЕГО ПОЛЧАСА

Осознав, что время — топливо, на котором я продвигался по этой дороге, я тут же попытался разогнаться с нуля до 1600 километров в час. В этом нет ничего удивительного. Помните голос «Все или ничего»? Тот, который говорит «Не делай этого» или «Сделай все идеально»? Как только вы начнете обдумывать, на что тратить свое время, он взвывает вновь.

Стоит только задуматься над тем, как найти больше времени в своем дне или неделе для работы над собственной незаурядностью, страх примется твердить, что каждую секунду надо заполнять по максимуму. Он попытается заставить вас освоить сложную систему управления временем или, в моем случае, SWORD (меч).

Аббревиатура SWORD обозначала:

Serve (Служить)

Worship (Поклоняться)

Order (Приводить в порядок)

Rest (Отдыхать)

Dance (Танцевать)

Я решил, что все мои ежедневные действия должны попадать под одну из этих пяти категорий. Рабочее время шло в категорию «Служить». Так я это и записывал. Если я спал, то зарабатывал кучу минут отдыха! И это я записывал. Когда занимался спортом, это было время «танцевать». (Вот что случается, когда пытаешься придумать аббревиатуру, имеющую хоть какое-то значение. Хотя бы одна буква будет выглядеть крайне глупо. Честное слово, я перебрал полсотни других слов на D, прежде чем был вынужден остановиться на *dance*.)

Согласно системе SWORD, я носил с собой блокнотик, где постоянно отмечал, сколько минут на что потратил: это должно было помочь мне добиваться незаурядности. Я написал в свой блог много напыщенных постов, оповещая читателей о своем удивительном изобретении. Я регулярно задавал жене нелепейшие вопросы вроде: «Я поиграл с детьми во дворе, а это — что-то вроде спорта, то есть категория “Танцевать”, но при этом я служил им как отец. Как, по-твоему, эти шесть минут засчитать как “Танцевать” (Dance) или “Служить” (Serve)? Может, мне создать категорию SANCE, которая их будет объединять?» В ответ моя жена в молчаливом отчаянии стучала лбом о стол.

Через месяц я забросил систему SWORD и опять стал тратить время впустую. Я был настроен всего на два режима: либо бездарно растрчивать все время, либо пытаться использовать его с невозможной отдачей.

Тогда я понял, что в управлении временем — как и в большинстве других способов ускорить движение к незаурядности — не следует менять все сразу и при помощи сложных манипуляций. Изменения должны быть такими, которые воплощать легко, иначе мы потерпим фиаско, даже еще толком ничего не начав делать. По мере продвижения мы сможем вносить другие изменения, но в начале пути нужно правильно сделать лишь одно. Совершить один крошечный успешный шаг. Гора может подождать: она стоит уже много лет и до завтра никуда не денется. Не нужно пытаться сразу же одолеть вершину. В самом начале путешествия не нужно перекраивать свое расписание на целый год вперед.

Нужно найти лишь полчаса в неделю. Всего полчаса — вот какое время я прошу вас выделить в самом начале. Эта простая уступка оказалась самым важным и полезным действием, с помощью которого я изменил свою карьеру. Могу без тени сомнения сказать, что, не выделив эти полчаса, я никогда не смог бы написать четыре книги, переехать в Нэшвилл, чтобы получить работу моей мечты у Дэйва Рэмси, и пройти страну Обучения. Тридцать минут — вот все, что нужно освободить в своем расписании. К счастью, я знаю, где вам найти эти полчаса.

БУДЬТЕ ЭГОИСТОМ В ПЯТЬ УТРА

На данный момент вы слишком заняты, чтобы быть незаурядными. Книга или блог, рабочий проект или новая работа — ваше расписание, наверное, не позволяет вам неустанно трудиться над своим увлечением.

У вас много дел, у меня тоже. Но когда мы сосредоточиваемся на своих мечтах и пытаемся шагать по дороге к незаурядности, наши жены иногда плачут на кухне. По крайней мере, так было у меня.

Однажды во вторник — дело было на Рождество — я на протяжении четырех часов записывал идеи для книги. Дети возились со своими подарками, жена приводила дом в порядок. Часа в три дня я наконец вырвался из кабинета и отправился на кухню к жене — поговорить.

Отвечала она мне как-то односложно. Я спросил, в чем дело, и она расплакалась: «Я думала, мы проведем этот день вместе».

Это был один из множества случаев, когда я не последовал простому правилу незаурядности: я неправильно выбрал время, чтобы проявлять эгоизм. Те часы — днем во время рождественских праздников — на самом деле принадлежали не мне. Если вы муж или жена, отец или мать или кто-то находится на вашем попечении, вы не вольны распоряжаться временем по собственному усмотрению. Ваше время — это коллективная собственность: оно принадлежит всем домочадцам.

Но это не значит, что вы не можете самостоятельно распоряжаться частью времени. Вам просто нужно знать, когда это можно сделать,

поэтому я и упомянул пять часов утра.

Когда я заставляю встать себя пораньше и посвятить сочинительству полчаса — с 5:00 до 5:30 утра, жена на удивление редко упрекает меня в том, что я не обращаю на нее внимания. А старшая дочь, как ни странно, в этот предрассветный час почти никогда не умоляет меня посмотреть, как она прыгает со скакалкой. И совершенно непонятно, почему младшая дочь не просит меня покататься с ней на велосипеде в 5:15 утра.

Можно побыть эгоистом в пять утра, можно и в одиннадцать вечера (если ваш муж или жена ложатся спать рано), а лишние полчаса бодрствования не повлияют на ваше завтрашнее самочувствие. Еще можно освободить полчаса в обед. Я думаю, вам не нужен целый час, чтобы съесть сэндвич с индейкой, даже если сыр в нем экологически чистый, а хлеб не содержит клейковины. Я хочу сказать, что если вы готовы действовать, то выкроить для себя время в распорядке дня труда не составит.

Эта идея верна и в том случае, если вы не состоите в браке или у вас нет детей. Вам все равно приходится делиться своим временем, особенно если вы работаете на полную ставку. Вы, наверное, удивились бы, если бы ваш руководитель вдруг разрыдался в офисной кухне после рождественской вечеринки. Так что, если вы неправильно выберете время для эгоизма, не удивляйтесь, услышав от руководителя: «Насколько я знаю, мы вам платим, чтобы вы работали на нас. Или я ошибаюсь?»

У нас всех есть обязательства, которые нужно выполнять; люди, чьи ожидания надо оправдывать. А еще — мечты, которые требуют внимания.

Для начала просто побудьте эгоистом в пять часов утра.

А если вам не нравится слово «эгоист», измените формулировку. Я не буду в обиде. Назовите это, например, «стать безудержным в час безмолвия».

Называйте это как хотите, главное — освободите полчаса, чтобы пойти по дороге к незаурядности. Если вы не можете этого сделать, если мысль о том, чтобы поставить будильник на полчаса раньше, кажется вам ужасной, то, возможно, вы не готовы к незаурядности.

Если ваша мечта не стоит тридцати минут, то либо она вам не подходит, либо вы только притворяетесь, что у вас есть мечта. Если тот минимум, который вы готовы заплатить за незаурядность, меньше тридцати минут, вам лучше вернуться к посредственности. Идущие по этой дороге не встают рано и не работают допоздна; они могут спать, сколько душе угодно, или смотреть по вечерам передачи. В любом случае на посредственной дороге вы в большей безопасности.

ПОЧЕМУ ПЯТЬ УТРА ОБЫЧНО ЛУЧШЕ ОДИННАДЦАТИ ВЕЧЕРА

Призывая людей вставать пораньше, чтобы поработать над своей мечтой, я часто слышу от них оправдание: «Я сова!»

Мне кажется, это просто отговорка. Наверное, некоторые люди и вправду предрасположены к тому, чтобы ложиться позже других. Но с годами я так часто слышал это возражение от своих знакомых, что наконец решил узнать, существуют ли исследования, которые подкрепили бы мою веру в пользу утренних часов. И вот что я обнаружил.

Сила воли обычно предпочитает утренние часы.

В 1996 году Рой Баумайстер провел исследование, которое затем стало широко известным. В его ходе ученые разделили участников на две группы. Участники первой группы сидели в комнате; перед ними стояла тарелка с еще теплым шоколадным печеньем, и они вольны были его съесть. Однако им нельзя было трогать редис, находившийся в стоявшей рядом второй тарелке. Вторая группа должна была поступить наоборот (съесть редис, но не трогать печенье). После эксперимента исследователи заходили в комнату и сообщали участникам, что им нужно внести результаты в таблицу, участников просили подождать, а заодно, чтобы не тратить времени даром, попытаться решить простую на вид задачу. На самом деле у задачи не было решения. Ученые просто хотели посмотреть, как долго каждый из участников будет пытаться ее решить.

Теперь угадайте, что произошло. Те, кому нужно было есть редис и воздерживаться от печенья, трудились над задачей в среднем по 8 минут, а затем бросали попытки. Участники, съевшие печенье, бились

над решением в среднем по 19 минут. Почему? По-видимому, сила воли — конечная величина. Наши запасы силы воли ограничены. У участников исследования, которые съели редис и подавили желание съесть аппетитное печенье, запас силы воли был истощен. Они не пожелали решать задачу. А у людей, которые съели печенье, запас силы воли остался нетронутым, и они охотно пытались решить задание, затратив на это в два с лишним раза больше времени. В своей книге «Сила привычки»^[26] Чарльз Дахигг описывает, как это исследование проливает свет на некоторые явления — например, почему директора компаний по вечерам поддаются соблазнам и принимаются крутить романы. После полного стрессов дня, когда директору приходилось проявлять бдительность, принимать трудные решения, бороться и руководить, его «топливный бак» почти опустел¹. Это предположение отнюдь не оправдывает недостойного поведения, но позволяет нам лучше понять механизмы действия психики.

Вспомните, бывало ли так, что вы планировали сделать что-то утром, но не выполняли эту задачу, переносили ее на вечер, но после работы тоже отлынивали? Если вы пропускали пробежку в 6 утра, то после дня в офисе и долгой поездки домой вероятность пробежки в 6 вечера была очень низкой, даже если у вас нет семьи и вы живете в одиночку. Наверное, вы объясняли это собственной ленью, но что если вы просто успевали истратить свой дневной запас силы воли?

В книге «То, как мы работаем — не работает»^[27] Тони Шварц подробнее объясняет, как Рой Баумайстер прокомментировал свой эксперимент с печеньем и редисом:

Проще говоря, у каждого из нас имеется один резервуар силы воли и дисциплины, и этот запас используется при *любом* сознательном действии, требующем самоконтроля: это может быть отказ от печенья, решение задачи или какой-либо другой поступок, заставляющий тратить усилия. Баумайстер пишет: «Подразумевается, что многие совершенно разные формы самоконтроля используют общий ресурс, или силу самоконтроля, который достаточно ограничен и поэтому легко истощается»².

Если вы будете вставать раньше, чтобы продвинуться по дороге к незаурядности, поступайте так не только потому, что это получилось у меня.

Вставайте раньше, потому что вам нужны максимальные шансы на успех.

Вставайте раньше, потому что вы хотите воспользоваться еще богатыми резервами силы воли.

Вставайте раньше, если желаете обратить особенности работы мозга и физиологических реакций себе на пользу, а не во вред.

КАК ВСЕ УСПЕТЬ: СЕКРЕТ ПЯТИ ШАГОВ

Вы освободили полчаса, ограничили время просмотра телевизора и видео. Вы проявляете большую активность и находите время, чтобы узнавать все, что вам сейчас нужно. Честно говоря, вы будете очень заняты.

У всех дел по горло.

Каждый день мне приходится вычеркивать из списка дел сотни пунктов: отвечать на письма по электронной почте, звонки и СМС, посещать встречи, забирать детей с занятий гимнастикой и рисованием, завершать рабочие проекты, делать что-то по дому.

Однажды я понял, что список становится все длиннее, а дни как будто укорачиваются. Мне стало трудно все успевать.

И чтобы выжить, я придумал секрет того, как все успеть, состоящий из пяти шагов. Если вы тоже занятой человек, можете им воспользоваться.

1. Признайте, что успеть все никак не получится.
2. Дайте себе поблажку и примите это как факт, а не провал.
3. Делайте то, что успеваете, но делайте это хорошо.
4. Хвалите себя за выполненные согласно пункту 3 дела, а не закливайтесь на том, чего не успели.
5. По необходимости повторяйте все вышесказанное.

Вот и все. Я подумывал сделать из этого списка приложение для мобильного, но тогда у вас появилось бы еще одно ежедневное дело — вычеркивать из него пункты. Поэтому просто вырвите эту страницу,

повесьте список на холодильник (или иной предмет бытовой техники, какой вас больше устроит) и приступайте к работе над пунктом 1. Если он у вас получится, считайте, что выполнили задачу на 99 процентов и теперь вам намного понятнее, как можно чаще достигать незаурядности.

АВИАКАТАСТРОФА

Сразу за Лесом голосов, где по дороге к незаурядности с вами впервые заговорил страх, вы наткнетесь на место авиакатастрофы. Большинство из нас прошли бы мимо, испытав лишь постыдное любопытство, какое мы испытываем, проезжая по шоссе мимо места автомобильной аварии. Но если мы хотим добиться незаурядности, то, возможно, стоит остановиться и присмотреться внимательнее. Время у нас есть — ведь мы только что освободили полчаса.

Несколько лет назад я сам присмотрелся повнимательнее. Признаюсь честно: я всегда хотел попасть в авиакатастрофу. Не в одну из тех жутких крушений в горах, когда выжившим приходится есть погибших — это отвратительно. Я бы хотел, чтобы отвалился только кусок крыши, и в эту зияющую дыру улетели бы огромные сумки с багажной полки в салоне. А затем мы бы благополучно приземлились и быстро покинули самолет, соскользнув по самой эксклюзивной горке в мире.

Я бы спас несколько человек от небольшого пожара, съехал по классной желтой надувной штуке, а потом погулял бы по кукурузному полю или поплавал в свободной от акул части теплого Карибского моря. Затем я дал бы пару интервью, может быть, пришел бы на шоу Леттермана в модном свитере и написал бы книгу.

А что лучше всего, у меня появилось бы то, о чем всегда рассказывают люди, которым повезло избежать гибели: смысл жизни.

Ни один из выживших в авиакатастрофе не скажет: «После этого мне захотелось больше смотреть телевизор. Когда вся жизнь проносится перед глазами, начинаешь понимать, как ты не ценил кулинарные передачи».

Обычно они говорят что-то в таком духе: «Моя жизнь уже никогда не будет прежней. Я чаще обнимаю родных, больше нюхаю цветы и

смакую каперсы так, как вам никогда не удастся, если вы только не побывали в объятиях смерти».

Вот я и подумал, что это отличный способ поскорее найти смысл жизни.

Но возникла проблема: попасть в авиакатастрофу непросто, а с учетом статистики — практически невозможно. Тогда я решил инсценировать свою смерть.

Для этого я мысленно сконструировал самолетик и вогнал его в землю с единственным вопросом: «Если бы я сегодня умер, о чем из неделанного я пожалел бы?»

Кстати, воображаемые самолеты уничтожать на удивление легко.

Я несколько минут обдумывал вопрос, а потом записал следующее в линованном блокноте с небольшим интервалом (широкие интервалы между линиями — для ленивых).

Если бы я умер сегодня:

1. Я не смог бы написать книгу.
2. Я не смог бы любить жену.
3. Я не смог бы играть с детьми.

Порядок пунктов должен убедить вас, что я честен. Я поставил «написать книгу» перед «любить жену» и «играть с детьми». Я вручил собственным детям всего лишь бронзовую медаль. Вот негодяй! Кроме того, я как христианин должен был дать Богу хотя бы формальное место в списке, как минимум написать: «4. Я не смог бы поклоняться Богу». В свою защиту должен отметить, что после смерти я все равно окажусь на небесах с Богом, так что этот мой просчет можно простить.

Хотя список был полностью лишен благородства, я все-таки его составил. Посмотрев на него с минуту, я подумал: *«Что-то не очень он и помог. Каперсы наверняка будут иметь сегодня такой же вкус, и завтра я опять не замечу, как свежая утренняя роса блестит на кустах сирени».*

Тогда я задал себе другой вопрос: «Трачу ли я сейчас время на выполнение этих пунктов?»

Это было как удар в солнечное сплетение.

Внезапно меня стали преследовать мысли об этом списке, который был задуман как увлекательный перечень мечтаний о будущем. Если эти три вещи для меня важнее всего, почему я так мало времени трачу на них? Чего я жду? Если они важны, почему я не занимаюсь ими всерьез?

В тот день я решил изменить свою жизнь. Я написал книгу. Я пригласил жену на ужин при свечах в изысканном ресторане. Я построил с детьми домик на дереве с люком для входа и с качелями из старой крыши — на все это ушло часа четыре.

Увы, ничего этого я не сделал. Хорошо было бы отредактировать свое прошлое и написать, что эти два вопроса стали моей основной мотивацией и с той минуты вся моя жизнь изменилась. Но это не так. В стране Обучения нет катапульты, которая перебросила бы вас на территорию Мастерства.

Вместо этого я почувствовал, будто получил стимул чаще проявлять незаурядность. Я не стану ждать, пока у меня обнаружат рак или я попаду в настоящую авиакатастрофу, чтобы осознать быстротечность жизни. Я и без того знал, что когда-нибудь вся жизнь пронесется у меня перед глазами.

Я как будто получил открытку от незаурядности, и в ней было два вопроса:

1. Если бы я умер сегодня, о чем из несделанного я пожалел бы?
2. Трачу ли я сейчас время на выполнение этих пунктов?

Это было всецело в моей воле — отвечать на вопросы или же нет. Я мог бы проигнорировать их, а потом проснуться однажды в 75 лет и пожалеть о том, как провел жизнь, осознав, что она почти закончена. Или я мог попотеть над этими вопросами и кое в чем себе признаться.

Мне было страшно писать книгу. Говорить о ней легче и безопаснее, чем попытаться ее написать: могло оказаться, что у меня нет нужных способностей. Я годами прикрывался апатией, плотно прижимая ее к груди, как щит; я притворялся, будто мне все равно, писать или не писать.

Еще я был ленив.

Я довольствовался ролью посредственного мужа и отца.

Признаться себе во всем этом было невесело, но зато ситуация несколько прояснилась. Если бы я ничего не изменил, годы ускользали бы от меня, пока их совсем не осталось бы. Такое случается с большинством людей в конце жизни, и это обнаружила у своих пациентов австралийская медсестра Бронни Вэр.

Вэр много лет ухаживала за теми, чья жизнь была на исходе. Она автор книги о пяти сожалениях умирающих *The Top Five Regrets of the Dying*.

О чем они жалеют в первую очередь? «Как жаль, что мне не хватило мужества жить так, как хотелось мне, а не оправдывать чужие ожидания».

Вэр объясняет: «Об этом жалели чаще всего. Понимая, что их жизнь почти закончена, люди оглядываются на нее и отчетливо видят, как многие мечты остались лишь мечтами. Большинство людей не осуществили свои мечты даже наполовину из-за принятых или не принятых ими решений; и они умирали, зная об этом. Здоровье приносит свободу, которую большинство людей не осознают, пока его не потеряют»³.

Реальность смерти — это то единственное, что пугает посредственного человека сильнее, чем страх прожить жизнь так, как ему действительно хочется. Но эта книга о том, как быть незаурядным, а не посредственным.

Я не знаю, как вы могли бы ответить на те два вопроса, но уверен: если вы хотите добиваться незаурядности, вы должны ответить на них. И лучше задолго до того, как вам понадобится медсестра вроде Бронни Вэр.

Сегодня же устройте собственную авиакатастрофу. На земле Обучения полно свободного места для очередной кучи дымящихся обломков.

СЛЕД ИЗ ХЛЕБНЫХ КРОШЕК

У вас получились идеальные ответы на вопросы об авиакатастрофе? У меня на них ушло всего минут пятнадцать. Потом я выпил смузи. День выдался довольно приятный. Ну, если он вам не нравится, наверное, это с вами что-то не в порядке.

Именно так мы думаем, когда начинаем осваивать способы того, как чаще добиваться незаурядности. Мы полагаем, что такое занятие должно быть легким, а когда это оказывается не так, у нас опускаются руки. В действительности познание самого себя редко бывает простым.

Сначала тропа может показаться совсем неизведанной: вы идете по стране Обучения будто в первый раз. Но, как ни забавно, вы уже раньше оставляли на этой дороге скрытые подсказки для самого себя.

Это были подсказки о том, что вы действительно любите делать. Не все они сохранились до сего дня, но их все равно разбросано по стране Обучения больше, чем вы можете себе представить. Эти подсказки, как след из хлебных крошек в сказке, ведут к вашему определению незаурядности.

Если вы уже пришли в себя после воображаемой психической травмы в результате авиакатастрофы и реального разочарования от того, что вам не удалось съехать по желтому аварийному трапу, то пора искать подсказки. Особенно потому, что они могут оказаться в самых неожиданных местах, как я узнал от тещи.

Когда мой блог приобрел популярность и я начал всерьез осуществлять свою мечту, друзья терзали ее вопросом: «Как же это все ему удастся?»

Ее ответ был гениально простым: «Лучше спросите, как это ему раньше *не удавалось*».

Откуда взялись все эти тысячи слов, которые прежде, пока я не начал работать над своей мечтой, уходили в социальные медиа и книги?

Они не упали с неба: я не стал совершенно другим человеком в 30 лет. Эти идеи всегда у меня были, и теперь, когда они нашли свой дом, теще пришлось задуматься: а где они жили раньше?

На стикерах, старых конвертах и каких-то бумажках.

Я писал твиты за десять лет до того, как возник Twitter. Я наспех записывал краткие мысли вроде «Хотелось бы мне знать больше несчастных богачей» и оставлял эти каракули на кухонном столе. Через неделю жена их выбрасывала, потому что считала просто мусором. И я упрекал ее в том, что она выкинула наброски великого

американского романа. Мы проходили через довольно забавный цикл отношений.

Тогда я еще не понимал, что это желание делиться идеями, писать книги и помогать людям пыталось пробиться в мою повседневную жизнь. Оно посылало сигнальные ракеты из глубин моего сердца, десятилетиями пытаюсь привлечь мое внимание.

Итак, я не замечал этих сигналов, а теперь хочу уберечь вас от подобной невнимательности.

Если вам трудно было ответить на вопрос об авиакатастрофе, давайте подойдем к идее незаурядности с другой стороны.

Заменяем вопрос «Что я бы начал делать с огромным удовольствием?» на вопрос «Что я не могу перестать делать?».

Есть ли в вашей жизни занятие, к которому вы все время возвращаетесь? Лично я регулярно записывал идеи. Я пытался с этим бороться и все же оставлял по всему дому заметки, писал друзьям длинные электронные письма с какими-то идеями и перехватывал инициативу в общих разговорах на вечеринках, загоняя кого-нибудь из присутствовавших в угол и заставляя выслушивать мои соображения. Я не мог сопротивляться этому желанию.

А от какого занятия не можете отказаться вы? Скорее всего, у вас уже много лет имеется какая-то мечта или увлечение, о которых вы и сами себе не признаётесь. Мой друг Крис, которому под сорок, однажды сказал: «Я просто не знаю, есть ли у меня увлечения». Я бы забеспокоился, если бы до этого он не показал мне старый вагон от игрушечной железной дороги — он нашел его на свалке и несколько месяцев ремонтировал и восстанавливал с любовью и вниманием. Увидев его в гостиной Криса, гости теряют дар речи. Но Крис не знал, есть ли у него увлечения. Мы очень часто не замечаем наши собственные мечтания.

Но они есть — прячутся в тени наших дней, ждут, пока мы не признаем их скрытый потенциал, их значимость. Ждут, когда мы увидим, что кипу разрозненных заметок можно превратить в книгу; что добровольная помощь в местном приюте для животных может превратиться в бизнес, а непреодолимое желание ходить на концерты группы Mumford & Sons — три вечера подряд! — способно вылиться в нечто более масштабное.

Итак, от какого занятия вы не можете отказаться?

ИЗУЧАЙТЕ САМОГО СЕБЯ

Как-то раз я обедал в пиццерии Mellow Mushroom с одним пастором. Он хотел написать книгу, но не знал, с чего начать, и спросил меня:

— Мне взять отпуск на три месяца, чтобы ее написать? Снять где-нибудь домик и запереться там, пока не закончу? Или, наоборот, писать по странице в день, чтобы к концу года было готово триста с лишним страниц?

Он привел еще несколько вариантов, взятых из разных руководств о том, как писать книги.

Наконец я спросил:

— Сколько вам лет?

— Сорок два, — ответил он.

— Значит, вы готовитесь к этой книге уже сорок два года, и у вас успело накопиться много информации о том, как лучше действовать. Вам нужно изучать себя. Что у вас получается лучше всего? — спросил я.

— Мне нравится в своих проповедях рассказывать истории. Я хороший рассказчик. Это я люблю больше всего, и последние двенадцать лет во время каждой воскресной проповеди я рассказываю истории.

— Тогда пусть ваши проповеди запишут. Эту услугу предоставляют за три доллара в час. Вы, по сути, уже начали писать книгу.

Он был ошеломлен моей мудростью — а может, очевидностью такого решения. Люди никогда не думают, что одна часть их жизни может обогащать другую. Мы считаем, будто каждый раз нужно начинать с нуля, но это неправда.

Вы должны изучать себя. Если вы решили отправиться по дороге к незаурядности, это вовсе не значит, будто вы никогда раньше не были незаурядным. Вы ведь уже достигали в чем-то успеха, что-то давалось вам легко, хорошо получалось. Как вам применить сейчас этот опыт?

Если вы полгода продержались на диете, как вам это удалось? Какие элементы этого достижения пригодятся на вашей новой дороге к

незаурядности? Если вы добились успеха на работе (даже на нелюбимой), какие уроки вы можете извлечь из этого опыта? Какие ваши умения проявлялись особенно ярко?

Обычно мы не тратим времени на самопознание либо без конца узнаём о себе одно и то же. Или еще хуже — игнорируем все, что знали, и принимаемся перекраивать себя согласно вычитанному где-то новейшему методу.

Многие книги о бизнесе и саморазвитии предполагают универсальный подход ко всем людям. Часто в таких изданиях имеется раздел или глава, посвященные постановке целей, где приводится невероятно сложный и подробный список действий и система «сдержек и противовесов», которой могло бы позавидовать Министерство финансов США. Конечно, этот подход представляется идеальным для автора, потому что он невероятно организованный, внимательный к мелочам человек. Но для вас этот подход может оказаться самым неудачным. Может быть, вы по натуре художник, а не математик. Но все же вы пытаетесь следовать советам из книги, потому что там написано: «Вот как нужно ставить цели». Весь опыт уже прожитых вами тридцати лет подсказывает, что рекомендации, в которых содержится сложный список действий, вам не подходят, но в книге-то говорится, что это единственно верный метод!

Вы пытаетесь применять этот метод день, неделю или месяц, но он не приживается. Тогда вы делаете вывод, что не способны ставить цели, и перестаете заниматься этим вообще.

Но, может быть, вы птица, а в книге написано, как быть рыбой. Вы станете придерживаться железной дисциплины, задействуете всю свою силу воли, но это ничего не значит. Ведь у вас крылья, а не плавники.

Решение этой проблемы — делиться принципами, верными для всех, и способами применения этих принципов, которые можно приспособлять к конкретным случаям. Именно так мы и будем поступать, продолжая шагать к незаурядности. Например, пять этапов, о которых я писал, относятся ко всем; дорога к незаурядности всегда проходит через них.

Но метод, с помощью которого вы двигаетесь от одного пункта назначения к другому, будет определяться вашим собственным опытом: какой вы человек, чего желаете и что уже совершили.

Оценивайте каждое действие, которое я предлагаю, с учетом знания ваших особенностей. Изучите себя, а затем выберите собственный метод продвижения через эти этапы. Я могу только описать их существование и дать советы по их прохождению, которые принесли пользу мне и другим путешественникам. Главное — не копируйте в точности мои действия, а берите эти принципы, приспособливайте их к своим особенностям и продолжайте движение по странам.

Это поможет вам продвинуться по дороге к незаурядности. Продолжайте свой поход, и в жизни вы много раз достигнете своей версии незаурядности.

* * *

На первое Рождество нашей семейной жизни я решил подарить жене какую-нибудь мебель, сделанную собственноручно.

Я никогда не учился ни столярничать, ни делать мебель. Класе в седьмом на уроке труда я изготовил деревянный ящичек для ключей и получил четверку с минусом (по-моему, за то, что буквально залил его лаком).

Ничто в моем опыте, накопленном за двадцать четыре года жизни, не говорило о том, что я смогу своими руками изготовить нечто потрясающее. Но я был в стране Обучения, а ведь там нужно пробовать что-то непривычное, идти на новые риски и следовать новым увлечениям.

Расхрабрившись, я нашел в мебельном каталоге прикроватную тумбочку, вырвал эту страницу и отправился в местный Home Depot. Я приобрел лобзик, потому что он выглядел интересно, ножовку, огромную коробку гвоздей и несколько досок.

Понимая, что этого недостаточно для первого рождественского подарка, я купил еще и набор для резьбы по дереву. У нас на свадебных приглашениях были изображены силуэты подстриженных деревьев, и я решил с любовью вырезать такой же силуэт на дверце тумбочки.

Вооружившись инструментами, я удалился в темный подвал дома эпохи 1920-х, который мы снимали в Арлингтоне.

Я работал несколько дней, предвкушая, что покажу жене, как сильно люблю ее. Я был в восторге от нового увлечения. Мне так хотелось, чтобы наши внуки упрашивали: «Дедушка Незаурядный Джон, расскажи нам еще раз, как ты делал эту тумбочку!»

Наконец, после ряда вечеров, проведенных в поту и опилках, я попросил жену спуститься в подвал. Я так увлекся, что не смог дождаться Рождества! Она спустилась по ступеням, и я взял ее за руку.

Жестом фокусника, который настаивает, чтобы его называли иллюзионистом, я указал ей на свое творение. И сразу же понял: столяр из меня паршивый!

Рядом со стиральной машиной стояла самая уродливая коробка в мире. Она весила килограммов шесть, и из нее под разными углами торчало примерно 37 кривых гвоздей.

Она совсем не походила на тумбочку из каталога.

Мы посмеялись несколько минут, хотя в моем случае, возможно, это был смех сквозь слезы. Потом отец дал мне координаты знакомого мебельщика. Тот согласился сделать тумбочку, если я ему помогу и принесу доски. И однажды вечером в начале декабря я взял все купленные мной доски и поехал к нему в мастерскую.

Когда я выгрузил свои деревяшки, он рассматривал их секунды три и сказал: «Ты делал бумеранг? Никогда не видел таких кривых досок. Поверить не могу, что тебе такое продали. Отнеси это обратно в машину, мы возьмем другие доски».

Я попытался помогать ему — держать доски и подавать инструменты. Но минут через пятнадцать он остановился, выключил электроинструмент, который в тот момент использовал, и попросил меня уйти.

Судя по всему, я даже доски не мог держать как надо; одно мое присутствие мешало работе. Он очень вежливо сказал: «Иди домой. Я сделаю тумбочку и позвоню тебе».

Она и сейчас стоит у нас в гостиной как постоянное напоминание — не о моем провале, а об особенностях страны Обучения.

Проходить через нее — значит пробовать свои силы в ряде начинаний. Страху нужно, чтобы вы попробовали что-то одно, разочаровались и вернулись к посредственности.

Но вы так не поступите. Вам нужно взять лобзик, кривые доски, кучу гвоздей и направиться в мастерскую, возиться там, что-то сколачивать, ломать и снова собирать. Вероятно, в первых результатах не будет ничего незаурядного. Возможно, как и в моем случае, работа по дереву — не ваша версия незаурядности. Рисование мне тоже не подошло. Но все это я узнал, только когда попробовал.

Пусть ваш путь по стране Обучения будет усыпан опилками и обрезками кривых досок, из которых торчат гнутые гвозди — этого следовало ожидать. Позвольте себе делать безобразную мебель.

Ведь в этом — суть Обучения. Я впервые увидел это на примере отца.

Он человек авантюрного склада. В 1980-е годы он основал Южную баптистскую церковь в Массачусетсе; тогда это было нечто неслыханное.

Когда он перевез семью в Ипсвич, у него было трое детей, молодая жена и довольно приличные усы — и мало что кроме этого. После семинарии и работы в церкви он решил основать баптистскую церковь «Благодать» в городе Мальборо.

Спустя десятилетия, когда я обсуждал с ним этот опыт, он посмеялся со мной и рассказал, как всегда рассматривал новые начинания. Когда вы беретесь за новое дело — а в стране Обучения вы испробуете свои силы в десятках начинаний — вас часто спрашивают: «А вы уже делали это?» Не важно, что именно. Может, вы открываете собственное дело, поступаете в колледж или отправляетесь в кругосветное путешествие. А вот ответ моего отца (а теперь и мой), когда жизнь задает нам такой вопрос: «Не делал, но скоро сделаю».

Вы уже выступали на общенациональном канале? Нет, но скоро выступлю.

Вы когда-нибудь писали стихи, из которых можно составить целый сборник? Нет, но скоро напишу.

Вы уже пересекали страну на велосипеде ради благотворительности? Нет, но скоро я отправлюсь в дорогу.

Вы произносите эту простую фразу, а затем выполняете нужные действия. Вот и все. Чтобы победить монстра под названием «мой первый раз», больше ничего не требуется.

Сделайте это раз, потом второй, потом третий, потом десятый, и не успеете оглянуться, как уже пересечете всю страну Обучения.

В каждом путешествии есть первый шаг. У каждой мечты есть первый пункт назначения.

И для вас это страна Обучения. А скоро настанет пора отправляться к следующему пункту назначения.

ПОСЛЕДНЯЯ ОСТАНОВКА В СТРАНЕ ОБУЧЕНИЯ

Я почти уверен, что в пособии «Чего ждать, когда ждешь ребенка» нет ни слова о том, что делать, если ваш годовалый ребенок съел окуроч.

Это случилось с одними моими друзьями. Они ждали, пока освободится столик в мексиканском ресторане, а Софи, их необычайно шустрая малышка, ползала по тротуару и сунула окуроч в рот. На следующий день ее детское дыхание воняло Pall Mall. Я не виню друзей: с маленькими детьми бывает непросто.

Первые три года вы ребенка скорее не воспитываете, а защищаете. По сути, ваша обязанность — сделать так, чтобы он не получил травму от столов, шкафов, туалета, собак, кошек, ножей и всего того, до чего может дотянуться (а этого на удивление много). Поэтому я никогда не понимал, зачем существуют сережки для детей.

Зачем прикреплять к детской головке блестящий острый предмет, который можно засунуть в нос или проглотить? У меня на ящиках замки, как на форте Нокс, и нужно быть заправским фокусником, чтобы достать вилку. Зачем ребенку ходить с крошечными оружиеми, находящимися всего в нескольких сантиметрах ото рта? Почему бы тогда уже не прицепить к соске живого скорпиона и посмотреть, что получится?

Глупее сережек для малышей только горелки Бунзена для семиклассников. «У меня идея! Возьмем самых неуклюжих людей в мире, которые находятся во власти эмоций и гормональных бурь. И дадим им доступ к огню и неисчерпаемому источнику газа! В этом возрасте ребята пытаются покрасоваться перед девочками; девочки рассеянны, думая о внимании ребят; и все они еще не научились толком управлять своими ставшими внезапно длинными руками и ногами. Разве может быть более подходящее время в жизни, чтобы

познакомить их с таким чудом, как горелка Бунзена? Что в этом опасного?»

Но это происходит. В седьмом классе, после создания кривых моделей Солнечной системы из вешалок-плечиков, школьники получают доступ к источнику солнечного тепла в научной лаборатории.

Кстати, это похоже на вашу последнюю остановку в стране Обучения.

Это последнее здание. На крючке у двери висит лабораторный халат и пара защитных очков.

Надев их и пройдя по коридору, вы окажетесь в простой лаборатории. Там стоят мензурки с цветными жидкостями, трубки, колбы и прочие сосуды. Если вы чуть не завалили химию в седьмом классе, потому что потеряли тетрадь с работами за полгода, а миссис Мертоу не стала делать вам поблажек, вы сейчас можете немного занервничать.

Но не стоит. В этой лаборатории вам нужно делать лишь одно.

Экспериментировать.

Вот и все. Так называются ваши действия в стране Обучения. Потому что у ученых не бывает провалов, бывают только эксперименты. Они взрывают, поджигают, ковыряются, разбивают, смешивают. А когда эксперимент идет не так, как задумано, они не называют это провалом, а говорят: «Посмотрите, что мы узнали. Мы думали, что он пройдет так, а получилось совсем иначе! Какие полезные для следующего эксперимента выводы мы можем сделать?» Именно поэтому Джеймс Дайсон создал 5126 опытных образцов, прежде чем закончил свой пылесос, который произвел переворот в отрасли. Именно поэтому Angry Birds — безумно популярное приложение — стало пятьдесят второй попыткой Rovio создать игру. Поэтому аэрозольная смазка WD-40 вышла после 39 попыток создать ее состав. Все, кто достигает успеха, учатся на экспериментах⁴.

Что бы вам ни твердили страх и сомнения, ваши решения и действия во время обучения не изменят вашу сущность. Вы сын или дочь, отец или мать, муж или жена. Горелка Бунзена этого не изменит.

Вы были собой, пока не вошли в лабораторию, и останетесь собой, когда выйдете из нее. Только более незаурядным.

Так что зажигайте пламя в горелке! Пора что-нибудь взорвать и посмотреть, какие уроки о самом себе и ваших истинных мечтах вы усвоите, изучая обломки.

5

РЕДАКТИРОВАНИЕ

КАК ВЫ ПОЙМЕТЕ, что попали в страну Редактирования?

Никак.

Поехали дальше.

Стойте, здесь что-то не так!

Нам нужны указания — список из 14 действий, возле которых мы будем ставить галочки, только так мы убедимся, что идеально подготовились к следующим событиям.

Но вы не достанете этот список, и я не достану. Карта устроена не так. И жизнь тоже.

Это все равно что спросить: «Когда мальчик становится мужчиной?» Очень надеюсь, что не тогда, когда овладевает умением самостоятельно делать мебель. В фильме «Красный рассвет» этот момент наступил, когда Томас Си Хауэлл застрелил оленя и выпил его кровь. А в ремейке — когда Зак Эфрон застрелил единорога и стащил его хвост (я не видел ремейк, но думаю, что там была такая сцена).

Невозможно провести совершенно четкие границы между этапами, потому что они плавно переходят друг в друга, скорее как цвета радуги в природе, а не как обособленные секторы на цветовом круге в магазине хозтоваров.

И когда вы думаете, что предыдущий этап уже точно позади, может оказаться, что вы вдруг вернетесь в него или окажетесь на следующем этапе, думая, будто остаетесь на предыдущем. Например, я надеюсь, что даже в стране Передачи опыта вы не перестанете узнавать что-то новое о вашей конкретной версии незаурядности. И если у вас появится шанс помочь другому человеку в стране Обучения, вы не заявите: «Я бы с удовольствием помог, но я еще не дошел до страны Передачи опыта, так что...»

Чтобы понимать, оставили ли вы уже страну Обучения и вступили на территорию Редактирования, лучше всего провести параллель с математическими действиями.

Суть обучения — в сложении, а редактирования — в вычитании.

В стране Редактирования вы возьмете те пятнадцать или тысячу пятьсот вещей, которые обнаружили в ходе обучения, и разберетесь, какие из них хранить при себе. Какие увлечения, мечты, надежды и призвания вы возьмете с собой в дальнейшее путешествие? А какие оставите на обочине, чтобы их подобрал кто-то другой? Они не разбиты и не испорчены: просто они вам не подходят. Но годятся для определения незаурядности кого-то еще.

Редактирование — тот этап путешествия, когда Микеланджело стоит перед глыбой мрамора, которую он придирчиво выбрал в карьере. А теперь, с помощью резца и молотка, он будет удалять ненужные куски, чтобы из этой глыбы наконец появился Давид.

НЕ НАПУСКАЙТЕ ТУМАНУ

Мой друг Тим, который живет в Атланте, часто не является на наши встречи за завтраком.

В этом нет злого умысла; он ведь один из самых добрых и сознательных людей, которых я когда-либо встречал. После ужинов у нас дома он посылает нам написанные от руки благодарственные письма; жена показывает их мне и говорит: «Видишь? Видишь? Вот как ведут себя джентльмены!»

Но ему трудно успеть к завтраку.

Один раз это было потому, что iPhone разрядился и будильник в нем не сработал.

В другой раз он не услышал будильник, потому что iPhone остался в соседней комнате.

В третий — потому что звук был слишком тихий.

В четвертый... ну вы поняли.

Решить эту проблему совсем нетрудно, и для этого не нужно устраивать мозговой штурм.

Достаточно купить обычный будильник за 10 долларов.

Это проще простого. Так одним махом решаются все проблемы с будильником в iPhone. Почему же Тим не применил это простое решение, когда в первый раз проспал из-за iPhone?

Потому что мы обожаем сложные проблемы, а простые решения приводят нас в ужас.

Мы обычно усложняем свои задачи: если проблему легко решить, то нам самим придется меняться. А изменения пугают. Поэтому, столкнувшись с задачей, которую мы на самом деле не хотим решать, мы склонны усложнять ситуацию. Мы обвиняем iPhone в том, что он нас не разбудил. А как мы вообще жили до появления мобильных телефонов с будильниками?

Именно в этом — сильное искушение, возникающее на этапе Редактирование. Вместо того чтобы редактировать свою жизнь, то есть начать принимать решения, мы принимаемся хитрить: напускаем туману на свою тропу и притворяемся, будто нам очень трудно. Разве можно вообще двигаться вперед в такую погоду? Да в такой вечер и из дому опасно выйти. Может, мое стремление к незаурядности было ошибкой и нужно вернуться на знакомый, посредственный путь?

И мы отступаем, возвращаясь на давно проторенную дорогу. В этом всем есть нечто комфортное, но разве вы не чувствуете, что задыхаетесь? Некоторые вещи непросто выбросить из головы. По телевизору иногда показывают барахольщиков, которые заполняют свое жилище всяким хламом (например, старыми газетами), и кошатниц с кучей хвостатых питомцев; но даже они не в состоянии переплюнуть тех, кто копит надежды и мечты. Ведь кучи хлама и кошки, от которых те чудачки отказываются избавляться, постоянно у них перед глазами и не позволяют себя игнорировать.

Давние мечты, которые вы отказываетесь осуществлять, накапливаются исподволь; вы можете их не замечать, если не заставите себя это сделать. Те надежды, которые вы отказываетесь редактировать и воплощать, загнивают не так заметно — по крайней мере, сначала.

Ваши родные могут не догадываться об этих мечтах много десятилетий, но потом с вами случится то же самое, что с моей пожилой соседкой в самолете, о которой я рассказал в первой главе.

В вечер нашей встречи она, по сути, произнесла ту же фразу, которую воскликнул я сам в детском саду во Вьетнаме. *Как я оказалась в такой ситуации?* Как я дожила до семидесяти двух лет, не осуществив и части того, о чем мечтала?

Как я оказался в такой ситуации?

Вы, как и все люди, рано или поздно произнесете эти слова. В разгар нездоровых отношений или в ходе карьеры, которая, по-вашему, лишь крадет годы вашей жизни, вы скажете: «Как я оказался в такой ситуации?»

В первый раз, когда местные журналисты будут брать у вас интервью о вашем безумно успешном бизнесе или читатель попросит подписать вашу книгу, вы скажете: «Как я оказался в такой ситуации!»

Заметили различие? Оно — в знаке препинания.

Если вы решаете добиться незаурядности, то стремитесь к тому, чтобы употребить гораздо больше восклицательных и меньше вопросительных знаков. Вы точно произнесете эти слова — вопрос в том, *с какой интонацией*. Какой знак будет стоять в конце.

Восклицательный — как у ошеломленного блогера в горах Вьетнама?

Или вопросительный, как у пенсионерки в самолете над Балтимором, оставившей позади десятилетия жизни?

Потом я не смог найти ее — возможности интернета все-таки ограничены; но теперь я знаю, как ответил бы на ее вопрос. Я сказал бы ей то же самое, что и вам.

Начните сегодня, сколько бы вам ни было лет. Не надо напускать туману. Осуществлять мечты, о которых вы узнали в предыдущей стране, не сложно. Зайти дальше в страну Редактирования не так трудно, как пытаются вам внушить страх и сомнения. На самом деле путешествие начинается всего с одного вопроса.

САМЫЙ ВАЖНЫЙ ВОПРОС, КОТОРЫЙ ВЫ МОЖЕТЕ ЗАДАТЬ

Однажды утром владельцы булочной попросили меня помочь им найти свой путь к незаурядности.

У них не было поварских колпаков и корзин с местными сортами хлеба, и я был несколько разочарован — впрочем, ненадолго. Они обратились ко мне в фойе отеля во время мероприятия для предпринимателей. Эта супружеская пара поделилась со мной своей историей:

«Техас нам надоел, мы хотим снова жить в таком месте, где есть разные времена года, холмы и деревья. У нас здесь в городе небольшая, но популярная булочная. Мы делаем различные виды хлеба и бутербродов. Наше дело растет, и уже есть постоянные покупатели. Но мы хотим переехать в Айдахо и не знаем, как нам лучше поступить: снова открыть булочную? Или печь и продавать хлеб оптовым покупателям? Или заняться кейтерингом? А может, открыть небольшой ресторан?»

Пока мы общались, мне стало ясно, что в своем путешествии по стране Редактирования они рассмотрели длинный список вопросов:

На чем можно заработать больше всего?

Что нужно потребителям в том городке в Айдахо?

Какой тип бизнеса они могут развивать быстрее всего?

У какого бизнеса будут самые низкие накладные расходы?

Для какой идеи понадобится меньше всего оборудования?

Но среди этого множества вопросов не было самого важного для страны Редактирования. И я задал его там же, в фойе: «А что радует вас больше всего?»

Вопрос явно застал их врасплох. Они много недель обсуждали переезд в Айдахо, работали над этой задачей, изучали все аспекты и вели споры. На момент нашей встречи они были на эксклюзивном мероприятии для предпринимателей с высокими результатами. Они успели рассмотреть проблему со всех возможных ракурсов, кроме одного — радости.

Большинство из нас так и не доходит до этого. Мы никогда не задаемся вопросом: «Что радует меня больше всего?»

Я думаю, некоторые из нас чувствуют себя виноватыми, даже когда произносят эти слова вслух. Есть мнение, будто думать о том, что тебя радует, — суть проявление крайнего эгоизма. Как будто радость допустима только в редкие моменты отдыха — по выходным или во время отпуска, когда вы, например, любуетесь невероятно красивым закатом, но в реальном мире ей места нет. Согласно такой точке зрения, эгоистично думать, что нам не помешало бы больше радости. (На самом деле коренные изменения в жизни и радость от выполнения

своего истинного предназначения всегда ведут к бескорыстию, а не к эгоизму.)

Некоторые из моих друзей-христиан из принципа воспротивились бы этой идее. Мы по горло сыты идеологией процветания и поэтому бросаемся в другую крайность: думаем, что для служения Богу обязательно быть несчастным. Но вспомним притчу о блудном сыне: молодой человек требует у отца свою часть имущества, тратит его на распутную жизнь, а затем возвращается домой, ожидая, что глубоко разочарованный отец сделает его слугой. Вместо этого сына встречают с ликованием и устраивают пир в его честь. На его месте некоторые христиане отказались бы участвовать в веселье: «Нет-нет, это уж слишком. Может, я могу как-нибудь пригодиться в хозяйстве? Мыть людям ноги? Этот пир приносит мне слишком много радости».

Но независимо от того, христиане мы или нет, нам, разбираясь со своей жизнью, как-то неловко думать о радости.

И вместо вопроса «Что меня радует больше всего?» мы спрашиваем что-нибудь попроще, например: «На чем я больше всего заработаю?» Это не плохой вопрос; его очень полезно задать через некоторое время. Я вовсе не возражаю против зарабатывания денег. Эта книга была написана на ноутбуке, приобретенном за деньги. Я любитель денег.

Но деньги — не призвание, а следствие.

В этом и заключается проблема: мы в большинстве своем задаем вопросы, связанные с результатами.

На чем я заработаю деньги?

Какие вакансии сейчас есть на рынке?

Какая отрасль растет?

В какой сфере у меня больше всего практического опыта?

Это прекрасные вопросы, но их не надо задавать в первую очередь, потому что они не помогут вам найти свою незаурядность.

Есть миллион способов зарабатывать, при этом оставаясь несчастными. В этом нет ничего незаурядного.

Может быть, в дипломе у вас написано «Морские перевозки», но самую большую радость вам принесла бы специальность «Психология».

Если в вашем городе есть вакансии на сталелитейном заводе, а на рынке труда непростая ситуация, это не значит, что вы непременно добьетесь незаурядности в производстве стали.

Или вы уже тридцать лет как пастор, а ваша незаурядность до сих пор подсказывает: «Давай-ка займемся еще и пчеловодством».

И это не выдуманные примеры, а реальные истории, случившиеся с людьми, которых я знаю. Все они осмелились задать вопрос: «Что меня радует больше всего?»

Наберитесь и вы смелости, чтобы спросить себя об этом.

НЕ ДЕЛАЙТЕ СКАМЕЙКИ, ЕСЛИ ВАМ НРАВИТСЯ ФРИСБИ

Вполне естественно занервничать, наткнувшись в лесу на двух мужчин с молотком, особенно если вы, в отличие от меня, не способны усмирить противника голыми руками. Но в тот субботний день мы с отцом столкнулись не с опасностью, а с незаурядностью.

Там, на прогалине в большом парке рядом с нашим домом в Атланте, мы увидели отца с сыном-подростком. У отца, кажется, была борода (а может, я ее дорисовал в воспоминаниях, как часто со мной бывает). Он держал столб с указателем, а сын медленно вбивал столб молотком в ямку, вырытую ими в твердой земле.

Оказывается, они не закапывали труп (спасибо телеканалу CBS, из-за чьих сериалов у нас сразу возникла эта идея), а расставляли указатели на поле для игры во фрисби-гольф^[28]. Корзины для игры были расставлены по разным местам парка, и их было трудно найти, плохо зная поле. И эта пара энтузиастов устанавливала один за другим 18 различных указателей.

Не выпуская из рук столба, отец пояснил: «Сыну нужно получить значок “Скаут-орел”^[29]. А ставить указатели точно полезнее, чем делать очередную скамейку для парка». Потом он широко улыбнулся (в бороду?) и вернулся к работе.

Сам я не был скаутом-орлом, но в детстве у меня был такой знакомый. Помню, мама предлагала мне подумать об этом достижении, рассказав, как мой приятель добился присвоения ему звания скаута-орла. Знаете, что он сделал?

Почистил и перекрасил пожарные гидранты в нашем городе. Я допускаю, что он мог увлекаться пожарными гидрантами. Может, их обслуживал его отец, или дед, и передал ему любовь к гидрантам. Но, скорее всего, на самом деле он их не любил.

Я полагаю, он подумал: чтобы заслужить честь стать скаутом-орлом, нужно сделать нечто неслыханное. Стать мучеником и совершить то, чего не сделал бы ни один «обычный» мальчик.

Редактируя свою жизнь и перебирая свои увлечения, не стоит сколачивать скамейку, если вы втайне увлекаетесь фрисби. Не верьте, будто для изменения мира непременно нужно делать что-то неприятное или страдать; это ложь. Наберитесь смелости, чтобы получать радость от тех увлечений, которые вы решите сохранить.

НЕЗАУРЯДНОСТЬ НЕ ЗАВИСИТ ОТ ПРОФЕССИИ

Однажды на конференции в Оклахоме один из слушателей попытался поставить меня в тупик. Где-то в задних рядах поднялась рука, и слушатель спросил: «Если все найдут работу своей мечты, кто тогда будет работать мусорщиком?»

Я бы отделал его, как заправский каратист, но он был старый, и я даже на таком расстоянии понял, что у него хрупкие кости. Вместо этого я, запинаясь, дал какой-то нелепый ответ, прекрасно понимая, что идеальный ответ придет ко мне через несколько часов, когда я буду в одиночестве ехать в аэропорт. Так и произошло. Вот этот идеальный ответ:

«Вы путаете незаурядность с названием профессии. Незаурядность — это стержень вашего “я”; ваше сердце, душа, то, что делает вас личностью. Название профессии — всего лишь последствие того, что вы живете согласно своей незаурядности. Я не предлагаю никому менять профессию, я предлагаю избавляться от посредственности».

К тому моменту я уже начал бы потеть (признак того, что я собираюсь пуститься в долгое рассуждение). И если бы у меня не вырвали микрофон, вот что я рассказал бы дальше.

Однажды мне пришлось позвонить в службу поддержки Apple, потому что из-за сбоя в сервисе Cloud пострадала моя учетная запись iTunes. Я завис в стратосфере и в результате потерял всю музыку,

приобретенную за последние десять лет. Поэтому я позвонил в Apple и час общался по телефону с представителем службы поддержки.

Мы разговорились, ожидая, пока она получит информацию из другого отдела. Я спросил: «У вас трудная работа? Мне доводилось находиться рядом с отделами обслуживания клиентов, и мне показалось, что там сложно работать».

Я думал, что вряд ли ошибусь с этой догадкой. Я считал, в ее работе есть что-то неприятное: она общалась только с недовольными клиентами. Ей не звонили, чтобы поблагодарить или сказать: «Я в восторге от нового ноутбука! Он прекрасно работает! Просто хотел вам об этом сообщить!»

Клиенты звонили ей только тогда, когда у них ломался телефон, отказывал жесткий диск или батарея в ноутбуке перегревалась и устраивала мини-пожар у них на коленях. (Или — я уже фантазирую — они проливали кофе на клавиатуру и надеялись, что какая-нибудь комбинация клавиш включит насос, откачивающий жидкость из глубин ноутбука. Может, Control + Alt + Z?)

Вспомните свой самый неприятный телефонный разговор на работе за прошлую неделю, умножьте его на сорок часов — и вы получите четкое представление о ее работе. По крайней мере, так я представлял ее ответ — но ошибся.

— Я люблю свою работу! — заявила она.

— Правда? А за что? — поинтересовался я.

— В основном по двум причинам: я узнаю что-то новое и помогаю людям. И я делаю это целый день!

Она с увлечением продолжила рассказ о своей работе:

— Каждый день мне удается помогать людям решать их проблемы. Это так здорово! И я узнаю что-то новое. Технология меняется так часто, что дни не похожи один на другой, и мне удается узнавать все об этих изменениях.

Закончив разговор, я понял, что стал свидетелем применения незаурядности на практике.

Незаурядность этой девушки заключалась в том, чтобы помогать людям и узнавать что-то новое. Обнаружив это, она могла применять свою незаурядность миллионом способов. Она могла выбрать профессию, о которой многие сказали бы: «Наверное, это трудно», и

находить в ней большую радость. Она уже прошла страну Редактирования и вместо поиска конкретной профессии, обнаружила, что доставляет ей радость: узнавать новое и помогать людям. А потом стала искать, где можно чаще применять эти умения.

Она поняла, что стать незаурядным означает найти суть своего «я», обнаружить, что придает вам новые силы. Узнав это, вы сможете выбирать из миллиона разных профессий.

Возьмем, к примеру, меня, потому что я единственный автор этой книги. Отредактировав свою жизнь и осознав, что для меня по-настоящему важно делиться идеями, я внезапно увидел, что мне доступно множество профессий моей мечты. Я мог стать блогером, писателем, автором подкастов, оратором, ведущим радиопередачи, консультантом (в том числе консультантом-психологом) или копирайтером.

Мир профессий моей мечты открылся передо мной, когда я добрался до сути своего любимого занятия — отсек все ненужное от мраморной глыбы, найденной в стране Обучения, и обнаружил в своей душе статую Давида. После этого моя профессия стала лишь одним из способов применения этого открытия.

Большинство людей поступает наоборот: не желая тратить время на страну Редактирования, они, побыв немного на территории Обучения, заявляют: «А теперь мне нужно найти идеальную профессию». Но так как на этом этапе люди редко знают, что именно любят делать, правильно найти профессию невозможно. И обычно они остаются недовольными и решают, что работа будет для них всего лишь источником финансов.

Моя нынешняя профессия называется «архитектор инсайтов». Я признаю, что название немного претенциозное. Печатая его, я даже задумался: «*Приятель, а не зазнался ли ты?*» (Ответ — да, но мы вернемся к этому позже.) А теперь представьте себе, что после путешествия по стране Обучения я заявил бы: «Я не буду искать в себе незаурядность, а поищу компанию, которой нужны архитекторы инсайтов. Разве это будет трудно? В стране наверняка куча таких вакансий».

Не ищите профессию, а ищите незаурядность. Разобравшись, в чем она для вас заключается, вы сможете быть незаурядным, даже работая

оператором центра телефонного обслуживания.

НЕ ПОДДАВАЙТЕСЬ ДАВЛЕНИЮ ВНЕШНИХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Мне иногда говорят: «Вы считаете, что любой может найти свою мечту и быть незаурядным. А если моя мечта — получить “Грэмми”, но я ужасно пою? Что тогда?»

Это достойный вызов и возражение, которое часто бросают в лицо тем, кто заявляет: «Вы можете стать кем угодно, если захотите». Если я паршиво пою, как вы можете говорить, что я выиграю «Грэмми»?

Краткий ответ: Auto-Tune^[30].

Более длинный и честный ответ: скорее всего, вы не выиграете эту награду.

Вы не можете стать «кем угодно, если захотите», но есть более привлекательный вариант: вы можете улучшить себя настолько, насколько возможно. Это всегда приятнее, чем заставлять себя идти против природы (пример — мои мечты попасть в команду Национальной баскетбольной ассоциации). Вы хотите выиграть «Грэмми», не имея способностей к музыке? Наверное, этого не случится. Но это нормально, потому что выиграть «Грэмми» — не значит достичь незаурядности. Это относится и к вам, и ко всем остальным людям. Эта премия — лишь внешний результат.

А что если ваша незаурядность — в том, чтобы петь? Позволить проявиться энергичному певческому таланту, который жаждет вырваться наружу, хотя вы сдерживаете эти порывы так много лет? Что если вам не нужны премии «Грэмми» для подтверждения того, что ваша мечта имеет право на существование?

Что если настоящее определение незаурядности — просто-напросто «сегодня петь больше, чем вчера»?

Это может прозвучать нелепо, но я уверяю вас, что такое определение эффективно.

С помощью этого определения вам удастся достигать успеха каждый раз, когда вы поете — когда раскрываете свое сердце и даете проявиться таланту, который изнемогает от желания вырваться на волю.

Именно это происходит с группой Serun из Дентона.

Она чем-то напоминает мне Mumford & Sons, только у Serun больше инструментов и меньше британского акцента. Каждый участник Serun играет примерно на 37 инструментах и переключается с одного на другой во время песен.

В первый раз я увидел их выступление на конференции перед аудиторией в 13 тысяч человек. Меня потрясла энергия, которой они смогли заполнить зал. Их энтузиазм был неукротимым, как будто они не могли поверить, что им повезло исполнять свою музыку перед людьми.

Я написал им в Facebook, а через несколько дней получил по электронной почте письмо от Ларри — жителя соседнего города. Ларри написал: «Я увидел, что вам понравилась группа Serun. Они дадут концерт у меня в гостиной. Вы с женой не хотите приехать?» Конечно, хотим.

Мы приехали в гости к Ларри, а через час из Нью-Йорка прибыли участники Serun и установили все упомянутые инструменты в гостиной Ларри, настроили их, выпили воды и начали играть.

Если бы незаурядность измерялась по шкале от 1 до 10, то до концерта я предполагал бы, что они сыграют на 3 или 4. Каким еще может быть уровень выступления на уголке серого ковра рядом с двухместным диванчиком? Но я ошибался.

Выступая в гостиной перед восьмьюдесятью собравшимися, Serun искрились такой же радостью, как на сцене перед аудиторией из 13 тысяч человек. Казалось, группа просто не умеет играть по-другому. Они выплескивали то, что было у них в сердце. В тот момент я усвоил простой урок о незаурядности: всегда играйте так, как подсказывает вам сердце, а не количество слушателей.

Незаурядность не позволяет размеру аудитории определять качество выступления. Незаурядность одинаково проявляется и перед двумя людьми, и перед двумя сотнями. Незаурядность пишет выдающиеся книги, даже если их никто не прочитает. Незаурядность подметает в магазине и те участки пола, где никогда не ступит нога человека.

Незаурядность просто не может иначе.

У незаурядности огромное сердце, и она всегда следует его зову.

Неважно, сколько у вас зрителей.

Неважно, аплодируют ли они.

Неважно, сколько денег вы зарабатываете пением.

Поймите меня правильно: я надеюсь, у вас будут огромные аудитории, орущие фанаты и гораздо больше денег, чем у Скруджа Макдака в его хранилище. Но еще больше я надеюсь, что, если ваше определение незаурядности — петь, вы будете делать это часто. И на этом пути поймете, что в реальности самое важное — часто петь.

Если вы будете так жить, внешние результаты станут соусом к основному блюду — радости, а не его недостающим ингредиентом. Усвоив эту идею, вы сможете начать незаурядную жизнь прямо с этой секунды. Чтобы подтвердить право своей версии незаурядности на существование, вам не нужно завоевывать «Грэмми», хотя иногда такое случается. Например, мой друг Дэйв Барнс написал песню, которую выдвинули на премию «Грэмми», и мы все были очень рады за него. Но еще удивительнее было то, что он целых десять лет сочинял именно такую музыку, какую хотел писать каждый день. Номинация на «Грэмми» стала замечательным последствием незаурядной жизни, которую он вел, а не подтверждением ее незаурядности. И это важнейшее различие, кем бы вы ни были: музыкантом, мамой, владельцем бизнеса или человеком, сочетающим все эти роли.

АЛМАЗНОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ

В этой книге не предлагаются схемы быстрого обогащения, но на дороге к незаурядности в стране Редактирования есть алмазное месторождение, которое вам нужно посетить.

Вы когда-нибудь добывали драгоценные камни?

А я добывал. Только те драгоценные камни — на самом деле не драгоценные, а их добычу правильнее было бы назвать «промывкой гравия». Но тогда туристы в горных районах вряд ли захотели бы этим заниматься.

Вот как это происходит:

На обочине дороги в городке у гор, например в Буне, вы покупаете ведро из смеси гравия с грязью из «месторождения драгоценных

камней». Потом высыпаете гравий с грязью в небольшой контейнер и держите его под тонкой струей воды, которая течет по желобу. Вымывая грязь, вы начинаете видеть «драгоценные камни» — аметисты и «золото дураков»^[31]. Вы отбираете лучшие камни, чистите их и несете в один из местных ювелирных магазинов, владелец которого перевозит ваши находки до небес. Потом вы приклеиваете их к рамке для картины, превращая ее в самый острый и опасный предмет в вашем доме.

Посещая родителей жены прошлым летом, мы поехали добывать драгоценные камни. В конце дня мы сидели за столом, слушая объяснения геолога о том, что означает каждый камень. Этот студент из местного университета знал невероятно много о каждом камне. Он бережно переворачивал его, описывая каждую характеристику, и объяснял, какие силы природы создали его в недрах земли. Карманным фонариком он светил в глубину камня, чтобы показать скрытый внутри зеленый оттенок изумруда. Он смывал присохшую к камню грязь и показывал таившийся под ней аметист.

Камни были красивые; благодаря переливам и искрам света они казались не хуже более дорогих рубинов и алмазов, но все равно оставались полудрагоценными камнями. Геолог положил их в старый полиэтиленовый пакет, написал на нем имя моей дочери и отдал ей.

Пока мы ехали домой, я размышлял: *почему из одних кусков породы получают обычные камни, а из других — алмазы?*

Конечно, есть физические свойства, придающие алмазам ценность, но их цена совершенно не отражает их реальной стоимости. Есть драгоценные камни, которые встречаются гораздо реже алмазов¹. Почему же алмаз — это алмаз, а другие камни — просто куски горной породы?

Потому что кто-то решил, что так надо.

Алмаз — всего лишь камень, которому мы все вместе присвоили наивысшую ценность. Поэтому его запасы так тщательно охраняются и отслеживаются, и алмаз достоин высокой цены, а другой камень — места на рамке для картины.

Попав на месторождение в стране Редактирования, вы должны решить, что в вашей жизни будет алмазом, а что — простым камнем.

Это решение — на ваше усмотрение. Вы сами будете присваивать ценность различным вещам в вашей жизни. Присвоенная ценность радикально изменит ваше с ними взаимодействие.

Ученые называют это «атрибуцией ценности». Ценность, которую мы присваиваем вещам, обладает огромным, колоссальным влиянием. В некоторой степени она управляет нашим восприятием всего мира. Газета Washington Post однажды доказала это, проведя эксперимент со скрипачом в метро, получивший широкую известность.

По их просьбе в эксперименте принял участие один из величайших скрипачей мира Джошуа Белл. Однажды утром, в самый час пик, он сел в вестибюле метро, одетый в повседневную одежду. Этот виртуоз держал скрипку стоимостью 3,5 миллиона долларов, созданную Антонио Страдивари в 1713 году. Белл сыграл несколько сложных, потрясающих музыкальных произведений. Вы можете представить, сколько людей остановилось по пути на работу, чтобы насладиться концертом, который обычно стоит сотни долларов в одном из лучших концертных залов мира? Семь человек.

Мимо играющего Белла прошло более тысячи человек, а остановились послушать всего семь².

Лишь семь человек на минуту остановились, чтобы отдать должное искусству музыканта. А та тысяча людей, которые прошли мимо? Как полагают авторы книги «Шпаргалка для счастливого»^[32], они заранее присвоили ценность этому музыканту в метро. Прекрасные звуки музыки, заполнившие вестибюль, не смогли изменить этой оценки. Ее не поколебала ни скрипка стоимостью в несколько миллионов долларов, ни несомненная виртуозность музыканта.

«Проходя мимо Белла, — пишут авторы Ори и Ром Брафман, — большинство пассажиров метро даже не удостоили его взглядом. Они слышали не выдающийся концерт, а уличную музыку»³. Они заранее решили, что в метро полно простых камней, и появление одного из величайших алмазов мира не смогло изменить их мнения.

Когда я стал разбираться, как обстоят у меня самого дела с атрибуцией ценности, полученные результаты меня не обрадовали. Здорово было заявлять: «Мои наивысшие приоритеты — дети, жена и

работа писателя»; но я обнаружил, что иногда обхожусь с ними как с простыми камнями.

Как я это понял? Дело в том, что я не отдавал им самую ценную свою валюту — время.

Я был вынужден спросить себя: *что я отдаю жене, детям и писательской работе: лучшее свое время и лучшие творческие силы? Или время и силы, которые остаются после других занятий?* Правильно ли я определил, что в моей жизни — алмазы, а что — просто камни? А может быть, я ошибался?

В этом — цель всего нашего пребывания в стране Редактирования. Здесь мы не только должны, но и *можем* решить, что будем называть алмазами, а что — простыми камнями. Приняв это решение и постоянно возвращаясь к нему, чтобы убедиться, что мы его выполняем, мы способны изменить свои взгляды на весь мир.

Сложность редактирования собственной системы ценностей в том, что мир постоянно будет пытаться убедить вас, будто вы ошибаетесь. Когда вы уходите с месторождения, сжимая в руке свои алмазы, все окружающие могут пытаться внушить вам, что это простые камни. Не слушайте их. Никогда не стремитесь к незаурядности, определение которой дал кто-то другой.

КАК НАЙТИ СВОИ АЛМАЗЫ

Не будем чрезмерно усложнять вопрос.

Найти свои алмазы на самом деле очень легко. Они спрятаны на самом виду — в вашем ежедневнике. Ведь время — единственный верный показатель того, что для нас действительно важно.

Намерения — лгуны с амбициями. Если вы спросите у своих намерений, что за алмазы у вас сейчас, намерения дадут вам ответ, который вы хотите услышать. Поэтому вместо этого мы быстро сверимся с ежедневником.

На какие действия вы тратили время за последние сутки? На что ушла наибольшая часть времени за последнюю неделю? Вероятно, на работу; но сколько времени вы на самом деле ей уделили? И на что ушло остальное время вашей недели?

Я покидал алмазное месторождение в уверенности, что мои приоритеты — дети, жена и писательская работа, но когда сверился с ежедневником, то сразу же выяснил, что на работу я тратил по 50–60 часов в неделю. А затраты времени на жену и детей оказались намного меньше — лишь около одной десятой того показателя.

Мои намерения как всегда твердили мне: ты замечательный муж! ты такой прекрасный отец!

Но ежедневник свидетельствовал об ином.

Когда я это понял, знаете, что я сделал? Стал работать с 7 часов утра до 4 часов дня. Это не было обычной практикой, и мне пришлось тщательно продумать такой режим и защищать его. Но я не мог игнорировать жену и детей и относиться к ним, как к простым камням, лицемерно называя их алмазами.

Вы хотите узнать, что в вашей жизни — камни, а что — алмазы? Загляните в свой ежедневник. Результаты вам не понравились? Редактируйте свой расход времени. Не вы ему подчиняетесь, а он вам. Отредактируйте его так, чтобы алмазы смогли оставаться алмазами.

ПРОБЛЕМА С ИЗБЫТКОМ УВЛЕЧЕНИЙ

Я дружу с одним пастором по имени Мэтт. Однажды они с женой написали книгу. Как ни странно, на это ушло больше одного дня (ведь думаешь, будто другие авторы способны писать именно с такой скоростью).

Он с радостью ожидал выхода книги, но столкнулся с дилеммой. Церкви по всей стране приглашали его выступить с рассказом о своей книге, но он не мог, потому что по воскресеньям работал. (Мой отец был пастором; хотите узнать, что пасторы делают в остальные дни недели? Играют во фрисби. По сути, эта профессия требует работы только раз в неделю. Теплое местечко!)

Мэтт спросил меня, не взять ли ему полугодовой отпуск в церкви после выхода книги, чтобы он мог разъезжать с выступлениями о ней. Я дал ему длинный и довольно бессвязный ответ и пошел домой.

Я рассказал жене, в каком сложном положении оказался Мэтт. Дженни послушала меня полминуты и решила его дилемму одним вопросом.

«А кем он стремится быть, пастором или писателем? Если его долгосрочная цель — писать книги, ездить по стране и выступать в сотне церквей, то пусть берет этот отпуск. А если он хочет быть пастором в церкви, то он не должен брать отпуск, ведь он и так уже достигает своей цели. Отсутствовать в собственной церкви целых полгода — это провал».

Черт побери, Дженни, твоя краткость — сестра мудрости!

Жена была права: дилемма Мэтта решалась довольно просто. Нужно было ответить на вопрос: как выглядит успех? Если бы Мэтт зашел в наблюдательную башню у дороги через страну Редактирования, что бы он увидел вдали?

Если через лес вели две тропы (два его увлечения) и он мог выбрать одну и идти по ней, то которая из них приводила его к желательному пункту назначения — тому, что приносило ему больше всего радости?

Точно те же вопросы я задал бы и вам за чашкой кофе с корицей.

Если перед вами сейчас — куча возможностей, а мысль об их редактировании приводит вас в трепет, поднимитесь на наблюдательную башню и загляните в страну Уборки урожая. Какой пункт назначения кажется вам успехом?

А какой производит впечатление хорошего, но не замечательного?

Какой пункт кажется приемлемым, но незаурядным его не назовешь?

Выполнение этого упражнения заставило меня осознать: следующий карьерный шаг в компании, где я работал копирайтером, — стать креативным директором. Я управлял бы проектами и людьми, а на писательскую работу оставалось бы меньше времени. Довольно скоро я понял, что этот пункт назначения меня не привлекает.

Если перед вами десять троп (занятий), это простое упражнение поможет вам достаточно быстро исключить несколько из них, особенно те, которые даются вам просто хорошо. Деятельность, которая вам хорошо удается, не обязательно приведет вас к незаурядности. Допустим, вы великолепный стоматолог: стоит вам просто посмотреть на зубы пациента, вы тем самым излечиваете его. Но скажите честно: если бы у вас не было этой медицинской практики, если бы вы не слышали постоянных похвал в свой адрес, если бы уже

не отдали значительную часть своей жизни стоматологии, признались бы вы: «Я не люблю эту профессию»?

Это произошло с одним моим знакомым, который написал мне такое письмо:

«Мне 28 лет, я недавно окончил институт стоматологии и работаю по специальности. Казалось бы, все хорошо, особенно с точки зрения финансов. Но в разгар учебы в институте я обнаружил, что профессия стоматолога меня совсем не увлекает. У меня нет надежд и мечтаний, связанных с будущим: я не хочу приобрести собственную практику или что-то в таком роде. Я не рад, что работаю стоматологом, но мне приходится терпеть. С каждым днем становится только хуже, а ведь я работаю всего восемь месяцев. Что же будет через несколько лет...

На работе я ощущаю тоску и бессилие. Я чувствую, будто плыву по течению и упускаю более важные и выгодные возможности. Поймите меня правильно: работа у меня очень хорошая, с прекрасной зарплатой и хорошим соцпакетом, но я несчастен. Пока я не собираюсь увольняться, но сделал бы это, если бы не огромный кредит на обучение, который нужно выплачивать, и диплом, который позволяет мне лишь одну роскошь — практиковать как стоматолог».

Представьте, в каком напряжении живет этот человек! Поставьте себя на его место: вы просыпаетесь в 28 лет с кредитом на обучение в 200 тысяч долларов и понимаете, что занимаетесь не своим делом. Все, ради чего вы так тяжело трудились, все ваши решения, все изученные в ходе учебы предметы, все, к чему вы стремились, привело вас к моменту «Как я оказался в такой ситуации?» Это вопрос, а не восклицание.

Мой знакомый еще в институте стоматологии знал, что не хочет оказаться в том пункте назначения, который маячил на горизонте. Почему же он не остановился? Почему продолжил учиться на стоматолога? По той же причине, по которой мы с вами оказываемся там, куда никогда не собирались попасть.

Мы сделали тысячу шажков.

Прошли в колледже подготовительные медицинские курсы. Летом подали заявку на получение кредита на обучение. Отучились на первом, втором и третьем курсе института стоматологии. А однажды утром проснулись и поняли, что не хотите быть стоматологом (или юристом, или кем-то еще). И тут в вас начинает кричать страх: «Слишком поздно!»

Теперь слишком поздно меняться. Вы уже приняли столько решений — слишком поздно исправлять их или менять направление своей жизни.

«Слишком поздно быть хорошим отцом (или матерью)».

«Слишком поздно вернуться к учебе».

«Слишком поздно осваивать другую профессию».

«Вам уже слишком поздно стать кем-то другим».

В эти моменты страх, сомнения и стыд связывают нас по рукам и ногам. Мы так досаждаем сами на себя, что сдаемся.

Мы заканчиваем учебу в институте стоматологии, наш долг за обучение удваивается, и мы отдаем страху еще несколько лет жизни.

Я не знаю, что привело к этому моменту именно вас, какие увлечения вы принесли в наблюдательную башню и что увидели в подозрную трубу, сколько препятствий стоит на вашем пути. Но одно я знаю точно: еще не слишком поздно.

Стартовать никогда не поздно.

«Уже слишком поздно» — это ложь, которая вцепится в вас мертвой хваткой, если вы ей позволите. Так что гоните ее от себя!

Посмотрите в подозрную трубу, и вы увидите, как именно выглядит ваша незаурядность. Вполне вероятно, что она ближе и гораздо возможнее, чем вы думаете.

Означает ли это, что нам нужно игнорировать неоплаченные счета или взятые ранее обязательства и хвататься за новые возможности? Нет! Ни в коем случае. Такая мысленная установка — верное средство угробить свои мечты. Возводя свою мечту на фундаменте из невыполненных обещаний и обязательств, вы не построите ничего незаурядного.

Мы обязательно выплатим свои долги.

Мы отсечем сковывающие нас ненужные куски мрамора, а затем поспешим в нужном направлении.

Подходя к стране Мастерства, мы будем трудиться еще упорнее, чем раньше.

Если мы увидим в подзорную трубу определение незаурядности, которое нас не увлекает, то откажемся от этой мечты, даже если цена этого отказа выглядит очень высокой.

Именно такое нелегкое решение принял когда-то Билл Уоттерсон, создатель комиксов «Кельвин и Хоббс». Он мог получить десятки миллионов долларов, если бы продал лицензию на использование своих комиксов на различной продукции. Тут кружка, там открытка, календарь, шорты — список товаров, на которые можно было поместить работы Уоттерсона, был практически бесконечным. Несомненно, это принесло бы ему целое состояние.

Почему же он отказался это делать? Вот его собственное объяснение:

«С практической точки зрения при таком лицензировании требуется нанять штат ассистентов, которые и будут делать эту работу. Сам автор комиксов должен стать неким бригадиром — делегировать обязанности и следить за производством того, что он не создает сам. Некоторые художники не возражают против этого; но я занялся комиксами, чтобы рисовать их, а не управлять бизнес-империей. Если бы я так предал собственных персонажей, то отказался бы от редкой привилегии — получать деньги за выражение собственных идей, чтобы стать заурядным торговцем и наемным иллюстратором»⁴.

Стоя в наблюдательной башне, Уоттерсон увидел нежеланный урожай и отказался от лицензирования, хотя на кону стояли миллионы. Радость от создания комиксов и очарование историй, которые ему удавалось рассказывать, стоили больше, чем перспектива стать мастером в непривлекательном для него деле. Но ведь Уоттерсон уже стал состоятельным человеком благодаря комиксам? Несомненно; но, читая статью о нем, помните: это человек, который рисовал бы комиксы и бесплатно, потому что в них была его незаурядность. А потом, получив предложение обменять их на то, что многие назвали

бы успехом, он отказался. Я желаю всем нам так же сильно любить свое дело.

УВЛЕЧЕНИЙ ВСЕ РАВНО СЛИШКОМ МНОГО?

Надеюсь, вы оставили ряд увлечений в наблюдательной башне. Вам нравится вязать, но идея открыть магазин принадлежностей для вязания вас не привлекает. И вязание останется всего лишь хобби, а не вашей дорогой к незаурядности.

Но еще у вас могут быть идеи, которые, по вашему мнению, обладают потенциалом незаурядности. И это нормально. В 2010 году, пока я шел по стране Обучения, мне пришлось подать в налоговую 26 бланков отчетности. Ведь в дополнение к работе на полную ставку я попробовал свои силы как фрилансер в 14 проектах написания различных текстов: от сценариев видео до презентаций в PowerPoint. В стране Обучения я экспериментировал. Именно в этом суть обучения: вы различными способами испытываете свои силы в ряде начинаний.

Но настала пора редактирования, а вы, возможно, не знаете, какие увлечения для вас важнее всего. Мне часто говорят об этом. «У меня несколько увлечений, и я не знаю, с какого начать». Слишком многое в вашей жизни приносит вам радость? По-моему, это незаурядная проблема. Ура! Поздравляю. Но в этом кроется одна опасность. Когда люди с избытком увлечений заявляют: «Не знаю, с какого начать», на самом деле это означает: «У меня слишком много увлечений, и я вообще не начну ими заниматься». И они снова откладывают мечты в долгий ящик — на неделю, месяц или десятилетие.

Если у вас тоже слишком много увлечений и вы не знаете, на каком из них сосредоточиться, выберите одно и начинайте им заниматься.

Не пытайтесь расставить приоритеты в списке увлечений. Оказывается, я ошибался, когда давал людям совет: «Составьте список всех своих увлечений, от самых интересных до наименее, а потом начинайте заниматься самым интересным».

Этот совет казался разумным, но на самом деле приносил вред. Попытка расставить приоритеты среди своих увлечений неизбежно создавала препятствие на пути к незаурядности. Я мог пятьдесят раз повторить: «Не пытайтесь составить совершенный список. Составьте

его быстро. Он не должен быть идеальным». Но люди все равно пытались расставить приоритеты как можно тщательнее и заходили в тупик.

Попытки составить такой список только расстроят вас и зря отнимут время. Вместо этого просто выберите одно увлечение и начните им заниматься.

Если все эти занятия увлекают вас, что может случиться в худшем случае? Вы потратите время на занятие, которое доставляет вам радость, но поймете, что не оно вам нравится больше всего.

Разве это неудача?

Это редактирование. Если вы будете тянуть время, потому что сначала хотите идеально расставить свои увлечения по ранжиру или просто не знаете, с какого из них начать, то вам гарантировано ноль процентов радости, потому что вы занимались нулем процентов своих увлечений. Математика дается мне ужасно плохо, но даже я знаю: лучше немного, чем ничего.

Начните с одного из увлечений; отбросьте его, если оно не ведет вас к незаурядности. И переходите к следующему.

ВАШИ УВЛЕЧЕНИЯ НА ВЕСАХ

Однажды мой друг Престон пришел ко мне в кабинет и спросил: «А кем ты хочешь быть: писателем, который произносит речи, или оратором, который еще и пишет?»

Я сначала подумал, что это какая-то загадка в духе буддизма, и он может стукнуть меня бамбуковой палкой, если я замешкаюсь с ответом. К счастью, он этого не сделал, потому что я понял суть его вопроса только через полгода.

Кем я собирался стать: писателем, который пишет книги, а потом рассказывает о них на разных мероприятиях? Или оратором, который пишет речи? Если я хотел стать писателем, нужно было спросить себя: *что делают писатели?*

Ответ на это короткий, и поэтому я его повторяю: они... пишут. Произнесу эту поразительную фразу еще раз: они пишут.

Писатели пишут, правда? Это их главный приоритет. Они не планируют миллион выступлений в течение года, потому что это

помешало бы им писать.

Они отчеркивают целые периоды в ежедневниках и пишут.

Они собирают нужные материалы и пишут.

Они посещают конференции писателей, чтобы оттачивать свои навыки, и пишут.

Что же делают ораторы?

Они находят как можно больше возможностей выступить и произносят речи.

Они составляют как можно больше речей и выступают с ними.

Они посещают конференции по ораторскому искусству и произносят речи.

Как только я разложил все это по полочкам, мне стало легко соглашаться на одни действия и отказываться от других.

В большинстве случаев мы пытаемся идеально уравновесить чаши весов, на которых лежат наши увлечения. Мы боимся сделать неправильный выбор и поэтому поддерживаем равновесие чаш вместо того, чтобы позволить одной из них перевесить.

Но, как ни странно, мой выбор писательской работы не означал, что я никогда не буду произносить речи. В прошлом году я выступал больше, чем когда-либо. В этом году мне предстоит десятки выступлений, и это прекрасно. Мне не пришлось навсегда отказаться от одного из своих увлечений; я всего лишь должен был решить, какое из них станет победителем — самым незаурядным из незаурядных. Если два этих увлечения — писать книги и произносить речи — некоторое время шли рядом, одно из них все равно должно было выйти победителем.

И конечно, у них есть нечто общее; это характерно для большинства наших увлечений. Вряд ли вас одновременно увлекают перспективы стать морским биологом, пастухом-бедуином и трейдером на Уолл-стрит. Обычно редактирование вашего списка не мешает вам заниматься другими своими увлечениями. Более того, сосредоточенность на одном увлечении обычно помогает еще успешнее заниматься другим.

Когда я сконцентрировался на карьере писателя, то стал лучше сочинять речи и презентации. Я не отказался от выступлений; наоборот, мне стало даже легче произносить речи. Просто они не

стали моим пунктом назначения на дороге к незаурядности: я хотел быть писателем.

АЛЬПИНИСТ

Однажды я узнал кое-что очень интересное у одноногого альпиниста.

Он потерял ногу, занимаясь альпинизмом, но до сих пор живет на горе. Он сотрудничает с разными журналами как фотограф, а в перерывах карабкается по скалам.

Мы познакомились на одном мероприятии, и я сказал ему то единственное, что пришло мне в голову в связи с альпинизмом:

«А вы видели обложку последнего National Geographic? Там, где человек стоит на узеньком выступе, прижавшись спиной к отвесной скале. Вот безумие, правда?»

И все. Больше я ничего не мог сказать об альпинизме.

К счастью, у него историй было хоть отбавляй.

«Это Алекс Хоннольд, мой друг. Он потрясающий человек».

Алекс Хоннольд — один из лучших в мире скалолазов без страховки. Это означает, что он покоряет горы без веревок и другого снаряжения, кроме мешочка с мелом и iPod. Он взбирается на 300 метров по скале, осторожно цепляясь мозолистыми пальцами за трещины шириной в пару сантиметров, чтобы не разбиться насмерть.

Мой новый знакомый рассказал, что национальные СМИ начинают проявлять большой интерес к Алексу. Однажды днем несколько фотографов закрепились на разных местах горы, чтобы запечатлеть восхождение Алекса. Но он двигался так быстро, что фотографы за ним не успевали. И ему пришлось каждые пару сотен метров находить выступ в несколько сантиметров и делать там остановку, пока фотографы перемещались со своими веревками и оборудованием.

«И как Алекс справляется с этой славой, которая на него свалилась? — поинтересовался я. — Попасть на обложку National Geographic — не шутки».

Подумав несколько секунд, фотограф ответил: «Я думаю, Алекс говорит себе: я буду и дальше взбираться на горы, потому что это мое призвание, я альпинист. Если вы хотите приехать, сфотографировать

меня и заплатить мне за это деньги — прекрасно. Я в любом случае намеревался это делать».

Алекс собирался и дальше взбираться на горы: это его призвание и сущность. Его дорога к незаурядности такая же, как у вас, только она идет вертикально. А если вы увидите его на видео, то сразу поймете, что он занимается своим делом. На земле он чувствует себя как-то неловко; похоже, что он не в своей тарелке. Но в горах он преображается.

Он в любом случае будет подниматься в горы.

А вы? Чем вы будете заниматься в любом случае?

У нас всех есть одно или два таких увлечения, как у Алекса. Для меня это создание идей. Я в восторге от того, что зарабатываю деньги, когда пишу книги и консультирую компании. И то и другое — очень интересно. Но я делал бы это в любом случае, вне зависимости от денег.

Потому что я писатель. Делиться идеями — призвание писателей.

КЕМ ВАМ НУЖНО БЫТЬ, ВСТУПАЯ В СТРАНУ МАСТЕРСТВА?

Ответ дал мне мой друг, музыкант Тед Кокрелл.

Несколько месяцев назад он запустил новый проект под названием Leagues. После успешной сольной карьеры он решил отправиться в новое приключение, создав группу с нуля.

Перед тем, как начать запись альбома, он обзвонил гитариста, барабанщика, клавишника, звукоинженера и всех, кто хотя бы отдаленно имел отношение к этому проекту, и сказал им, кем они должны быть.

Своим потайным «я».

Он говорил им: «Мне нужно, чтобы в этом альбоме вы были своим потайным “я”. Тем, кем вы в глубине души стремились стать, но боялись. Человеком, которым вы всегда мечтали стать. Этот человек нужен мне для этого альбома. Мне нужно ваше потайное “я”.

Вот чего я хочу от вас, когда мы вступаем в страну Мастерства».

6

МАСТЕРСТВО

Вы готовы к драке в баре?

Мне как христианину, наверное, не подобает употреблять выражение «драка в баре», но у меня не остается другого выхода. Может, вам придет в голову другая фраза, вроде «сломать стул о чью-то спину»? У меня нет более подходящих вариантов. Может быть, «схватка на фуршет» или «заварушка на церковном пикнике», но ни то ни другое не передает всей ярости традиционной драки в баре. А незаурядность всегда готова к такой борьбе.

Мечта, за которую не нужно драться, — не мечта, а послеобеденный сон. Приятно подремать, особенно воскресным днем, но это не приблизит вас к незаурядности. Краткий послеобеденный сон меняет ваш день; незаурядность же меняет ваш мир. Поэтому у меня произошла драка в баре с Дэйвом Рэмси.

Когда я захотел назвать свою предыдущую книгу *Quitter*^[33], Дэйв воспротивился, решив, что это название слишком негативное. Мы обменялись несколькими письмами по электронной почте и наконец решили встретиться.

Я ужасно нервничал. Я думаю, придет время, когда я перестану испытывать перед Дэйвом Рэмси благоговейный страх — году этак в 2032-м. Но он продал миллионы своих книг, обладает такой харизмой, что его выступления собирают стадионы, и каждую неделю дает советы в радиопередаче, которую слушает пять миллионов человек. Дэйв — предприниматель, который выбрался из банкротства и последние двадцать лет строит успешный бизнес; он закаленный в деловых боях ветеран.

В выходные перед этой встречей я отрепетировал мини-речь, которую хотел перед ним произнести. Днем в субботу я уединился у себя дома, чтобы отработать все движения и жесты. Может, мне опираться на левую руку, а правой жестикулировать, подчеркивая свои

слова — ведь это у меня ведущая рука? Может, скрестить руки на груди, чтобы подчеркнуть свою серьезность, или это неудачный жест?

Я все приготовил к встрече в 16:30 в понедельник. В 9:35 утра у меня зазвонил телефон. Это был руководитель моей команды: «Привет, Джон! Дэйв сейчас у меня в кабинете, он хочет поговорить о названии твоей книги». Ага, он поменял время встречи. Прекрасный ход, Дэйв Рэмси. Просто замечательный.

Я направился в кабинет, я потел, меня подташнивало. Я сел и изложил ему причины, по которым книгу нужно было назвать Quitter. Я рассказал ему, что успел поработать в восьми местах; шесть раз я увольнялся сам, один раз меня уволили и еще один — попросили уйти по собственному желанию. Я объяснил, что такой неприглядный послужной список доказывает: я действительно «летун». Я с тревогой ожидал, что он скажет, узнав о моем опыте работы, но мне нужно было бороться за название, в которое я верил. Оно было для меня важным — я даже не понимал, насколько важным, пока не пришлось за него драться.

Соппротивление Дэйва помогло мне найти определение своей мечте, усилило энтузиазм и придало свежие силы для борьбы за название и книгу. Я уже предлагал команде десятков других названий, но они мне не нравились. И лишь когда меня загнали в угол и вынудили драться, моя мечта о книге начала приобретать определенную форму.

Нечто подобное ожидает и вас на дороге к незаурядности.

Вам предстоит запачкать руки, подравшись в баре, вступить в схватку и поработать локтями. Незаурядность — дело нешуточное; неизбежны стычки разной степени серьезности, какое-то сопротивление. И если вы стремитесь к своей истинной незаурядности, вы не будете уклоняться от драки.

Добро пожаловать в страну Мастерства! Настало время поработать локтями.

КАК Я ПОПАЛ В ЦЕНТР РЕАБИЛИТАЦИИ НАРКОМАНОВ

В 2008 году я решил, что хочу быть оратором. Это было второе (после написания текстов) умение, которое я хотел приобрести.

У меня были надежды и горячее желание стать оратором.

Но тут возникла проблема: никто не разделял моего энтузиазма.

Меня не приглашали выступить с речью — впрочем, не без оснований: я выступал ужасно.

В похожем порочном круге оказываются ищущие работу выпускники колледжей. У них нет опыта, а единственный способ приобрести его — получить работу, но все работодатели обязательно требуют от кандидатов опыта. Когда вы вступаете в страну Мастерства, у вас тоже нет опыта.

Но мне удалось вырваться из этого порочного круга, причем там, где большинство людей и не подумали бы искать лазейку: в центре реабилитации наркоманов.

Он работал при церкви неподалеку от нас. Там постоянно жили 12 человек. Церковь все время искала ораторов, потому что никто не хочет выступать перед такой публикой.

Выбрав карьеру оратора, вы мечтаете выступить перед огромными аудиториями на большой сцене за крупный гонорар. Вас не особенно тянет бесплатно выступать перед дюжиной слушателей, которые переживают один из самых мучительных периодов своей жизни. Почему же я пошел на это?

Потому что это был незаурядный шаг

Одно из моих устремлений — делиться надеждой. А эти люди точно нуждались в ободрении и поддержке. Иногда мы рисуем в воображении картину идеальных обстоятельств, в которых начнем незаурядную жизнь, и всё ждем, когда же они наступят. Но это ужасная ошибка! Незаурядность проявляется в тот момент, когда вы занимаетесь любимым делом. Если вы и вправду его любите, то внешние обстоятельства не должны иметь значения (помните девушку из службы поддержки Apple?)

Те слушатели не дали бы мне схалтурить

Люди, проходящие лечение от наркомании, учатся честному общению с действительностью, и они уж точно не позволят оратору формально

отбарабанить свою речь. Мне пришлось заглядывать себе в душу и говорить от всего сердца. Это был бесценный опыт.

Больше там никто не выступал

Знаете, сколько еще ораторов обратились в центр реабилитации с предложением выступить в том же месяце, что и я? Ноль. Учитывая мои ужасные навыки, это был подходящий мне уровень конкуренции.

Я выступил там всего пару раз, но мне очень понравилось. А через несколько лет ко мне после одного мероприятия подошел человек и сказал: «Я помню ваше первое выступление. Я тогда был в центре реабилитации наркоманов, и оно очень много значило для меня».

Вы хотите быть незауряднее во всем, чему решили научиться? Найдите свой аналог центра реабилитации — место, где вы можете практиковаться в незаурядности.

ПРИБРЕТАЙТЕ ОПЫТ

Но, предположим, вы не стремитесь стать оратором, тогда каким будет ваш аналог центра реабилитации? Вот три самых подходящих способа получить какой-то опыт:

Станьте волонтером

Найдите работу с неполной занятостью

Следуйте за лидером

Варианты не слишком волнующие, зато невероятно эффективные.

Станьте волонтером

Иногда я слышу от кого-то из друзей: «Я открываю некоммерческую организацию!»

Я прошу их рассказать об этом подробнее, и вот что он говорит:

— Я зарегистрировался в Twitter, приобрел URL и, может быть, проведу ознакомительную кампанию.

— А ты бывал в стране, с которой будет связана ваша организация?

— Да, я как-то провел там четыре дня.

— А ты сотрудничал с какой-нибудь организацией, которая там уже работает?

— Нет. А что?

И тогда я умоляю их сначала поработать волонтером.

Я надеюсь, вы откроете миллион благотворительных организаций, коммерческих компаний и у вас будет много других начинаний. Но, желая поскорее пересечь страну Мастерства, не отказывайтесь от волонтерства.

Мы думаем, будто замедлим осуществление мечты, если полгода поработаем волонтерами.

Но мы ошибаемся.

Волонтерство не замедляет, а ускоряет наше продвижение к мечте. Это интенсивный курс обучения, дающий бесценный опыт, который пригодится при запуске собственного проекта, бизнеса и т. д. Есть уроки, которые лучше усвоить в роли волонтера, а не в ситуации, когда на кону стоит ваше будущее.

Рекомендую ли я вам уволиться с основной работы и посвятить полгода исключительно волонтерству? Нет. Я предлагаю вам сознательно и целенаправленно пытаться найти возможности для волонтерства в стране Мастерства. Вам не обязательно работать в благотворительной столовой для бедных — отбросьте старое определение волонтерства. Его новое определение — «любая деятельность, которая позволяет вам обменивать свое время на опыт».

Это может быть практически все что угодно. Мой друг Джефф Гойнс захотел стать незаурядным блогером. Он не стал уделять все силы своему блогу, а целенаправленно составил список блогов, в которые мог писать посты как гость. Он больше года писал гостевые посты бесплатно для чужих блогов.

Стал ли он лучше как блогер?

Несомненно!

Смог ли он за это время наладить полезнейшие связи с другими блогерами?

Конечно!

Стал ли в результате волонтерства лучше и популярнее его собственный блог — его вариант незаурядности?

Еще как!

Случилось бы то же самое с вашим блогом?
Обязательно!

Найдите работу с неполной занятостью

Однажды утром, ожидая в фойе отеля такси, я разговорился с водителем, который приехал за другим постояльцем. Это был вежливый человек, и он рассказал мне кое-что о своей жизни во Флориде. Потеряв предыдущую работу, он решил временно поработать водителем. В его семье царил хаос, перспектив у него не было, и он рассказывал о Флориде так, как герой Вина Дизеля в фильме «Хроники Риддика» описывал бы планету-тюрьму, откуда сбежал.

Через несколько минут приехало мое такси, и я запрыгнул на заднее сиденье. Я решил, что этот таксист будет таким же пессимистом, как и первый. Ведь у них была одна и та же профессия, территория и одинаковые экономические условия. Но когда я спросил, как у него дела, он ответил:

«Все прекрасно! Здесь столько возможностей. Мы переехали с севера, и нам очень нравится во Флориде! Я основал здесь службу такси, и дела идут в гору».

Я был сбит с толку двумя противоположными мнениями и сказал: «А другой водитель мне только что жаловался, как все плохо. Вы работаете в одном городе, одной отрасли и в одинаковых экономических условиях. Почему такое различие?»

Он рассмеялся и рассказал свою историю.

Однажды он заказал такси, которое должно было забрать его семью из аэропорта. Он хотел, чтобы дети обрадовались, увидев, что их ждут у зала выдачи багажа с табличкой с их именами. Но все прошло не так, как он рассчитывал. Водитель оказался хамоватым, сервис — посредственным, а цена — высокой.

Обдумав этот случай, он пришел к тому же выводу, что и многие владельцы новых компаний: «Я наверняка мог бы делать это лучше!»

Он мог бы лучше обслуживать клиентов по более привлекательной цене и, вероятно, выстроить этот бизнес гораздо лучше.

И здесь его история становится незаурядной.

Он вполне мог заявить жене: «Я никогда не был водителем и не работал в службе такси. Я совершенно не разбираюсь в этом бизнесе. Я немного почитаю о нем, в основном в интернете, а потом поставлю всё на эту новую мечту — все наши сбережения, стабильность, будущее детей и даже наш дом. А через полгода, когда мои радужные планы не осуществятся, я буду потрясен тем, что тебя не устраивает эта мечта».

Но мой собеседник не пошел по такому посредственному пути и устроился на работу в ту самую службу такси, которая так неудачно обслужила его семью. Вместо изучения теории он прошел практическое обучение и освоил все тонкости. Он вкалывал изо всех сил, зато разобрался, как управлять службой такси.

Тогда — и только тогда — он решил основать собственную компанию.

Если ваша мечта связана с каким-либо бизнесом, не позволяйте гордыне, нетерпению или недалёковидности нашептывать, что работа в этом бизнесе с неполной занятостью — это не для вас. Зачем вам учиться на своих ошибках? Ведь ставки будут слишком высокими... Так зачем ставить все свое будущее на исход эксперимента? Куда разумнее поучиться воплощать мечту и при этом получать за это деньги.

Если вы хотите открыть кофейню, но никогда в жизни не работали в таком заведении, поработайте сначала в Starbucks. Может, вы возненавидите кофе; может, вас не устроят часы работы, а необходимость ежедневно открывать кофейню в 4:30 утра через месяц обернется для вас кошмаром.

Я бы предпочел, чтобы вы обнаружили все это, работая у кого-то несколько часов в неделю, а не сделав полную ставку на свою мечту.

Следуйте за лидером

Иногда мне дают двусмысленные советы. Таких советчиков бывает интересно послушать. Вот что мне говорили несколько раз: «Не понимаю, зачем вы вступили в команду Дэйва Рэмси. Сейчас вы уже могли бы вести блог и публиковать книги самостоятельно. Почему бы вам не работать в одиночку?»

Иногда это неуклюжий комплимент: мол, вы сочинили книгу, ведете блог и пишете в Twitter, так может быть, пора действовать самостоятельно? А иногда это настоящая шпилька: собеседник намекает, что я выбрал легкий, безопасный путь, струсил, примкнув к чьей-то команде.

Я уже год обдумываю такие комментарии и пришел к выводу, что они отражают интересное изменение в нашем коллективном мировоззрении. На одном конце диапазона находится предприниматель, который считает, что призван работать самостоятельно. Сейчас потрясающее время, чтобы стать предпринимателем: кругом столько нужных инструментов и возможностей отправиться в одиночное плавание. И для многих людей это идеальное решение.

Но иногда к нашему духу предпринимательства примешивается нетерпение и даже ощущение собственной исключительности. Мы отчаянно стремимся сразу же стать хозяином положения. Нам не терпится проложить собственный курс, и мы не желаем слышать, что нам полезно было бы следовать за лидером. Мы заявляем: «Я и сам легко увеличу свою платформу с помощью социальных медиа... Я могу обзавестись собственными фолловерами... У меня есть призвание, и никто еще в истории человечества его так не воплощал! Разве кто-то способен давать мне советы? Стать чьим-то учеником — это провал. Сейчас мое время!»

Рассуждая таким образом, мы взбираемся по лестнице для избранных и немало теряем.

Мы упустили возможность получать ценные советы.

Мы не удостоились чести работать под руководством настоящего лидера.

Мы лишили себя радости, которую испытываешь, когда медленно и упорно выстраиваешь то, что повлияет на несколько поколений, а не только на нашу собственную жизнь.

Почему я решил работать у Дэйва Рэмси?

Потому что я хочу следовать за лидером, учиться у мастера. Я готов снова и снова признавать: «Я не знаю, как это лучше всего сделать. Вы меня научите?»

Теперь, когда я слышу: «Не понимаю, зачем вы вступили в команду Дэйва Рэмси», у меня возникает новая мысль: «Да, вы правы. Двадцать лет назад он создал компанию с нуля, а сейчас в ней 300 с лишним сотрудников; он ведет популярную передачу, которую транслируют 500 радиостанций по всей стране. Я же написал блог и пару книжек. Получается, мы с ним практически на одном уровне. Вот и выходит, что я закончил обучение и, наверное, пора действовать в одиночку. Чему он вообще может меня научить?»

Следуйте за лидером, усваивайте его уроки. Не прекращайте учиться.

Никогда не пренебрегайте возможностями набраться больше опыта и стать мудрее лишь потому, что вы уже овладели чем-то «на уровне мастера». Учиться у предшественников — редкое умение, способное значительно ускорить ваше продвижение по стране Мастерства.

А ТЕПЕРЬ — ПОВТОРЫ

Я подгоняю солнце, но безрезультатно.

Мне отчаянно хочется, чтобы оно село, но сейчас только три часа дня, а мне уже пора выходить на сцену, и вряд ли я дождусь заката. Наверное, если бы солнце село в три часа дня, у нас были бы проблемы посерьезнее, чем мой провал на музыкальном фестивале; но я эгоист и поэтому не подумал о последствиях конца света.

Я размышлял о группе старшеклассников, которые ждали выступления рэпера по имени Лекрей, а дождались меня. Я в жизни не видал таких разочарованных подростков.

Это был первый и единственный музыкальный фестиваль, на котором я произнес речь. Я заранее знал, что мне придется нелегко, но не настолько же!

Одна из трудностей заключалась во времени моего выступления. Если бы уже стало темно, то, по крайней мере, прожектора привлекали бы внимание людей к сцене. Другая трудность была в том, что на соседней сцене в это время выступала панк-группа. Когда зрители поняли, что главная звезда — рэпер — появится только после речи какого-то парня, то открыли в себе любовь к панку и начали уходить. Большими группами.

Этот музыкальный фестиваль был замечательным местом для любителей музыки, но ведь я не группа. Произнося речь, вы всегда можете увидеть в толпе человека, который невероятно разочарован вашим выступлением. Даже если в зале тысяча людей, ваш взгляд будто нарочно упадет на того, кто спит, хмурится или мотает головой взад-вперед, словно ракеткой отбивая ваши слова обратно на сцену.

Я довольно быстро увидел такого зрителя — парня лет восемнадцати. Он стоял, прислонившись к барьеру перед сценой. Я попытался отвести взгляд, но он снова и снова попадался мне на глаза. Он глядел на меня угрюмо, явно желая, чтобы я поскорее исчез, и хмурился так, как хмурился я сам в его возрасте. В середине речи я понял, в чем проблема: их было двое. Это были двойняшки. Я видел и этого парня, и его близнеца. Наверное, они были как близнецы Ксамот и Томакс — игрушечные фигурки из серии «Солдат Джо», потому что явно испытывали одинаковые эмоции.

Мне было очень неприятно, пока в середине речи я не осознал одну очень простую вещь: я выполнял повтор.

Именно так нужно достигать незаурядности.

Выполняя повторы.

Как стать мастером?

Выполняя повторы.

Если вы хотите улучшить какой-то навык, нужно делать повторы. Это касается практически любой сферы жизни.

Хотите по-настоящему подружиться с кем-то? Повторы. Выпейте кофе с этим человеком, помогите ему с переездом. Иногда заходите к нему в гости по вечерам. Накопив достаточно повторов, вы получите желаемые отношения. Мы обычно думаем, что все происходит наоборот: чтобы по-настоящему подружиться с кем-то, нам нужно пережить вместе незабываемые мгновения. Да, они важны, но случаются редко. Сходив в кафе с подругой, вы далеко не каждый раз пишете потом в дневнике: «Сегодня мы пили кофе с ягодными блинчиками, а Джилл опять заплакала. Мы поделились сокровенными мыслями и решили несколько своих проблем».

Чаще всего вы просто будете пить кофе, болтать и смеяться. Это просто повтор.

И однажды вы поймете, что крепко подружились.

С мечтами — то же самое. Если сравнивать жизнь с футболом, у вас не получится все время только забивать голы. Вы будете много подавать; одни подачи будут успешными, другие — нет. Но каждая из них приближает вас к незаурядности.

Поэтому я выполняю повторы.

Поэтому я написал миллионы слов в своем блоге.

Поэтому бывают недели, когда я выступаю по шесть раз перед шестью разными аудиториями с шестью разными речами.

Поэтому в 2010 году я подал 26 бланков налоговой отчетности.

У меня была работа на полную ставку, и она мне нравилась. Но я хотел лучше писать тексты как фрилансер. Мне нужны были повторы.

Мы часто думаем, что ключ к незаурядности — талант. Но если заглянуть за фасад успеха большинства людей, которых мы называем гениями, мы увидим невероятно тяжелый труд. Возьмем Моцарта: «К 28 годам кисти его рук деформировались из-за того, что он долгие часы репетировал, выступал и сжимал перо, сочиняя музыку».

Ух ты, руки-крюки! Прекрасная реклама трудолюбия, Джон.

Но суть этого примера — не в изуродованных руках, а в том, что нужно работать над своим талантом. Как пишет Твайла Тарп^[34], «Моцарт вряд ли был наивным вундеркиндом, который садился за инструмент и всего лишь изливал на клавиши музыку, которую Бог нашептывал ему на ухо. Эта красивая картинка помогает продавать билеты в кино. Но, вне зависимости от того, даровал вам Бог талант или нет, нужно трудиться. Без обучения и подготовки вы не научитесь обращаться с этим талантом»¹.

Итак, если вы хотите пройти через страну Мастерства, отыщите свой аналог центра реабилитации, станьте волонтером, найдите работу с неполной занятостью, а самое главное — выполняйте повторы.

У ВАС ЕСТЬ ХОББИ, И ЭТО НОРМАЛЬНО

Если все пойдет по плану, я никогда не приму участие в триатлоне. Мне не придется, выбежав из озера или океана, на ходу стягивать плавательный костюм, чтобы прыгнуть на велосипед со сложным названием и жестким седлом. И после изнурительной велосипедной гонки я не стану завершать день марафоном или полумарафоном. Эта

цель — не участвовать в триатлоне — стоит передо мной уже много лет, и пока что мне удавалось ее достичь.

Я рад, что многие мои друзья любят триатлон. Для некоторых людей такой спорт — часть их незаурядности, но ко мне это не относится. Хотя мне нравится бегать, я не пытаюсь достичь рекордов. Я не хочу проходить через пять этапов незаурядности в этом виде спорта. Бег для меня — хобби, и это нормально.

У вас тоже наверняка есть хобби — занятия, которые приносят вам удовольствие, но вы не стремитесь стать в них мастером. Я надеюсь, что в стране Мастерства вы вспомните некоторые из них. «Для вас действительно это настолько важно, чтобы выполнять повторы, волонтерствовать или работать на полставки?» Может быть, и нет. Может быть, то, что в начале путешествия казалось вам возможным путем к незаурядности, на самом деле оказалось хобби.

Это не провал, а успех: теперь вы дали определение конкретному занятию. Не терзайте себя чувством вины, потому что не можете основать компанию, производящую декоративные аксессуары. Пусть они останутся вашим увлечением — маленьким хобби, которое приносит большую радость. Признав это, вы можете сосредоточиться на тех занятиях, которые захотите превратить в нечто большее, чем хобби — овладеть ими на высоком уровне, убирать выращенный урожай и передавать полученный вами опыт.

Это те занятия, которые определяют вашу незаурядность.

СНАЧАЛА ИГНОРИРУЙТЕ МЕГАФОНЫ

Дорога по стране Мастерства усеяна мегафонами. Не поднимайте их: они только отвлекут вас от вашего увлечения. Слишком рано взяв в руки мегафон, вы не узнаете, что для достижения незаурядности вам нужно потратить больше времени, что нужно тренироваться в осуществлении своей мечты, а не рекламировать ее.

Из-за интернета стало невероятно просто продвигать свою мечту, умения, увлечения и вообще что угодно. Но у этой простоты есть своя изнанка.

У вас возникает соблазн тратить больше времени на рекламу своего дела, а не на практику, на долгие часы освоения и оттачивания

навыков, на упорный труд, которого никто не видит. Реклама заставляет людей думать, что вы уже мастер. Практика — вот что на самом деле делает вас мастером. Между ними — огромная разница.

Вы хотите выделяться в массе социальных медиа и быть незаурядным? Если вы тратите на рекламу своей мечты один час, то должны практиковаться в ее осуществлении десять часов.

Хотите стать незаурядным еще раньше? Тогда это соотношение будет один к ста.

ВАС БУДУТ НЕНАВИДЕТЬ

Кто-то будет ненавидеть то, что вы делаете. Я не говорю «может быть», потому что это факт. И это будет не просто неприязнь, а именно ненависть. Настолько сильная, ядовитая и бешеная, что вы будете ошеломлены.

Ненавистники обязательно найдутся. Важно то, как вы на них отреагируете.

Первое, что нужно сделать на этой части маршрута, — провести четкое различие между ненавистью и конструктивной критикой.

Ненависть наносит раны.

Конструктивная критика приводит к улучшению.

Движущий мотив ненависти — причинять боль.

За конструктивной критикой стоит желание помочь.

Ненависть — это бремя.

А конструктивная критика — дар.

Путая одно с другим, вы потратите лишнее время на поиски витаминов в яде ненависти и упустите пользу от конструктивной критики, истолковав ее как нападение.

Чтобы четче разграничить ненависть и конструктивную критику, я предлагаю в следующий раз, когда ваша мечта подвергается нападкам, задать себе два простых вопроса. Вы должны задать их сразу же, прежде чем эта ненависть успеет укорениться в ваших мыслях и обманом заставит поверить, будто на самом деле это конструктивная критика.

Вопрос № 1: кто это сказал?

Близкий друг или какой-то незнакомец? Коллега-бизнесмен или проезжавший мимо водитель? Казалось бы, нелепо задавать этот вопрос, но он необходим. Мы зачастую полагаем, будто на негативные нападки способны только хорошо знающие нас люди. Разволновавшись, мы совершаем необдуманные поступки, словно этот человек оказался способным заглянуть нам в душу, а его слова — чистая правда.

Вот показательный пример: несколько месяцев назад я получил письмо, полное ненависти. Я не дал себе времени задаться вопросом: «Кто это сказал?» Вместо этого я сразу же написал длинный ответ. В мыслях я яростно протерпел с оппонентом несколько часов, так и не задавшись главным вопросом. А если бы я ответил на него, то сразу же понял, что ненависть исходила от незнакомого человека. Он никогда меня не встречал, ни разу не говорил со мной лицом к лицу или по скайпу — вообще никак со мной не общался. Почему же я придал такое значение его словам?

Тех, кто пишет злобные комментарии в вашем блоге или злобные твиты о вас, можно сравнить с человеком, который орет, проезжая мимо вашего дома: «Какой гадкий у тебя двор! Такой же уродливый, как твоя душа!» Вы ведь не стали бы прислушиваться к таким людям в реальной жизни, так не прислушивайтесь к ним и в интернете.

Вопрос № 2: зачем он это сказал?

Что было его движущим мотивом? Он указал на какой-то недочет в моей жизни, чтобы я мог его исправить? Или он разозлился по какой-то причине, совершенно не связанной со мной, и хотел сорвать злобу на первом попавшемся?

Остановившись и спросив «зачем?», вы даете себе время на размышления, не начинаете действовать сгоряча. Когда-то у меня был очень сердитый, воинственный коллега. Напрашивался вывод, что им движет ненависть. Но когда я поинтересовался: «Почему он говорит такие вещи?» — я узнал, что у его жены рак груди. На самом деле в его словах царили боль, страх и безнадежность. Его ненависть была направлена не на меня, а на ужасную ситуацию, в которой он оказался.

Как только я узнал это, он превратился в моих глазах из ненавистника в человека, который нуждался в друге.

Задав эти два вопроса, вы перестанете замечать 99 процентов всех ненавистников.

Кто?

Зачем?

Восемь простых букв.

В следующий раз, столкнувшись с проявлением ненависти, убедитесь, что это не ценная критика от человека, который стремится помочь вам стать лучше. Определив, кто сказал это и зачем, вы, скорее всего, сможете перестать беспокоиться об этих высказываниях так же легко, как смахиваете с рукава крошку.

ФОРМУЛА КРИТИКИ

Итак, мы избавились от 99 процентов ненависти; остался лишь 1 процент. Прекрасная работа! Но есть одна проблема: даже 1 процент может вернуть вас с пути к незаурядности на посредственную дорогу.

По сути, это математический вопрос. Но корень проблемы — в том, как мы принимаем комплименты. Большинство людей терпеть не может комплименты — мы сразу же пытаемся возразить. Мы быстро отвергаем комплимент, говоря что-нибудь вроде:

«Ах, пустяки».

«Это гораздо легче, чем кажется».

«Это было совсем не трудно».

Мы не принимаем комплименты всерьез и даже на секунду не придерживаем их при себе по дороге к незаурядности. Мы отмахиваемся от них и шагаем дальше.

Но когда нас оскорбляют или когда к нам придираются, мы реагируем совершенно иначе: бросаем то, чем занимались, и сосредоточиваемся на этой ненависти.

Мы уделяем ей глубочайшее внимание и тратим на нее уйму сил.

Этот человек *понимает* нас; он разбирается в теме. Нам нужно тщательнейшим образом обдумать его слова. В такие моменты мы обычно верим в формулу критики. Она проста, потому что математика дается мне нелегко:

1 оскорбление + 1000 комплиментов = 1 оскорбление

Вы поняли?

Получив тысячу комплиментов и всего одно оскорбление, мы с вами заметим только негатив.

Звучит глупо, но уверяю: так и есть. Я видел это сотни раз и повсюду. Консультируя компании, я поражаюсь тому, сколько времени и денег они тратят на жалобу одного клиента. Они устраивают специальные встречи, чтобы отреагировать на недовольство какого-нибудь Стива из Детройта, и при этом игнорируют тысячу клиентов, которые в восторге от их бизнеса.

Я и сам не идеален в этом отношении. На время написания этой работы у моей третьей книги, *Quitter*, было 160 отзывов на сайте Amazon, авторы которых оценили ее в пять звезд (высшая оценка), и три отзыва с одной звездой. Угадайте, какие из них я выучил наизусть?

С формулой критики трудно бороться всем — даже признанным в своей сфере экспертам. Ларри Дэвид — один из создателей «Сайнфелда», входящего в список самых успешных комедийных сериалов в истории телевидения. Дэвид также создал популярный комедийный сериал «Умерь свой энтузиазм» и играет в нем одну из ролей. Однажды, ожидая рейса в аэропорту, я купил журнал *Rolling Stone*, потому что на обложке был Ларри Дэвид. Назвать его успешным человеком — это преуменьшение, какие бы критерии вы ни применяли.

Уже сидя в самолете, я прочитал о том, как Ларри Дэвид — один из самых успешных телевизионных деятелей наших дней — справляется с формулой критики.

Сейчас он живет в Лос-Анджелесе (там идут съемки его сериала), но родом он из Нью-Йорка, где однажды ему устроили необыкновенный прием. Он приехал в Нью-Йорк и пошел на матч местной бейсбольной команды *Yankees*. В администрации стадиона узнали, что Дэвид находится среди зрителей, и в знак уважения на табло показали его фото, а по репродукторам передали заглавную песню из его сериала. Какой момент! Автор статьи идеально передал эту атмосферу: «Целый стадион поклонников! Все они встали и зааплодировали “неудачнику” из Бруклина. Это должно было стать

жизнеутверждающим мгновением — как финальная сцена в биографическом фильме, перечеркивающая все неудачи».

Увы, на фоне этой оглушительной победы свою уродливую голову подняла формула критики. В конце вечера, когда Ларри шел к машине, проезжавший мимо какой-то тип вдруг проорал: «Ларри, ты отстой!»

Угадайте, о ком Ларри думал, пока ехал домой? О ком он говорил дома? Кто занимал его мысли в тот день?

Тот незнакомец, который обозвал его отстоем².

Формула критики заставила исчезнуть целый стадион, сделав 50 тысяч человек невидимками! На такой фокус не способен ни Дэвид Копперфильд, ни Дэвид Блейн, ни Крисс Энджел^[35].

Вот какую силу имеет формула критики.

Возвращаясь со стадиона, Ларри всю дорогу размышлял об этом моменте, снова и снова прокручивая его в голове. Как будто тех 50 тысяч человек, которые его любили, не существовало. «Кто этот человек? Что это было?» — спрашивал он. — Ну кто так может поступать? Зачем он такое сказал?»

Вот в чем коварство формулы критики:

Она не исчезает сразу с приходом успеха

Может быть, вы сейчас думаете: *«Если я продам определенное количество книг или получу повышение по службе, мнение критиков не будет так меня волновать»*. Но вы ошибаетесь. Если вы болезненно воспринимали формулу критики, когда у вас было десять фолловеров на Twitter, то будет тяжело и с миллионом фолловеров. Не гонитесь за успехом, чтобы перечеркнуть формулу критики; вы только сделаете себе хуже.

Каждый раз, веря в формулу критики, вы усиливаете ее влияние

Страх и сомнения схожи с мышцами. Если вы один раз поверили какой-то лжи, в следующий раз поверить ей становится легче.

Как же нам обезвредить этот яд?

Обратимся к основателю авиакомпании Southwest Airlines Гербу Келлегеру: у него есть блестящее предложение.

Много лет назад одна клиентка Southwest Airlines писала в компанию столько жалоб, что в главном офисе ее прозвали «Подруга по переписке». Она отправляла письмо с жалобой после каждого рейса. Ей ужасно не нравилось, что в самолетах нет первого класса; она хотела, чтобы на борту подавали еду, а места закреплялись за пассажирами заранее. В Southwest приходило письмо за письмом. Компания гордилась тем, что отвечает на все письма клиентов; но никакие ответы не могли удовлетворить эту клиентку.

Ее последнее письмо — целый перечень жалоб — поставило в тупик отдел Southwest по работе с клиентами. Письмо передали Гербу с пометкой: «Это для вас».

Прочитав такое письмо, директора большинства компаний распорядились бы послать раздраженному клиенту пачку купонов на бесплатные напитки — успокоить его подарком. Но Герб Келлегер выделил минуту на то, чтобы написать ответ. Он состоял из пяти слов, и я хочу, чтобы вы их запомнили на случай, если формула критики начнет слишком давить на вас. Вот его ответ: «Нам будет вас не хватать»³.

Не всем придется по душе ваша мечта. Вашу дорогу к незаурядности одобряют не все. В стране Мастерства некоторые возненавидят вас и станут швырять в вас камни. Возникнет искушение прервать путешествие, чтобы наладить с ними контакт: построить алтарь из их камней и попытаться переубедить злопыхателей, приведя свои аргументы. Не поддавайтесь этому искушению — столкнувшись с формулой критики, действуйте как Герб Келлегер. Скажите: «Нам будет вас не хватать» — и идите дальше, подкрепив слова действиями — оставив ненавистников позади.

ПОСЛЕДНЯЯ ОСТАНОВКА В СТРАНЕ МАСТЕРСТВА

Летом 2010 года я почувствовал себя опустошенным.

Ощущая, что скоро мои предохранители перегорят, я на десять дней отключился от всего. Я ничего не делал в социальных медиа. Знаете, что это мне напомнило? Каждый день 2003 года и первых тридцати лет моей жизни. (Просто смешно, что мы хвалим себя за недолгий отказ от соцсетей.)

Самое важное, что я тогда сделал, — перестал генерировать идеи. Я много лет считал себя изобретателем идей, а на отдыхе, во время отпуска, всегда придумывал новые. Они были существенной составляющей моей незаурядности, и мне казалось правильным брать их с собой в отпуск. В это свободное время я устраивал мозговые штурмы, сосредоточивался на новых планах на будущее, читал кучу книг о саморазвитии или бизнесе и продвигался в работе над своими проектами. Я возвращался из отпуска совершенно изнуренным и не понимал почему.

Но в тот раз я все десять дней читал только художественную литературу. Я отложил в сторону ежедневники и iPhone. Я строил замки из песка с детьми, подолгу говорил с женой и пытался не сочинять ужасные стихи об океанских волнах.

Отдых выдался незаурядный, и впервые за много лет я вернулся домой без идей, но полный энергии.

Неделю спустя я рассказал об этом своему другу Элу Эндрюсу. Он улыбнулся и ответил: «Ух ты, здорово! А как ты будешь отдыхать в следующий вторник? Как расслабишься в следующем месяце без пляжа? Как не угробить себя в остальные пятьдесят недель года, надеясь, что компенсируешь это за две недели отпуска?»

Я не смог ответить.

И Эл тут же посоветовал: «Построй собственный Центральный парк».

Я не понял совета, и он объяснил:

«Если посмотреть на Нью-Йорк из самолета, то может показаться, что земля под Центральным парком пропадает зря. В самом сердце бурлящего города это зеленое пространство. Представь, сколько там можно было бы понастроить зданий, какой простор для коммерции и новаторства! Но власти Нью-Йорка понимают: без Центрального парка — этого зеленого убежища — город пропадет, произойдет коллапс. Проблема большинства людей в том, что они полностью застроили пространство своей жизни. В их распорядке дня, недели и месяца нет места для Центрального парка. Вот так жил и ты, Джон. Тебе пора снести часть этих построек и заложить свой Центральный парк».

Этот разговор и задача изменили мою жизнь. Я начал создавать свой Центральный парк. Я стал ходить в местный ботанический сад,

регулярно отвлекаться на художественную литературу, больше бегать. Иными словами, я начал расчищать место под парк.

На дороге к незаурядности вам придется работать больше, чем когда-либо. Выполнять повторы, работать волонтером, редактировать, учиться и совершать миллион других действий, осуществляя свою мечту. Но будьте осторожны: не «перегорите» в погоне за ней! Не бойтесь отдыхать — переключаться на что-то другое, чтобы перевести дыхание, «снести несколько зданий». Это еще одно противоречие, с которым вам нужно справляться по пути к незаурядности: необходимость и быть активным, и отдыхать. Оно важно, потому что в стране Уборки урожая нас ждет много хорошего, и обидно выдохнуться, даже не достигнув ее границ.

К тому времени, когда мы наконец туда попадем, нужно будет контролировать и свои ожидания. Нереалистичные ожидания способны испортить ваше путешествие по стране Уборки урожая, как они испортили мое свадебное путешествие.

За некоторое время до того, как мы полетели на Ямайку, Дженни рассказала мне историю, которая оказала на меня огромное влияние в ту нашу медовую неделю. Коллега Дженни тоже провела свой медовый месяц на курорте по системе «все включено», и занимался той поездкой тот же оператор, Sandals. Они с мужем познакомились с другой парой молодоженов. В те солнечные дни на Карибском море эти две пары вместе ужинали, плавали с масками и играли в шаффлборд^[36]. После отдыха они вернулись в Штаты лучшими друзьями.

И годы спустя они встречались и радовались своей дружбе.

Дженни рассказала мне об этом мимоходом, но у меня сразу же возникло ожидание: «В свадебном путешествии мы с Дженни приобретем лучших друзей на всю жизнь».

Это звучит глупо, и было на самом деле глупо. В свое оправдание скажу, что трудно подружиться семьями — найти другую пару, с которой вы сходите во взглядах на все. Стоит вам подумать, что вы нашли супругов, с которыми вам и жене приятно общаться, как те заявляют, что владеют фермой по разведению хорьков под названием «Хорьковая утопия». Я еще до свадьбы понял, что задача будет

трудной, и решил поискать способы ее упростить. А тут подвернулась такая возможность — свадебное путешествие.

Кто бы мог подумать, что это — замечательный шанс для поиска новых друзей?

В следующие несколько недель я только укреплялся в ожидании, что мы приобретем на Ямайке лучших друзей.

Я никому об этом не говорил, а просто тихо подпитывал ожидания своими надеждами и глупостью. К моменту, когда мы приземлились на Ямайке, это были уже не скромные, милые ожидания, а монстр впечатляющих размеров. Пока мы ехали в автобусе из аэропорта на курорт, я разглядывал других пассажиров.

С какой из этих пар можно подружиться на всю жизнь? Вон те двое выглядят довольно интересно... у мужа модные солнечные очки... жена вроде нормальная, судя по тому, как она сидит в автобусе. Да, выборка небольшая, данных для работы пока что маловато.

Всю дорогу я прикидывал и планировал в таком же духе. Когда мы заселились в отель, я спросил жену, не хочет ли она кого-нибудь пригласить на ужин.

Похоже, этот вопрос ее немного удивил, будто она не высматривала наших будущих лучших друзей. По-моему, она подумала: «Да, хочу пригласить. Тебя. Человека, за которого вышла замуж сутки назад. Вот с кем я хочу пойти ужинать».

Приятно было это узнать. Судя по всему, только я поставил перед собой задачу найти друзей. С этой целью я всю неделю на Ямайке пытался завязать разговор с каждым, кто смотрел мне в глаза. Это было нелегко. Похоже, многие отдыхающие были слишком увлечены своими вторыми половинами.

Две самые классные пары успели подружиться друг с другом на второй же день (я очень жалел об этом, сидя у бассейна). Наконец я решил пригласить на ужин еще одну семью.

Оказалось, у нас с ними не было совершенно ничего общего. Они были из маленьких городов и никогда раньше не были в большом городе. Когда их автомобиль сломался в центре Бирмингема, жена решила, что в него подложили бомбу. Ведь жители больших городов спят и видят, как бы подложить бомбу в потрепанный Accord на пятом этаже стоянки. Она отказалась садиться в машину, пока ее не осмотрит

муж. Она не смогла внятно ответить, какими навыками по обнаружению бомб он обладает, но я полагаю, они сводятся к поиску больших красных динамитных шашек с медленно горящим фитилем.

В первые же пять минут я понял, что вечер покажется долгим и мы вряд ли будем перезваниваться, вернувшись домой; но это не имело значения.

Я был в отчаянии. Мутировав, мои ожидания превратились в монстрообразное требование. Если дать настойчивым требованиям волю, они способны омрачить что угодно, даже свадебное путешествие.

Когда мы летели домой, моя новоиспеченная жена почувствовала, что я удручен, и спросила, в чем дело. Я признался, как разочарован тем, что нам не удалось завести лучших друзей в медовый месяц. Она без слов опустила глаза, взглянула на свою левую руку и попыталась прикинуть, сможет ли снять кольцо, не вызвав скандала.

Это было невозможно. Бриллиант в кольце, которое я ей купил, был таким крупным и тяжелым, что она с трудом поднимала руку, не говоря уже об одном пальце. Мы вернулись домой; я в конце концов пережил свое разочарование, но осталось чувство какой-то потери.

Радость той недели была омрачена. И хотя эта история звучит по-дурацки, мои ожидания не прошли без последствий. Я упустил часть той недели, так как увлекся своими ожиданиями; они были так завышены, что жизнь просто не могла их оправдать. Мои представления о свадебном путешествии были будто взяты с рекламного плаката, и как только реальность стала расходиться с ними, я почувствовал, будто провожу собственное свадебное путешествие неправильно.

Берегитесь, чтобы то же не случилось с вами в стране Уборки урожая.

Когда вы осознаёте, что ожидания могут нанести вред, ваша естественная реакция — подумать: *«Какие дурацкие ожидания! Вот что я сделаю: обойдусь вообще без ожиданий!»* Но так не получится. Как бы вы ни старались, вы приносите хотя бы часть ожиданий в каждую сферу своей жизни.

Иногда вы пытаетесь использовать ожидания в качестве защиты: *«У меня будут скромные ожидания. Если получится их оправдать или*

превзойти, прекрасно! Я буду приятно удивлен. А если нет? Я не буду разочарован». Казалось бы, подход разумный; но со временем он обычно преобразуется в мысли: «Если мои надежды не сбудутся, мне будет больно. Чтобы избежать этой боли, я не буду питать никаких надежд или ожиданий. Лучше я сам себе сделаю хуже, но не дам шансов ранить меня».

Может быть, вы привыкли мыслить иначе и способны сравнивать свои ожидания с реальностью, не чувствуя при этом, что потерпели неудачу, пусть даже и небольшую. Впрочем, я в этом сомневаюсь.

Я думаю, что вам нужны безумные ожидания. Невозможно мечтать, не создавая ожиданий, и они могут быть источником мотивации. Ожидания могут вдохновить вас на стремление к тому, что сегодня кажется невозможным. Когда вы беретесь за что-то новое — например, готовитесь открыть собственный бизнес, написать книгу, получить диплом, — делайте это с огромными, бурными ожиданиями. Я хочу, чтобы вы бросали в печь своей жизни ожидание за ожиданием, пока огонь вашего энтузиазма по яркости не станет соперничать с солнцем.

Но после того как ожидания сыграют свою роль и совершенно перестанут вас стимулировать, отбросьте их, покидая страну Мастерства и вступая на территорию Уборки урожая.

Иногда урожай будет намного превосходить ваши ожидания. Вас ждут сюрпризы — и приятные, и неприятные, которые в начале пути к незаурядности вы никак не могли предвидеть. В начале этой книги мы договорились, что можно планировать только свой старт, но не финиш. Теперь мы приближаемся к концу своего путешествия. То, что вы посадили и вырастили, теперь созреет. Если вы не отбросите неоправданные ожидания, то, несмотря на радостные события, омрачите свою радость от урожая. И не притворяйтесь, будто вам это все равно, прикрываясь равнодушием, как щитом. Урожай, который вы убираете, имеет значение: это радость от выполнения важной работы. Пусть урожай доставит вам радость!

7

УБОРКА УРОЖАЯ

ВЫ НЕ УСПЕЕТЕ СДЕЛАТЬ И ПАРЫ ШАГОВ по стране Уборки урожая, как увидите выход. Тропа к нему широка и манит своей прямотой. Но если вы пойдете по ней сейчас, все ваши прежние усилия пропадут впустую.

Куда ведет этот выход? Это нехитрый секрет, но ответ на него важнее, чем может показаться на первый взгляд.

КАК СТАТЬ НЕЗАУРЯДНЫМ ОРАТОРОМ И НЕ ТОЛЬКО

Хотите узнать секрет — как стать незаурядным оратором? Как чаще получать заказы на выступления, больше зарабатывать и найти постоянных клиентов? Как играть в Национальной футбольной лиге, даже если ваши лучшие годы уже позади? Как быть незаурядным практически в любом другом деле? Это просто.

Не будьте хамом.

Если вы хотите сейчас на минутку отвлечься от книги, нацарапать это на бумажке и приклеить ее на холодильник, я подожду, прежде чем объяснять.

Возможно, для вас это не новость. Но для меня этот факт стал драгоценной находкой.

Раньше я думал, что единственная движущая сила незаурядности — талант и, если вы жаждете незаурядности в чем-то, вам просто нужно иметь достаточно таланта или приобрести умения в нужной отрасли или профессии. Но затем я начал общаться с представителями клиентов, которые приглашали меня выступать.

Я выступал на мероприятии, уходил со сцены и перекидывался парой слов с организатором по пути в аэропорт. Организаторы мало говорили о сути моего выступления: не комментировали его содержание, не вспоминали идеи, которыми я поделился. Но все они говорили одно и то же:

«Спасибо за то, что вы были так любезны!»

Оказывается, по стране разъезжает множество хамов-ораторов и грубиянов-музыкантов, и поэтому моя работа становится невероятно простой. Они отчитывают персонал на мероприятиях, отказываются отвечать на вопросы на конференциях и прячутся в отеле, вместо того чтобы позировать для фото, пожимать зрителям руки или танцевать брейк-данс. Иногда они даже отказываются выступить, пока зал не будет полон. Если вы соответствуете этому описанию, я просто скажу: спасибо вам!

Вы преподнесли отличный подарок мне и всем остальным ораторам в мире, которые не ведут себя по-хамски. Вы установили планку вежливости так низко, что даже маленький ребенок может легко ее перепрыгнуть.

Когда люди делают мне комплимент, отмечая мою любезность, обычно они не имеют в виду, что я проявил невиданные чудеса доброты. Я не посылал им букеты, не дарил машины и не заказал вырезать из дерева талисман колледжа, в который они ходили.

Я просто не вел себя по-хамски.

А ведь это так просто. К сожалению.

Если вы хотите собрать более богатый урожай незаурядности, не выбирайте выход к хамству, который встретится вам тысячу раз. Не сворачивайте с верного пути, и, когда вы прибудете в страну Передачи опыта, вам будет кому его передавать.

Людям не нравится работать с хамом; они не прислушиваются к его словам и не идут ему навстречу, потому что не хотят, чтобы хамы побеждали.

В этом на своем печальном опыте убедился американский футболист Террелл Оуэнс. Он один из величайших ресиверов в истории Национальной футбольной лиги США. По принятым пасам он уступает только Джерри Райсу. На его счету более 1000 тачдаунов^[37], кроме него таким достижением могут похвастаться всего восемь спортсменов. Он участвовал в шести матчах всех звезд НФЛ. Но в день, когда я писал эту страницу, его уволили из команды Allen Wranglers, которая не играет в составе НФЛ: это команда американского футбола в закрытых помещениях.

Как он оказался в такой ситуации?

В статье о нем журнал GQ написал: «Трудно избавиться от репутации паршивой овцы в команде». А у руководителей НФЛ хорошая память. «Проблема не в его колене, а в его замашках», — пояснил руководитель одной из лучших команд, который пожелал остаться неизвестным. Оуэнс — наполовину гений, наполовину скандалист, и когда-то владельцы команд были готовы мириться с этой пропорцией; но теперь она изменилась, потому что он стал медленнее, а организм чаще подводит его. «Оуэнс может играть блестяще, но в нем всегда есть темная сторона, которая грозит вырваться наружу. Вы не знаете, каким он будет в следующий раз, а рисковать никто не готов»¹.

Где бы вы ни трудились — в НФЛ или в офисе, — истина о хамстве остается верной: огромный талант плюс хамство в конечном счете проигрывает среднему таланту плюс хорошее поведение.

Печально, что этот итог обычно наступает в стране Уборки урожая. В эти годы Террелл Оуэнс должен убирать урожай, возвращенный его долгой результативной карьерой. Ему пора пожинать плоды своих трудов и направляться в страну Передачи опыта, чтобы помочь молодым ресиверам становиться незаурядными. Или выступать на телевидении в десятках спортивных передач в роли эксперта, рассказывать о своих годах в НФЛ, давать продуманные советы и наслаждаться результатами своей карьеры.

Вместо этого его увольняют из команды Allen Wranglers.

Не будьте хамом. Избегайте этих выходов всеми силами!

ВАШИ 15 МИНУТ СЛАВЫ МОГУТ ОМРАЧИТЬ ВСЮ ЖИЗНЬ

Если вы пройдете по дороге к незаурядности, не став хамом, то успешно минуете тот выход, через который чаще всего возвращаются на посредственную дорогу. Но не спешите расслабляться. В каждой стране имеется еще один, куда более опасный выход, особенно в стране Уборки урожая. Он называется «слава».

В 1968 году Энди Уорхол сказал: «В будущем каждый сможет стать знаменитым на 15 минут»². Тогда, наверное, полагали, что Уорхол преувеличивает, но интернет доказал: Уорхол оказался пророком.

Одним нажатием кнопки вы получаете доступ ко всему миру. Всего один твит или видео в интернете может принести вам пятнадцать, а то и больше минут славы. Может, вы и не думаете о том, что стремление к незаурядности принесет вам хоть какую-то известность, но здесь случаются сюрпризы. Даже если ваше увлечение необычно, в мире есть другие люди, которые его разделяют. А если вы решаете стать в нем мастером и собрать урожай, то приобретете определенную известность, пусть незначительную; но даже такая известность может нанести большой вред.

Проблема в том, что с появлением вашего первого поклонника или фолловера у людей начинает создаваться о вас какое-то представление. Вас воспринимают как весельчака, модную мамочку или любителя спорта, и с каждым из этих амплуа у людей связаны определенные ожидания. Вы человек толковый, возможно, вам приятно такое внимание, и вы начинаете подыгрывать этим ожиданиям. И возникает расхождение, пусть пока еле заметное. Вы раздвоились: один человек — ваше истинное «я», второй — тот, кого видит публика. Вы начинаете поддерживать свой имидж, что весьма утомительно. Вместо того чтобы на самом деле продолжать свой путь, вы рисуете идеальную картину того, как выглядит продвижение к незаурядности. И, несмотря на прежние успехи, вы окольным путем возвращаетесь к посредственности, так как устремляетесь в погоню за славой, а не за большей незаурядностью.

Я не хотел писать этот раздел, потому что в реальности не все из нас прославятся, это невозможно хотя бы с математической точки зрения. Но все мы располагаем средствами, чтобы заполучить немного славы, и ее будет достаточно, чтобы разрушить многие мечты.

Однажды я съел чизбургер в небольшом ресторане в городе Франклин. Вернувшись домой, я увидел: в интернете написали твит о том, что я там был. Не стану лгать: мне было приятно. Но знаете, что произошло в следующий раз, когда я пошел в ресторан? Я ждал следующего твита.

Я начал задумываться: *кто замечает, что я здесь? Кто сейчас наблюдает за мной? Поскорее бы закончить обед и посмотреть в Twitter, кто заметил присутствие такого великого человека!*

Вот как ударил мне в голову единственный твит, который написал сотрудник забегаловки с гамбургерами. Кто знает, что случится, если ваша незаурядность привлечет внимание газетчиков? А если вас пригласят на телевидение? Или вы построите целую империю из блогов?

Не поймите меня неправильно: слава может стать прекрасным урожаем, и вы можете использовать ее очень долго. Спросите у Боно^[38], он подтвердит. Но не используйте славу как выход, через который вы вернетесь на дорогу к посредственности.

ТЬФУ!

Вот облом! Это же страна Уборки урожая! Пахота уже позади; пора расслабиться и наслаждаться плодами своих трудов! Можно двигаться по инерции.

Но это не так. Спросите у любого фермера, легко ли ему приходится в страду. И не путайте Уборку урожая с пенсией, отпуском или концом истории. Это все равно что пробежать большую часть марафона, а за 15 метров до финиша прилечь и вздремнуть.

В этом я убедился в прошлом году на горьком опыте.

КАК ПЕРЕЧЕРКНУТЬ 99 ПРОЦЕНТОВ СВОЕГО ПРОГРЕССА

В стране Уборки урожая тоже есть своя лестница для избранных, и вы обычно не осознаете, что поднимаетесь по ней, пока не свалитесь. В этом ее опасность; вы не понимаете, насколько высоко залезли и как оторвались от реальности, пока не ударитесь о землю. В моем случае этим падением стала потеря 99 процентов друзей на Facebook.

В 2011 году я в какой-то момент начал карабкаться по лестнице для избранных. Я начал лениться из-за своей работы.

Мне дали совершенно уникальную возможность. В 2010 году Дэйв Рэмси, по сути, заявил: «Попробуй-ка быть незаурядным!» Затем он нанял меня и сказал: «Вперед, дерзай!» Это предложение вызвало у меня некоторый страх. Ведь было гораздо легче жаловаться и ныть на обочине о том, чего бы я достиг, если бы не моя занятость. «Я написал бы столько книг, произнес много речей и стремился бы к своей мечте,

если бы только успевал». Я мог делать такие смелые заявления, потому что моя основная работа отнимала 40 часов в неделю.

А потом Дэйв нанял меня, и эта отговорка потеряла силу. Он привел меня в компанию, где работало 300 человек, и сказал: «Посмотрим, на что ты способен».

Вот тогда я и стал лениться.

Клянусь, что лень охватила меня незаметно! Я даже не заметил той лестницы. Но не успел я оглянуться, как уже поднялся на несколько ступеней. Я не прилагал особых усилий, но кричал вниз всем, кто мог меня услышать: «Посмотрите на меня! Я Джон Эйкафф! Я работаю у Дэйва Рэмси!»

Я уверовал в то, что другие сотрудники будут что-то за меня делать. Я решил: «Я автор, и моя работа — разбираться в прилагательных, дефисах, тире и т. д. Прочим же я рук марать не буду». Я стал втихую игнорировать некоторые важные обязательства. Я вел себя так, будто *на меня* работала команда из 300 человек, будто *именно я* построил эту компанию.

Но это было не так. Я член команды, крошечный винтик в огромной машине, которая носит имя Дэйва Рэмси, а не Джона Эйкаффа. И хотя до этого я сделал несколько шагов в страну Уборки урожая и видел ростки возможностей, посаженные мной четыре года назад, я начал лениться. И при этом потерял 99 процентов своих друзей на Facebook.

После выхода моей книги Stuff Christians Like я открыл в Facebook группу под таким же названием. Я довел количество ее участников примерно до 10 тысяч человек. Я активно работал, чтобы поддерживать ее существование.

А потом залез на лестницу для избранных и забросил эту группу.

Ведь наверняка в центральном офисе Дэйва Рэмси кто-то может за ней последить! Я же сам Джон Эйкафф! Люди хотят мое фото! Меня просят оставить автограф не только на книгах, но и на Kindle!

Год спустя один друг напомнил мне, что Facebook размером примерно с планету, и только тупицы не используют его для развития своих проектов. Тогда я решил посмотреть, что делается в группе Stuff Christians Like («Что нравится христианам»).

Наверху страницы было написано: «Ваша группа мигрировала».

Ура! — подумал я. *Не знаю, что имеется в виду, но это звучит прекрасно!* Бабочки мигрируют в Мексику, потому что там тепло. Канадские гуси — самые претенциозные птицы в мире — мигрируют в Теннесси, потому что в тундре их едят песцы. Миграция — это всегда хорошо.

Дальше в сообщении Facebook говорилось: «Теперь, когда формат групп обновлен, информация из вашей старой группы все еще доступна, включая посты и обсуждения». Пока что все чудесно!

«Администраторы из старой группы останутся ее участниками». Цукерберг, приятель, ты обо всем позаботился! Спасибо за такое удобство.

«В группе останутся только те участники, которые попросили об этом».

Как-как? Что означает последнее предложение? Хммм, странно, это совсем не похоже на преимущество. Но что в этом может быть плохого?

И я проверил, сколько участников осталось у меня в группе. Оказалось, все ужасно.

Когда-то в группе было 10 тысяч участников.

А осталось 23.

Я не силен в математике, но почти уверен, что это означает потерю 99 процентов участников. Было 10 тысяч, а стало 23. Карен, Лео, Николь — я мог бы перечислить их всех поименно, и это не заняло бы в книге много места.

Группа пропала. Пока я карабкался по лестнице для избранных, погибло одно из полей, которое я много лет возделывал. Я уверен, что мне приходили уведомления от Facebook, что меня предупреждали и дали все возможности поддерживать жизнь группы в прежних размерах. Но я витал в облаках, и это меня не волновало.

И поэтому я потерял 9977 человек в группе из 10 тысяч.

Возможно, для вас эта история мало что значит. Может быть, ваша группа в Facebook насчитывает миллион участников. Или вы никогда не слышали о Facebook и купили эту книгу, напечатанную на так называемой бумаге. Это не имеет большого значения. Дело здесь не в социальных медиа, а в полях, которые исчезнут, если вы сейчас их забросите, решив, что там все вырастет само.

Если вы твердо намерены продолжать путь к незаурядности, в стране Уборки урожая вам придется работать еще упорнее, чем раньше.

ЧТО БУДИТ ВАС В СТРАНЕ УБОРКИ УРОЖАЯ

Однажды я проснулся в Индианаполисе в четыре часа утра.

Я приехал туда не для того, чтобы тренироваться с местной футбольной командой Colts; впрочем, это вполне естественное предположение, учитывая мощь моей правой руки.

Я проснулся в отеле. Накануне я выступал в округе Грант. Его отделяют от Индианаполиса 96 километров и 7 кругов. Эти круги не найдешь на карте, но вы должны помнить о них, если вам попадется тот же таксист, что и мне.

Мы с ним видели огни отеля, сияющие в полуночной тьме. Мы были так близко к Holiday Inn Express — казалось, только руку протянуть. Но шофер все не мог найти нужный проезд. Мы кружили вокруг здания, как акула, которая примеривается к жертве.

Наконец мы нашли проезд, и я заселился в отель в полпервого ночи. Примерно через три часа я встал, чтобы успеть на рейс в Сан-Антонио, где предстояло очередное выступление.

Когда я делал первые робкие шаги по стране Уборки урожая, то и предположить не мог, что мне придется так часто ставить будильник на четыре утра. Я заблуждался, думая, будто нужно найти свою незаурядность, а потом все будет легко. Жизнь потечет плавно, как река шипучки мимо берегов, заросших конфетами. А я буду только насвистывать веселый мотивчик.

А вот правда:

Вы будете упорнее трудиться над тем, что любите, чем над тем, что вам просто нравится.

Начав стремиться к мечте, вы должны работать усерднее, чем когда-либо раньше.

Вы будете проявлять активность, выполнять рутинные задачи, напрягаться и потеть.

Вы будете раньше вставать и позже ложиться. Но это нормально.

А знаете почему?

Радость — невероятно эффективный будильник.

Она станет будить вас, поможет сохранять бодрость, будет поддерживать и утешать после каждого из тысячи отказов, которые вы получите на своем пути.

Если ваша цель — работать поменьше, оставайтесь на посредственной дороге. Делайте то, что вам вроде бы нравится. Устройтесь в жизни, как будто готовитесь к зимней спячке, и двигайтесь по инерции, пока вам не стукнет восемьдесят.

Но если вы хотите мечтать — применять уникальный талант, который доверили в ваше распоряжение на этой планете, — привыкайте к сигналу будильника в четыре часа утра.

Пора двигаться.

Вставайте.

Продолжайте убирать урожай.

КРУГИ ПОДДЕРЖКИ

Не становитесь хамом. Не начинайте лениться. Не считайте себя избранным.

На словах это легче, чем на деле. Как избежать на удивление многочисленных ловушек, ожидающих вас в стране Уборки урожая? Не идите туда в одиночку. Выделите время на то, чтобы возделывать три круглых поля поддержки.

Как и в остальных моих советах, здесь нет ничего сложного. Вам нужно продумать всего три круга поддержки, пока вы идете по дороге к незаурядности.

Уровень нужной вам поддержки выше всего в центре и ниже по краям, поэтому мы начнем с центра.

Внутренний круг: жена (муж)

Худшее, что вы можете сделать в отношениях с супругами, — настроить их против вашей мечты. В таком случае чем дальше вы продвигаетесь к своей незаурядности, тем больше отталкиваете жену или мужа. Даже не понимая, как вы оказались в настолько разных ситуациях, вы начинаете говорить что-то вроде: «Ты что, не хочешь, чтобы я следовал за своей мечтой? В этом все дело? Ты мечтаешь,

чтобы я был несчастен? Тогда поздравляю — твоя мечта осуществилась!»

Тут швыряется тарелка, но вам вовсе не так весело, как грекам, которые на своих праздниках танцуют вокруг огня и бьют посуду.

Я преувеличиваю? Может, немного, но эта сцена не так уж далека от реальных сцен, которые происходят каждый день. Правда такова: если вы состоите в браке, стремление к незаурядности — командный спорт. Путешествовать по дороге к незаурядности с мужем или женой в два раза веселее, чем в одиночку.

Какие два шага вам нужно сделать прямо сейчас, если вы состоите в браке и пытаетесь добиться незаурядности?

Доказывайте свою серьезность делами, а не словами

Когда речь идет о мечтах, слова весят так мало. И все же, столкнувшись с трудной задачей — убедить жену или мужа поддержать нашу мечту, мы чаще всего снова прибегаем к словам. Мы думаем, что неправильно выбрали те десять миллионов слов, которые уже произнесли; может, надо сказать еще столько же. Поэтому мы говорим, говорим и говорим о том, что будем делать со своей незаурядностью. Наши супруги ужасно устают от этих разговоров.

Знаете, что всегда лучше слов? Дела. Кроме того, дела всегда весомее намерений. Уже совершенные действия говорят за себя громче, чем ваши планы.

Хотите, чтобы супруги вас поддержали? Вставайте за полчаса до остальных членов семьи и работайте над своей мечтой. Выключите телевизор и прочитайте 20 страниц книги, написанной экспертом в той области, в которую вы стремитесь попасть. Найдите вторую работу, чтобы накопить начальный капитал, который может понадобиться для вашей мечты, а не опустошайте свой сберегательный счет.

Доказывайте серьезность своего стремления к незаурядности на деле. Ведь вы наверняка подумываете об этой мечте уже не в первый раз, а в тридцать первый. Как только вы снова заведете о ней разговор, все ваши прежние слова и намерения, которые вы так и не осуществили, всплывут в памяти вашей второй половины.

Нейтрализуйте их делами. При этом вы не должны в чем-то ущемлять супругов; идите на нужные жертвы самостоятельно. Вы не получите поддержку, если будете жертвовать ради своей мечты временем вашей второй половины. Это должно быть ваше время. Если вы придете домой и заявите жене: «Чтобы доказать тебе, как важна для меня эта мечта, я отменяю наш ужин в ресторане», вы не продвинетесь дальше по пути в страну Уборки урожая. Зато вы продвинетесь в страну ночевки на диване в гостиной.

Эта простая идея — одна из главных причин, по которым моя жена Дженни охотно согласилась переехать из Атланты в Нэшвилл. Ведь я доказал свою серьезность делами. Раньше у меня был миллион грандиозных планов, которые ни к чему не привели. Но потом два года подряд Дженни видела, как я встаю пораньше и пишу, отказываясь от многих приятных вещей ради своего призвания. Она поняла, что для меня это действительно серьезно. Не из-за слов — они ненадежны и стоят мало, а благодаря действиям, которые обходятся дорого, и внушают доверие.

Энтузиаст и прагматик должны научиться находить общий язык. Это блестящая идея, но придумал ее, к сожалению, не я, а Джон Вудалл^[39]. Я был в Атланте на выступлении Вудалла, и он сказал, что в каждом браке один из супругов — энтузиаст, а другой — прагматик.

Именно энтузиаст обычно любит мечтать. У него возникают творческие идеи, смелые мечты и грандиозные планы. Он прыгает от восхищения, представляя себе результаты.

Прагматик же по натуре — стратег. Он хочет знать подробности любой ситуации, плана действий и логистики.

Оба эти подхода к жизни прекрасны, но при их столкновении возможна катастрофа³.

Энтузиаст говорит: «У меня есть суперидея! А что если продать дом и вложить все деньги в киоск по продаже пикулей собственного производства? Мы поставим его в районе, где много хипстеров. Можно заворачивать каждый пиккуль в салфетку, на которой написаны стихи. Мы назовем этот бизнес “Пикули и поэмы”. Дело пойдет в гору!»

Желая проявить любовь к энтузиасту, прагматик делает то, что удается ему лучше всего — задает серию вопросов «как?». «Как на этом можно заработать? Как получить медстраховку? Сколько разрешений нам нужно, чтобы продавать пикули на улице? Как печатать стихи на салфетках? Как переоборудовать фургон или обычный автомобиль для продажи пикулей?»

Все эти вопросы вполне оправданны, но энтузиаст воспринимает их как нападки и пытается отразить.

Пара ссорится и больше в тот день не обсуждает свою мечту.

Если подобных разговоров накапливается достаточно, энтузиаст в итоге перестает делиться со своей прагматичной половиной мечтами, но не отказывается от них. Он находит отдушину в другом месте — зачастую в интернете, отыскав единомышленника. Так начинаются многие романы, основанные на эмоциональной близости; это одна из причин, по которой слово Facebook фигурирует в трети заявлений о разводе, поданных в 2011 году⁴.

Нашему браку тоже могла грозить эта опасность: ведь я энтузиаст, а Дженни — прагматик. Поэтому по совету Вудалла мы начали применять два метода.

Две недели энтузиазма

Когда я впервые обсуждаю с женой новую идею, которая наполняет меня энтузиазмом, знаете, что она отвечает? «Здорово!» Она не задает вопросов «как?», не перечисляет тысячу подробностей, которые хотела бы узнать. Она просто дарит мне восторг. Она убеждена, что я, скорее всего, ничего не буду делать с этой идеей и через две недели или, что вероятнее, через два часа увлекусь чем-нибудь другим. Так что первые две недели я получаю льготный период восторгов. Мы просто играем с этой мыслью, не беспокоясь о том, что в разговоре всплывет вопрос «как?». Если две недели спустя эта идея продолжает меня увлекать, Дженни начинает задавать весьма уместные вопросы «как?». Она гений, и мне очень повезло, что я на ней женился. Просто невероятно, как она умеет облекать мои увлечения в практичную форму. Однажды Дженни сказала

мне: «Нам нужно больше работать вместе. Из нас двоих получается один потрясающий человек». Мы не ссоримся из-за столкновения энтузиазма и прагматизма, а обращаем свои различия себе на пользу.

Восторг с оговорками

Обсуждая с женой увлекшую меня идею, я в первую очередь говорю: «Я не собираюсь продавать наш дом. Я не думаю о том, чтобы опустошить наш сберегательный счет». Я высказываю свой энтузиазм, но с оговорками. Оказывается, моя жена — горячий сторонник стабильности и безопасности. Кто бы мог подумать? Я только после психологических консультаций осознал, что изливал свои мечты перед Дженни, но без ее участия. В какой-то момент наш консультант сказал: «Джон и Дженни, вы оба прекрасно понимаете Джона». В переводе с вежливого языка это означало: «Джон, заткнись! Ты заполняешь собой все ваши отношения и совершенно не думаешь о точке зрения Дженни». Так что мне пришлось учиться не только слушать, но и говорить. Для этого требовалось, в числе прочего, откровенно рассказывать об идеях, которые меня увлекали. Просто удивительно, как эффективно оговорка из двух предложений может разрядить ситуацию. Дженни чувствует себя спокойнее, зная, что я не собираюсь пускаться в авантюру с катастрофическими финансовыми последствиями (как в случае с моим рекламным агентством). Всегда делайте оговорки, рассказывая о своих мечтах, если вы состоите в браке с прагматиком.

Средний круг: друзья и родственники

Вы перестали стремиться к незаурядности, потому что еще не вступили в брак и считаете, что без второй половины это невозможно?

Хорошо, именно это я и хотел сказать. Я рад, что это было понятно.

Если вы не состоите в браке, ваш средний круг превращается во внутренний. Круги сдвигаются на одну позицию: ваш лучший друг или родственник становится источником наибольшей поддержки. Но

когда речь заходит о среднем круге, чаще всего мне задают вопрос: «А что мне делать, если никто не поддерживает мою мечту?»

Может, сейчас вы именно в таком положении. Ни родственники, ни друзья, ни коллеги не принимают ваше призвание. Вы объясняете его со всем возможным энтузиазмом и ясностью, но никто все равно не желает поддержать вашу мечту.

Или, может быть, поддержка со стороны друзей и родных слишком слабая, и вам нужно ее гораздо больше.

В обеих этих ситуациях следующие шаги одни и те же: вы должны проявлять терпение по отношению к людям в среднем круге и оказывать им поддержку.

Терпение

В незаурядности есть нечто странное: наверное, вы уже сами это поняли. Мы ведь с вами прошли через Лес голосов и покопались в алмазном месторождении. На посредственном пути не происходят такие необычные события, в этом-то и проблема. Люди понимают посредственность.

Нам всем знакома посредственность, мы погружены в ее мир. Если вы скажете друзьям и родным: «Я останусь посредственностью», они могут удивиться, зачем вам понадобилось произнести это вслух, но никогда не назовут вас сумасшедшим.

Ни один человек, живущий посредственной жизнью, не получал мрачного предупреждения о грядущем провале от родственника, не уходил после ужина на День благодарения, чувствуя, будто окружающие не одобряют его стремление, не подвергался насмешкам других посредственностей.

Но если вы решите пойти по дороге к незаурядности, вам предстоит все это пережить.

Ваши родственники и друзья не поймут вашу мечту. Их естественной реакцией будет или изменить тактику общения с вами или раскритиковать ваши заявления. В первом случае вы в миллионный раз попытаетесь убедить отца понять вашу мечту на все 100 процентов. Во втором случае вы истолковываете такое

непонимание как нападки и сами атакуете в ответ. Оба способа малоприятны и неэффективны.

Когда люди не понимают вашу мечту, не стоит так реагировать — вместо этого подарите им терпение. На самом деле они и не должны до конца, полностью понимать вашу мечту, иначе это была бы их мечта, а не ваша. Это они к ней стремились бы, а не вы.

Именно вы прошли тысячу шагов по дороге к незаурядности, вы пережили все, что там было. И другие не способны понять вашу мечту, не совершив такое же путешествие.

Мы понимаем это, когда речь заходит о других путешествиях в нашей жизни.

Например, моя младшая сестра Молли пять месяцев прожила в Севилье и поучаствовала в марафоне в Мадриде. После этого она несколько недель гостила у нас в Нэшвилле. Она рассказывала просто удивительные истории, показывала красивые фото, надарила моим детям сувениров и подробно рассказала нам о тех пяти месяцах.

Благодаря этому я стал экспертом по жизни в Севилье.

Я понял все, что там происходило. На третий вечер пребывания Молли в нашем доме я встал, положил руку ей на плечо и заявил: «Я думаю, тебе пора остановиться. Я уже на 100 процентов понимаю, как себя чувствует американец, живущий в Испании. Моя нога ни разу не ступала на землю Мадрида, но я понимаю, что значит пробежать там марафон. Можешь больше ничего мне не рассказывать. Я все понимаю».

Если бы я такое выдал, жена пнула бы меня и, наверное, заставила бы спать под диваном в гостиной. Такое заявление было бы идиотским, потому что это невозможно.

Я никогда не бывал в Испании. Как я мог вообразить, что до конца пойму, как себя чувствовала там моя сестра? А ведь она прожила там всего пять месяцев. Почему же мы, вынашивая мечты годами или десятилетиями, ожидаем, что наши друзья и родные прекрасно их поймут?

Они и не поймут.

Не удивляйтесь этому.

Не огорчайтесь.

Не думайте, будто вы просто неправильно объяснили им свою мечту.

Какое-то недопонимание неизбежно. Это ваша, а не их мечта.

Подарите им терпение. Дайте им время, чтобы понять вашу мечту.

Поддержка

Один из лучших способов заручиться поддержкой своей мечты — сначала поддержать чью-то мечту. Когда вы натываетесь на стену противодействия или равнодушия друзей и родных, перестаньте спрашивать «Как мне убедить их стать поклонниками моей мечты?» Вместо этого спросите: «Как я могу стать поклонником их мечты?»

Если мама не понимает, к чему вы стремитесь, скажите: «Я несколько раз объяснял свою мечту, но никогда не спрашивал, а какая у тебя мечта». Если другу сложно понять вашу мечту, скажите: «Ты знаешь, что меня увлекает. А что увлекает тебя?» Ваш молодой человек считает, что вы немного сошли с ума? Ответьте на это: «Мне кажется, что это все-таки мое призвание. А у тебя есть призвание? Может быть, я как-нибудь помогу тебе его осуществить?»

Поначалу вам может быть неловко задавать эти вопросы, потому что обычно никто не спрашивает о таких вещах. Как правило, мы не интересуемся чужими надеждами и заветными желаниями. У нас поверхностные отношения со многими людьми, и поэтому иногда странно спрашивать у человека, чем он увлекается. Но это нормально, потому что, спрашивая о мечте, мы проявляем большую сердечность.

Если вы хотите заручиться поддержкой своей мечты, для начала помогите другому человеку осуществить его мечту. Если вы хотите, чтобы ваши надежды поддержали, начните поддерживать чью-то надежду. Если вы желаете, чтобы вас подбадривали при осуществлении вашего призвания, начните подбадривать других.

Зачастую лучший способ получить поддержку — предоставлять ее другим.

Внешний круг: попутчики

Внешний круг поддержки — это ваши попутчики, которые идут к незаурядности собственными путями. Они могут возвращать вас к

реальности, мотивировать вас и разделять вашу радость.

Возвращение к реальности

По средам я завтракаю с группой парней. Я собрал эту группу, переехав в Нэшвилл, потому что знал, как опасно идти к незаурядности в одиночку.

Однажды утром я рассказывал им о твитапе. Если вы никогда не были на твитапе, поздравляю: вам не пришлось произносить это ужасное слово. Твитап — это встреча с людьми, с которыми вы познакомились в Twitter. Мой первый твитап произошел в Оклахоме; я рассказал парням, что туда пришло шестьдесят человек.

Потом я пробормотал: «Но меня бы устроило и десять!»

Мой друг Крис Томас переспросил: «Правда? Тебя бы устроило десять?»

Я выдержал драматичную паузу — как всегда, когда рассказываю что-то не один раз, — и ответил: «Нет, я хотел, чтобы пришло сто человек. Шестьдесят меня не совсем устраивает».

Он засмеялся, я тоже, а потом, чтобы разрядить возникшее напряжение, мы стали перебрасываться футбольным мячом на парковке.

Крис был прав. Я лгал, чтобы показаться скромным. Я начинал тайно вести подсчеты и лелеять скрытые ожидания на дороге к незаурядности. Тогда Крис помог мне посмотреть на себя со стороны, и я увидел эти подсчеты и ожидания в первый раз. Когда он указал мне на реальность, я смог разглядеть ту каменистую дорогу, по которой шел, и скорректировал свой маршрут.

Мотивация

Вы знаете, что будете заниматься спортом чаще и меньше пропускать тренировки, если ходите на них с партнером. А если вы договоритесь с подругой вместе сесть на диету, то реже будете срывать на нездоровое питание. Вы будете рано вставать или отказываться от углеводов, зная, что вы не одиноки.

Если мы понимаем, что полезно иметь партнера по тренировкам, почему же не применяем тот же метод в других сферах жизни?

Почему бы вам не обзавестись партнером по мечтам? Наверное, потому, что фраза «партнер по мечтам» звучит довольно нелепо. Но этот метод принес бы вам мгновенные результаты в виде мотивации.

Поэтому мой друг Стивен регулярно звонит мне и напоминает: «Будь как Джей-Зи»^[40]. Это наш условный язык, который мы разработали в последние два года. Стив мотивирует меня, чтобы я действовал энергично, целеустремленно и упорно трудился. Стив считает, что я должен следовать примеру Джей-Зи, который методично выстроил целую империю (хотя мне не стоит жениться на Бейонсе и носить жесткие на вид бейсболки).

Это глупо? Может быть. Но разве не глупо, когда в спортзале человек в мокрой от пота майке кричит партнеру по тренировке: «Ты это можешь! Давай еще три раза!» И при этом ожидает результатов. Но ведь срабатывает! Попутчики и партнеры в спортзале или на пути к незаурядности способны создавать мощную мотивацию.

Общая радость

Мы с другом Брюстером изобрели стол.

Он не сделан из дерева, у него нет ножек, и он годится только для одной цели. Но я уверяю вас, что такой стол нужен каждому.

Это «хвалебный стол».

Мы с Брюстером создали его после того, как завтракали вместе несколько недель. Мы пытались крепче подружиться и поддерживать друг друга, но поняли, что не до конца честны. Общаясь, мы все время преуменьшали то, чем гордились или увлекались, потому что не хотели показаться самоуверенными или заносчивыми. Мы рассказывали друг другу о своей неделе с ложной скромностью.

Но в итоге мы поняли, что это очень глупо.

Энтузиазм и бахвальство — не одно и то же.

Если вы рассказываете, как блестяще справились с проектом, это не значит, что вы зазнались.

Хвалить себя за какое-то достижение — это не проявление нахальства.

Мы решили, что в остальных ситуациях нам, возможно, стоит вести себя скромно — преуменьшать свои достижения или держаться в тени, но за «хвалебным столом» мы будем как можно громче

превозносить свои мечты и друг друга. Мы отказались верить, что у молодого лидера только два варианта: быть высокомерным нахалом или никогда не обсуждать в открытую то, чем гордишься.

Мы решили создать третий вариант, компромиссный, и назвали его «хвалебным столом».

Встречаясь за завтраком, мы хвалим друг друга и делимся своими триумфами, не боясь услышать: «Ну, от скромности ты не умрешь» или «Хватит нос задирать!» Если вы чувствительны к своим неудачам, это еще не все; вы должны быть достаточно чувствительным, чтобы делиться и своими успехами.

Поэтому я обрадовался, получив однажды СМС от Брюстера: «Можно я сяду за хвалебный стол?» Я ответил: «Конечно!» Оказалось, он завоевал награду, и мы обменялись радостными СМС. «Хвалебный стол» стал виртуальным!

Если вы добрались до страны Уборки урожая, будьте честными. Не притворяйтесь, будто восторг, который вы испытали, увидев урожай, на самом деле бахвальство. Это не так. Вам понадобится собственный «хвалебный стол».

НЕ ГОНИТЕСЬ ЗА КОЛИЧЕСТВОМ ВМЕСТО НЕЗАУРЯДНОСТИ

Однажды я беседовал с двумя очень разными друзьями. Первому — владельцу бизнеса из Калифорнии — было 26 лет; второму — 58, и он был писателем из Теннесси. На первый взгляд, между ними мало общего. Но у них возникла одна и та же проблема; с ней столкнетесь и вы в стране Уборки урожая.

Когда в вашей жизни возникнет урожай, к вам прибегут люди со словами «Больше!». Они станут убеждать вас, что вы могли бы собрать лучший урожай, больше вырастить или получить более значительные выгоды, если бы производили больше. Если бы вы расширили территорию возделывания культур, то могли бы увеличить свою незаурядность в три-четыре раза! Возможно, они правы, и таким образом вы и вправду могли бы собрать больший урожай. Но когда вам говорят: «Больше!» — я советую задать встречный вопрос: «Зачем?»

Сначала мой друг-калифорниец не спрашивал этого. Его компания развивалась семимильными шагами, он зарабатывал по 500 тысяч долларов в неделю. Я не знаю, сколько вы зарабатывали в 26 лет, но я почти уверен, что не по 2 миллиона долларов в месяц. В разгар этого роста он отовсюду слышал: «Больше!» Ему твердили, что его урожай — ничто по сравнению с возможными результатами. Если бы он поднажал еще, приложил немного больше усилий, расширил бизнес там и ускорил рост тут, то мог бы еще увеличить свою прибыль.

Некоторое время он следовал этим советам, но увеличилась только его усталость. В конце концов ему пришлось взять отпуск на десять дней в самый разгар работы, потому что понял: у него нет своего Центрального парка.

Тем временем на другом конце страны, в Теннесси, мой второй друг только что выпустил новую книгу. Он получал удовольствие от Уборки урожая. Один молодой предприниматель узнал о книге, пригласил моего друга на обед и изложил ему подробный, далеко идущий план — как сделать книгу популярнее и расширить читательскую аудиторию. Мой друг стартовал удачно, но этот успех можно было развить: правильно использовать Twitter, социальные медиа и, может быть, ездить по разным городам для раскрутки книги. Ее популярность взлетела бы, и мой друг получил бы больше.

Но он не согласился на это предложение, произнеся вопрос, который я советую и вам для подобных случаев: «Зачем?»

«Зачем мне это нужно? Мне нравится моя книга. Я горжусь ею, и у меня есть двадцать лет на то, чтобы продавать ее и повышать популярность. Если я приму ваше предложение, мне будет очень трудно сохранить основную работу, которую я люблю, и быть хорошим мужем и отцом. Зачем мне больше прямо сейчас?»

Предприниматель был ошеломлен. Услышав «Больше!», люди обычно не спрашивают «Зачем?», а просто бросаются в погоню за количеством. В итоге они зачастую получают много того, чего на самом деле не хотели. Ведь они осуществили чужое представление о незаурядности, а не свое.

В стране Уборки урожая вам будут говорить: «Больше!» Отвечайте им: «Зачем?» И если у них не окажется ответа, который соответствует вашему понятию о незаурядности, ничего не меняйте.

НЕ ГОНИТЕСЬ ЗА ДОСТИЖЕНИЯМИ ВМЕСТО НЕЗАУРЯДНОСТИ

Когда-нибудь на ваше выступление придет всего 14 человек. Это случилось со мной недавно в Пасадене.

Вечером на конференции я должен был произнести основную речь перед 450 слушателями. Но днем мне предстояло выступить в одной из секций.

Я не знаю, сколько рассчитывал увидеть слушателей на этой секции, но точно больше четырнадцати.

Я отложил выступление на несколько минут в надежде, что люди еще подтянутся, но все-таки мне пришлось начать выступление. Было очень тяжело. Во-первых, в таких ситуациях слушатели не садятся рядом. Зал был огромный, мест на триста, а слушателей — всего четырнадцать. А люди не смеются, когда сидят поодиночке в разных концах зала.

Можно попросить людей пересесть поближе к сцене и друг к другу, но я был слишком расстроен таким количеством слушателей и стал волноваться. Мне мешал еще и смех, доносившийся из проходившей за стеной соседней секции. Там были сотни участников, и они явно слышали нечто незаурядное; все это эхом отзывалось в моей скромной аудитории. Когда я пытался донести свою точку зрения, из-за стены доносился новый взрыв аплодисментов и смеха, и я склонял голову, пока он не затихал.

Вместо запланированных 75 минут моя речь заняла 45 минут. Когда я уже собирался уходить, пришли трое опоздавших: они удивились, что все уже закончилось. Я решил остаться и еще раз произнести речь для них.

В общем, день выдался тяжелый, особенно потому, что до того я три месяца выступал успешно. Пять моих предыдущих выступлений собирали аудиторию от 5 до 10 тысяч человек. Я начал думать о своих достижениях. Посмотрите на меня! Я суперуспешный оратор!

И вдруг почва ушла из-под ног. Мне стало бы лучше, если бы я мог уйти — полететь домой рейсом Southwest, притворившись, будто пакетиком арахиса можно прокормиться в перелете через всю страну, а

потом отвел бы душу, стукнув инди-музыканта в аэропорту Нэшвилла. Но этот путь был для меня закрыт.

Через три часа после провальной секции я должен был выступить с основной речью. Нужно было подняться на сцену в главном зале и обратиться ко всем участникам конференции.

Возвращаясь в отель, чтобы переодеться в свежую рубашку, я размышлял о том, что достижения — ненадежный источник энергии. Нужно признать, что они приятны, ими стоит гордиться и делиться за «хвалебным столом». Их можно ставить в качестве цели, но они не должны быть вашей главной мотивацией, причиной ваших действий. Их нельзя использовать как источник энергии для продвижения к незаурядности. Потому что однажды в стране Уборки урожая что-то пойдет наперекосяк.

Например, вы будете ждать на своем выступлении сто слушателей, а придет четырнадцать. Вы разместите в интернете видео, предвкушая его популярность, но ваши надежды не сбудутся. Вы будете рассчитывать на продажу тысячи экземпляров своей книги, но этот план не будет выполнен. И вы не успеете найти новое достижение, которое дало бы вам новый заряд энергии.

Вам придется сделать очередной шаг, взяться за новую работу, вернуться на сцену и сделать вид, будто не знаете, что 436 человек из присутствующих в данной аудитории решили пропустить то ваше выступление, тремя часами раньше. Знаете почему? Пора становиться незаурядным. Сколько бы людей ни пришло на открытие вашего магазина — двое или две тысячи, — нужно быть незаурядным и завтра, и послезавтра.

Вам нужно любить то, что делает вас незаурядным.

Что бы вы ни делали — писали, продавали, пели, управляли бизнесом, — вот что должно давать вам энергию, чтобы пройти через страну Уборки урожая.

Даже если вы соберете тысячу достижений во время пребывания в этой стране, пусть они станут вознаграждением за ваши действия, а не их причиной.

НЕ БОЙТЕСЬ УРОЖАЯ

Хотя страх перед провалом широко обсуждается и находит понимание, его значимость слишком преувеличивают. В стране Уборки урожая на вас может напасть гораздо более сильный и неожиданный страх — перед успехом.

Сама фраза «страх перед успехом» звучит немного нелепо. Она не имеет смысла. Разве не к успеху мы стремились столько недель, месяцев или лет? Неужели не этой целью мы всегда задавались? А теперь, когда успех наконец приходит к нам в стране Уборки урожая, как мы вообще можем его бояться?

В 1915 году Зигмунд Фрейд попытался ответить на эти вопросы в работе под названием «Крах от успеха». Он выстроил в ней теорию о том, что некоторые люди имеют «удивляющую и даже вызывающую замешательство» тенденцию к срыву «как раз в тот момент, когда сбывается их глубоко обоснованное и давно хранимое желание... будто они не в состоянии перенести своего счастья».

Какая ужасная ловушка — человек отчаянно добивается чего-то, а когда появляются результаты, он сразу их уничтожает.

Элисса Скларофф, психотерапевт из Филадельфии, которая лечит руководителей от страха перед успехом, продолжает эту мысль: «Когда человек вплотную подходит к успеху, это вызывает кризис, и все наши неврозы выходят на поверхность. На каком-то уровне боящиеся успеха люди убегают от перемен — особенно от необходимости изменить их тайный образ самого себя как неудачливого или недостойного человека»⁵.

Оказывается, что наши потайные «я» — те, кем каждый из нас решил быть в начале этой книги, — недостойные неудачники.

Бывают дни, когда именно так я себя чувствую. Причина — в моем прошлом: я тридцать лет был растяпой. Я умею быть растяпой: от растяпы не ожидают ничего хорошего, только очередных ошибок. Неудачи становятся не просто событиями, а вашей характерной чертой. Посредственность превращается в ваш постоянный адрес. Когда вышла моя первая книга и меня начали приглашать выступать в разных местах, это вызывало во мне некоторый трепет. Мантия героя оказалась тяжелее, чем одежды олуха или жертвы. Я умел играть последние две роли, проигрывать и жалеть себя. Страх и сомнения

попытаются внушить вам, будто вы до сих пор жертва или олух; ведь страх и сомнения в ужасе от того, что вы доберетесь до страны Передачи опыта и будете помогать другим. Но, считая себя жертвой или олухом, вы не будете никому помогать; ведь жертвы не указывают другим путь, а олухи заставляют страдать, а не вселяют надежду.

Успех был для меня в новинку, это было нечто неизученное и плохо мне подходившее. Я часто ловил себя на желании скатиться обратно в посредственность, где пробыл всю предыдущую жизнь. С посредственностью я ощущал себя комфортнее, чем с незаурядностью. Если слишком долго где-то пробыть, то привыкаете к тому месту.

Некоторые из вас не поймут, о чем идет речь. И я этому рад. Может быть, вы знаете точно, кто вы на самом деле, и вы никогда не позволяли неудачам определять вашу личность. Но другие люди в стране Уборки урожая почувствуют некое желание вернуться к привычному.

Иногда мы боимся успеха: добившись незаурядности в одной области жизни, мы будем вынуждены разбираться с другой областью, которой очень боимся. Мы будем хвататься за любой способ отвлечься от проблемы, которой совершенно не хотим заниматься. Если мы сможем разрушить собственный успех, то все равно у нас останутся дела, которые не дадут нам увидеть реальную причину своей боли. Это может спасти нас от того, чтобы снова взяться за что-то еще.

Впечатляющий пример именно этой проблемы показан в фильме «Бак». Это документальная лента о Баке Браннамане, который послужил прототипом героя художественного фильма «Заклинатель лошадей». В детстве Бак и его брат были звездами родео и прославились на всю страну благодаря своему умелому обращению с лассо. Казалось, жизнь мальчиков была идеальной. На самом же деле их отец был чересчур требовательным и беспощадно избивал сыновей. Однажды школьный тренер увидел синяки Бака и его брата и пообещал, что никто больше не будет так с ними обращаться. Через много лет Бак стал известен среди любителей и профессионалов верховой езды своим невероятным умением тренировать лошадей, не прибегая к насилию.

Это потрясающий документальный фильм, полный глубоких истин. Но самый интересный момент — когда одна женщина приводит

Баку для тренировки невероятно опасного коня. Этот жеребец никому не подчиняется, сильно лягается и кусает сотрудника Бака за голову, нанеся ему глубокую рану.

В разговоре с хозяйкой Бак спрашивает ее о коне. Она говорит, что всего у нее на ферме живет восемнадцать жеребцов. Потрясенный тем, что у нее живет больше одного жеребца, Бак сразу переходит к сути дела:

«Вы с ума сошли — держать вместе столько жеребцов. Это я вам точно говорю! Большинству людей не нужны жеребцы, тем более восемнадцать. Не знаю, что вы пытаетесь этим доказать. А если у вас какие-то проблемы в жизни, то они явно серьезнее, чем с этим конем. Вы так любите рисковать, что вам нужно пойти в спецназ или еще куда. Почему бы вам не научиться радоваться жизни: она слишком коротка. Этот конь очень многое мне о вас рассказал. Он просто подчеркивает недостатки ситуации. Может быть, вам нужно лучше узнать себя».

Женщина явно потрясена, и становится понятно, что дело вовсе не в коне. Ее гложет что-то другое. Какая-то другая область ее жизни была настолько неприятной и хаотичной, что она смогла игнорировать ее, только создав другую, еще более безумную проблему. Если бы она продала этих жеребцов и добилась успеха фермы, то вынуждена была бы признать, что истинная проблема была не в этом. Потом в фильме показано, как она плачет во время интервью, говоря: «Он прав. Да, он прав. Я... Знаете? Он прав. Дело не только в коне. Бак прав насчет моей жизни»⁶.

Этот лошадиный хаос стал идеальным убежищем, где она скрывалась от какой-то другой жизненной проблемы. Разобравшись с лошадьми — что само по себе было невозможно, — она бы лишилась этого убежища.

По этой же причине я устроил переполох из-за дефиса.

Это было незадолго до выхода моей книги *Quitter*. Приглашения выступить с речью появлялись чаще, возможности росли, и я ощущал, что выхожу на этап Уборки урожая. И тогда я инстинктивно попытался

ударить по тормозам, чтобы саботировать этот процесс. Меня стал мучить вопрос: нужен ли дефис в слове *best-selling* на обложке? Я стал фотографировать книги в аэропортах и посылать снимки членам своей команды. Я писал им о своем беспокойстве и настраивался на затяжную битву за дефис.

Я не хотел, чтобы книга вышла. Я боялся успеха и стремился замедлить процесс. Вместо того чтобы взяться за проблемы, которые должен был выявить выход книги — тайную веру в то, что мне суждено быть неудачником, — я изо всех сил цеплялся за дефис.

К счастью, на мою приманку никто не клюнул. Участники моей команды отказались верить в мои заверения, будто решение о дефисе значительно повлияет на продажи книги. Она вышла, и мне пришлось честно посмотреть в лицо некоторым проблемам, от которых я убегал годами.

Мне было легче прятаться от них, когда я не любил свою работу и не стремился к незаурядности. У меня были отговорки: «Когда-нибудь я напишу книгу. В один прекрасный день я произнесу речь. Наступит время, и я буду осуществлять все эти мечты». Пока тот день не наступил, я мог игнорировать все другие проблемы. Мне было на что отвлекаться. Но когда я написал книгу, несколько раз выступил с речью и испытал некоторый успех, в моей жизни вдруг нашлось свободное пространство. В стране Уборки урожая вы обнаружите возможности дальше познавать себя и свое призвание. Это может пугать. Но не убегайте: не бойтесь урожая. И не боритесь с ним. Примите его и знайте: вы только начали узнавать, что такое незаурядность. А все потому, что каждый урожай предвещает новый старт.

8

ПЕРЕДАЧА ОПЫТА

ОДИН ДРУГ КАК-ТО СКАЗАЛ МНЕ, что все отличные сюжеты состоят из четырех частей:

Невинность

Потеря невинности

Преодоление этой потери

Развязка

Потом он показал мне, каким образом успешный фильм следует этой модели. Например, «История игрушек: большой побег». В первой сцене с игрушками играют: так подается невинность. Потом их хозяин Энди уезжает на учебу в колледж, а игрушки выбрасывают — потеря невинности. Затем они пробираются в детсад, но там есть злодей, с которым им нужно справиться. В конце фильма игрушки попадают к новой маленькой хозяйке, которая будет играть с ними, как когда-то Энди; это развязка.

Я считаю, что такая схема идеально годится для фильмов и комедийных сериалов, потому что в конце обязательно идут титры. В зале включается свет, публика расходится, истории конец. Но наша история продолжается. Если эту книгу еще не зачитывают на вашей панихиде, в вашем сюжете еще осталось множество сцен. Но будьте осторожны: зря думаете, что страх уже оставил попытки сманить вас обратно в посредственность, в противном случае вы плотно застрянете в стране Передачи опыта. Вы поддадитесь заблуждению, что одного путешествия по дороге к незаурядности достаточно. Может быть, вы даже подумаете, будто ваши возможности исчерпываются одним-единственным урожаем. Это не так.

КАК ПРЕВРАТИТЬ ЗАГОЛОВОК В ЭПИТАФИЮ

Как я уже говорил, в ноябре 2009 года читатели моего блога помогли мне собрать 60 тысяч долларов на строительство двух детских садов

во Вьетнаме.

Больше всего в этой истории мне нравится, как быстро они собрали первые 30 тысяч. Если помните, 2009 год был не лучшим для экономики США. Дома продавались за бесценок, по ипотечному кредитованию был нанесен огромный удар, а показатели безработицы росли. И в таких условиях мы отважились на попытку собрать первые 30 тысяч для никому не ведомой деревни в стране, в которой большинство из нас никогда не побывает.

Мы думали, что на проект уйдут многие недели. А на самом деле? Мы собрали первые 30 тысяч долларов за 18 часов! Менее чем за сутки! Те же, кто не читал мой блог в тот понедельник, пропустили эту новость. (Поэтому мы решили собрать еще 30 тысяч — на строительство второго сада.)

Этот потрясающий момент послужил поводом для прекрасного заголовка в газете Atlanta Journal-Constitution: «Блогер собирает 30 тысяч долларов за 18 часов».

Но три года спустя я превратил этот заголовок в эпитафию на надгробном камне в стране Передачи опыта.

Я не собирался надолго осесть в стране Передачи опыта; просто меня никто не предупредил, что сюжетная схема, которой поделился мой друг, в реальной жизни имеет продолжение. Мне никто не рассказал, что за «Развязкой» следует «Начните новую историю».

И вместо нового старта я комфортно расположился в этой чудесной стране. Я рассказывал историю о сборе средств десяткам аудиторий. Я знал, какие именно ее эпизоды нужно растягивать для большего драматизма. Я научился перемежать историю шутками, чтобы она не звучала слишком напыщенно. А потом спрашивал у слушателей: «И знаете, как долго мы собирали эти средства?» Выдержав идеальную паузу, чтобы усилить напряжение, я выпаливал: «Восемнадцать часов!» (Только раз кто-то из слушателей, прежде чем я назвал правильный ответ, крикнул: «Три часа!» Из-за его невероятного оптимизма мои «восемнадцать часов» стали неким разочарованием.)

Это была прекрасная история, с каждой неделей, месяцем и годом она все прочнее укоренялась в моем представлении о самом себе.

А я даже не осознавал этого, пока не пришло время рассказывать новую историю: мы с женой захотели осуществить еще один проект. За прошедшие несколько лет у нас были и другие проекты, но небольшие. И вот однажды вечером я заявил жене, что готов к очередному старту: собрать 25 тысяч долларов!

После этого в гостиной повисла пауза. Наверное, Дженни мысленно делала подсчеты: *в ходе первого проекта мы собрали 60 тысяч; а в следующий раз нужно постараться еще больше и собрать 25 тысяч!* Через несколько секунд она отреагировала: «Что, не хочешь ударить лицом в грязь?» (Такая лаконичность для нее характерна, и поэтому многие читатели спрашивают: «Когда уже ваша жена напишет книгу?»)

Ох, Брайан Адамс, ты был прав: любовь действительно режет, как нож! Дженни попала в точку. Я решил собрать 25 тысяч не потому, что считал, что так нужно, или потому, что благотворительной организации нужна была именно эта сумма. Я выбрал ее из-за боязни, что не соберу столько, сколько в прошлый раз, и тем самым угроблю заголовок, который уже превратил в легенду и свою будущую эпитафию. Я выбрал 25 тысяч, потому что решил, что мы легко соберем эту сумму еще быстрее, и я получу новый заголовок: «Блогер собирает 25 тысяч долларов за 4 часа!» Ура, какой я молодец! А теперь давайте остановимся и осознаем всю нелепость моего начинания. Я положил в основу нового проекта — строительство больницы во Вьетнаме — свое самолюбие. Даже если сегодня вы совершили какой-то некрасивый поступок, вы все же вряд ли докатились до такой низости, как я.

Осознав, чего стоили мотивы в этом проекте, мы с женой решили найти новые способы сотрудничества с благотворительными организациями, чтобы осуществлять более масштабные проекты.

Но как же так получилось, что я застрял в стране Передачи опыта? Я провел полтора года в странах Обучения, Редактирования, Мастерства и Уборки урожая с идеей создания интернет-сообщества для сбора средств на благотворительность. Почему же я в итоге взялся за старое — скатился в посредственность?

Из-за страха и сомнений.

В своем путешествии мы тысячу раз отправляли этих врагов в нокдаун, но они все равно не оставляют нас в покое — ни в одной из стран, особенно в последней.

Но они хотя бы предсказуемы: мы знаем, что они примутся нашептывать в стране Передачи опыта. И мы уже не удивимся, когда они попытаются привести аргументы в пользу противоположных точек зрения.

ПРОМЕЖУТОК МЕЖДУ СТАРТАМИ

Один мой друг — его зовут Джон Крайст — стендап-комик. Он ездил в зарубежные турне, выступал «на разогреве» у знаменитостей и обладает всеми данными для долгой карьеры. Но и у него до сих пор случаются провалы. Бывают вечера, когда слушатели почти не смеются и прерывают его недовольными выкриками. Однажды посреди выступления он сказал: «Я забочусь об окружающей среде, поэтому цепная пила, которой я каждый день спиливаю деревья, работает от солнечных батарей». И одна слушательница сорвала выступление, пустившись в громкое рассуждение о том, что цепная пила не может работать от солнечных батарей. Оказалось, ее отец — лесоруб.

Когда видишь на записи того выступления, как Джон теряет внимание публики, на его лице явно читается: «Невероятно! Сегодня я выдал кучу шуток с невозможными сюжетами, и именно пила на солнечных батареях угробит мое выступление?»

Как же подготовиться к тому, что среди публики окажется дочь лесоруба? Никак. Поэтому у Джона бывают провальные выступления. Это неотъемлемая часть профессии комика; и когда мы с ним однажды обсуждали эту тему, я понял, что для передачи опыта это тоже характерно.

Джон сказал, что лучшее в комедии — то, что она не дает ему подолгу заикливаться на своих неудачах. Я попросил его уточнить, и он объяснил:

«Провал был бы очень болезненным, если бы я выступал только раз в пару месяцев. Тогда я тащил бы на себе тяжелый

груз неудачи от 30 до 60 дней. Но в стендап-комедии, если я неудачно выступлю в семь вечера, этот груз давит на меня всего час — до следующего выступления в восемь. И коль я так скоро начинаю все сначала, то не успеваю превратиться в неудачника».

Джон узнал: если сократить время между стартами, провалы не становятся частью его личности. В конечном счете неудача в семь вечера не так уж важна, если за ней следуют успешные выступления в восемь и в девять. Джон стартует так часто, что тень одного провала выглядит ничтожной в свете новых возможностей.

Тот же принцип применим к успеху. Если вы не начнете сначала, если не поделитесь своими открытиями с другими путешественниками и не вернетесь в страну Обучения ради нового старта, вчерашние успехи начнут определять ваши сегодняшний и завтрашний дни. Вы станете не только радоваться им (это вы должны делать), но и защищать их: возвращать легенду о своих успехах. И вам будет страшно снова выйти на старт, чтобы не разрушилось ваше представление о себе как об успешном человеке. Вот почему я застрял в стране Передачи опыта. Я недостаточно быстро стартовал снова, потому что боялся потерять свое успешное «я».

В этом — гениальность тактики страха и сомнений. Если ваш первый поход по дороге к незаурядности не привел к ожидаемым результатам, они скажут вам: «Видишь, мы предупреждали, что ты только зря потратишь время. Ты провалился! Посредственность — вот твоя тропа».

С другой стороны, если вы достигнете некоторого успеха и доберетесь до страны Передачи опыта, страх и сомнения станут нашептывать: «Не уходи. А что если тебе просто повезло? И твоя следующая вылазка не будет такой успешной? Что если тебе не удастся продвигаться в таком же темпе? Не надо больше пытаться».

Так случилось с одной моей подругой, которая подписала контракт на издание двух книг. Она добралась до страны Передачи опыта и даже помогала мне советами, когда я только начинал. Но сама она так и не вышла на старт во второй раз. Ее первая книга была издана в 1995 году, а в 2001 году она описала мне замечательную идею второй книги.

Прошло уже больше десяти лет, а о второй книге так ничего и не слышно.

Настоящая трагедия разового успеха не в том, что, например, артист записывает один хит, но ни одна из его следующих песен не становится популярной. В таком случае он все равно сочиняет музыку, просто она не так хорошо продается. Как бы то ни было, он живет согласно своему определению незаурядности и делится своим дарованием с другими.

На самом деле разовый успех становится трагедией, если человек достигает успеха один раз и не предпринимает дальнейших попыток.

Какими бы ни были обстоятельства, чтобы стать более незаурядным, вы должны снова выйти на старт. Этот процесс начинается в стране Передачи опыта, когда вы помогаете другим, и продолжается с вашим возвращением в страну Обучения. Расстояние между странами Передачи опыта и Обучения может сначала показаться большим, но на самом деле оно на удивление незначительное.

НЕСКОНЧАЕМЫЕ ЗЕМЛИ ВДАЛИ

«У меня есть интересная задача, и мне нужна твоя помощь».

Получив это сообщение по электронной почте, я поехал к Дэйву Рэмси. Было это за три дня до того, как он отправлялся рекламировать свою новую книгу — первую за семь лет. В течение одного месяца ему предстояло летать по стране — посетить более 20 городов и выступить перед десятками тысяч человек. Вся наша компания приготовилась к броску.

Но у Дэйва была для меня задача, не связанная с книгой.

«Мы делаем это все для людей, которым нужна надежда. Во время кампании я хотел бы выслушивать истории зрителей, проводить с ними время, но в таком случае я не успею пообщаться с теми, кто в конце очереди. Когда на мероприятие приходит две тысячи человек, как сделать так, чтобы каждый из них понял, как важна для нас его история?»

Многие руководители задали бы вопрос: «Как бы сделать так, чтобы эта очередь поскорее закончилась?» А Дэйв спрашивал: «Как мне лучше их обслужить?» Он задавал вопрос: «Как мне сделать так,

чтобы та плачущая женщина в Огайо, которая только что потеряла свой дом, знала, что мы хотим ей помочь?»

При этом он ни перед кем не рисовался, не играл на камеру и не стремился к славе. Кроме нас в кабинете никого не было. Мы, по сути, обсуждали последнюю страну на дороге к незаурядности — Передачу опыта.

Дэйв знает один секрет, на понимание которого у меня ушли годы: помогать другим делать жизнь лучше гораздо приятнее, чем заикливаться на мыслях о том, как сделать лучше собственную жизнь.

Незаурядность всегда хочет рассказать о себе.

Радость заразительна.

Когда вы находите любимое дело, вам не терпится помочь другим найти занятие по душе. Когда туман воспоминаний о посредственности испарится из вашего сознания и станет очевидно, насколько доступна незаурядность, вы захотите, чтобы об этом узнали все. Такое всегда происходит при достижении незаурядности.

Никто не станет использовать свою новую жизнь, чтобы сделать других несчастнее. Получив шанс жить по-новому, диккенсовский Эбенецер Скрудж и герой фильма «Эта прекрасная жизнь» Джордж Бэйли бросились делать добрые дела. Если вы, как и я, согласны с высказыванием «Люди, которых обидели, обижают других», то верно и обратное: «Люди, которым помогли, помогают другим».

Может быть, вы не учитель и не считаете себя лидером; возможно, вы всю жизнь были эгоистом (как я), пока не сделали первый шаг по дороге к незаурядности. Но, собрав свой первый урожай и перейдя в страну Передачи опыта, вы почувствуете, как в вас прорастает вопрос: «Как мне помочь другим людям достичь того же?»

Чтобы ответить на него, сначала нужно развенчать три мифа о передаче опыта. (Что наводит на мысль о сказаниях Древней Греции.) К счастью, передача опыта не столь драматична, как проблемы древних греков, и в большинстве случаев она начинается незаметно для вас. На самом деле вы делились опытом с момента, когда сделали первый шаг по дороге к незаурядности. Ведь для передачи опыта достаточно опережать кого-то другого всего на шаг.

Когда вы были в стране Обучения, за вами наблюдали друзья, которые пока прозябали в посредственности. И вы передавали им опыт, пусть даже и ненамеренно. Когда вы проходили страну Редактирования, ваши родственники, которые шли за вами, но пока еще по стране Обучения, следили за вашим продвижением, и некоторых оно вдохновляло. А когда вы вступили в страну Мастерства... Я думаю, вы уже поняли мою мысль. У нас нет времени, чтобы заново описывать все пять стран.

Лично я не всегда подавал достойный пример. Наверное, самый позорный момент в своей жизни я пережил, когда в девятом классе был пойман на краже в магазине — по пути на собрание лидеров молодежных церковных групп (мне было свойственно некоторое, скажем так, лицемерие). Когда полицейские из участка позвонили моему отцу пастору, это был весьма неприятный момент как для меня, так и для него. Но с тех пор я узнал, как оставить позади три мифа, которые затрудняют продвижение большинства людей по стране Передачи опыта.

Миф № 1: нельзя делиться опытом, пока не почувствуете, что готовы к этому

Однажды я познакомился с артистом, который хотел поработать над новыми проектами. Он сказал: «Я хочу помогать людям снимать фильмы на христианскую тематику, но у меня нет в этом никакого опыта». Я спросил, чем он занимается сейчас, и услышал: «Я сделал много анимационного дизайна для фильмов “Трансформеры”, и сейчас у меня есть дизайн-студия, где работают около пятидесяти человек». Я даже хихикнул от неожиданности. “Трансформеры”? Вы работали над анимационным дизайном “Трансформеров” и считаете, что у вас нет опыта, чтобы пробиться в христианский кинематограф?»

Я тут же позвонил другу Скотту, который организует конференцию ЕСНО в Далласе^[41], и через несколько дней мой новый друг Шон был включен в план конференции, чтобы выступить в одной из секций. Почему же Шон не понимал, что он достаточно компетентен и готов делиться опытом? Потому что люди не осознают таких вещей в

отношении самих себя. Нам труднее всего признать собственный талант. Как пишет Дерек Сиверс, ваш взгляд на мир «очевиден для вас», но зачастую «потрясает других»¹. Вам этого не видно, потому что ваше мировоззрение было таким много лет, а то и всю жизнь. Но для других людей ваша незаурядность — нечто свежее, новое, то, чем стоит делиться. Вы чувствуете, что еще не готовы передавать свой опыт? Это нормально: все так считают. Поэтому — все равно делитесь.

Миф № 2: следует делиться только своими успехами

У меня бывают провалы. В таких случаях я говорю: «И это пойдет в мой блог». Когда-то я придерживался версии «И это пройдет, как проходит все», но потом обнаружил, что с читателями блога полезно делиться и неудачами: они могут провести параллели со своей жизнью. Они наверняка спотыкались и думали, что такое случается только с ними. Кроме того, читатели могут чему-то научиться на вашем опыте. Если честно рассказать другим о своем провале, они смогут подстелить соломку. Если вы вывихнули ногу в дорожной выбоине, полезно предупредить о ней других.

Конечно, возникает соблазн делиться только успехами. Где бы вы ни говорили — со сцены перед аудиторией или у почтового ящика с соседом, — гораздо приятнее рассказывать историю, в которой вы приняли мудрое решение. Вы представляете молодцом и выходите победителем. Боритесь с этим соблазном. Многие из тех, кто делится опытом, рассказывают только об ошибках двадцатилетней давности. В Facebook полно людей, которые охотно поведают вам о своей идеальной жизни. А знаменитости слишком часто заменяют реальность красивыми выдумками. Нам не хватает людей, которые говорят о своих неудачах: «И это пойдет в мой блог».

Нам нужны те, кто не будет драматизировать неудачу, приукрашивать ее или кричать о ней на всех углах. Те, кто просто спросят: «Может ли помочь опыт моего провала другим?» Чтобы поделиться этим опытом, не обязательно иметь блог: вы можете просто поговорить об этом с другом за кофе или рассказать родственнику по

телефону. У всех есть множество возможностей передавать такой опыт хоть каждый день.

Но не стоит впадать в крайность и верить сентенции, будто «лучше всего учатся на неудачах». Чтобы передавать опыт, нужно делиться *и* неудачами, *и* успехами. На самом деле лучше — и всегда приятнее — учиться на успехах. Проблема в том, что по достижении успеха вы должны спросить: «Как?» Как у вас это получилось? Как была достигнута победа? Успех, который вы развиваете и объясняете другим — всегда более эффективный учитель, чем провал.

Может ли провал преподать вам ценные уроки? Конечно! Но не верьте в романтизированную версию неудач, которую навязывает наша культура. Потерять единственного клиента ужасно. Лишиться дома — кошмар. Остаться без работы страшно. Несомненно, из этих злоключений вы вынесете какие-то уроки. Но процветающий бизнес, успехи на работе и множество довольных клиентов научат вас гораздо большему, чем провалы — конечно, если вы найдете время, чтобы разобраться, как это вам удалось, и поделитесь ответом с последователями.

Миф № 3: все должны передавать опыт одним и тем же способом

Последние три года я раз в месяц перезваниваюсь со своим другом Майком Фостером; мы разговариваем по часу. Майк ступил на дорогу к незаурядности на несколько лет раньше меня и великодушно делится со мной знаниями. На второй год нашего общения я подумал, что мне, может быть, тоже стоит регулярно перезваниваться с людьми помоложе и делиться с ними опытом, как Майк. Моя жена, которая умнее меня (и на полтора сантиметра выше), задала мне вопрос, который я не раз ставлю перед вами в этой книге: «Зачем?»

«Зачем? По-твоему, если он делится с тобой опытом по телефону, тебе тоже нужно так делать? Ты же ненавидишь говорить по телефону и нередко забываешь о нужных звонках. Тебе непросто удержаться на одной работе по несколько лет. Твоя сильная сторона в том, что ты

умеешь помогать стартовать. Сыграй на этом, а не просто подражай Майку, если ты не силен в том, что хорошо удается ему».

Она права. Иногда мы полагаем, что должны передавать опыт так же, как его передавали нам. Но в стране Передачи опыта, как и в остальных, нет универсального метода, который подошел бы всем. Может быть, вам лучше месяцами встречаться с подопечным раз в неделю за чашкой кофе или завести блог, где вы будете делиться новыми идеями. Или вам подойдет ежемесячная встреча с шестью подопечными в формате дискуссии. Есть миллион способов передачи опыта; найдите самый эффективный для вас и приступайте к делу.

Но будьте щедрым.

КАК ПЕРЕДАВАТЬ ОПЫТ

Желание помогать другим — естественное следствие незаурядности. К сожалению, умение делиться опытом не возникает таким же естественным образом. В стране Передачи опыта, как и во всех остальных, нужны дисциплинированность и мудрость.

Если вы не поддались влиянию перечисленных выше мифов и готовы помогать другим идти по дороге к незаурядности, есть три простых способа приступить к этому.

Задайте вопрос

Самый верный способ прийти к провалу в новом деле — попытаться стать экспертом в нем с первого же дня. Мы понимаем абсурдность такого подхода к физической активности (например, бегу): человек, никогда не бегавший, не может за полдня подготовиться к марафону и пробежать его. Но когда речь заходит о других направлениях деятельности, мы часто убеждены, будто можем освоить их кавалерийским наскоком.

Такое происходит и с передачей опыта. Раньше мы никогда не делились опытом, но вдруг у нас возникает такая потребность. Мы находим определение слова «наставничество» и думаем: *значит, мне нужно просто найти человека, которому нужны мои советы и одобрение. Следующие шестьдесят лет мы будем вместе пить кофе*

по утрам и станем такими закадычными друзьями, что будем готовы прикрыть друг друга телом от гранаты. Наши могилы тоже будут рядом. Ведь мы все равно что братья!

Задача начинает казаться непосильной, и нет ничего удивительного, что мы заранее отказываемся от ее выполнения.

Но мы с вами не совершим такой ошибки. Для этого нам нужно всего-навсего задать одному человеку один вопрос.

Я как-то услышал от друга, что секрет скромности — помнить, что не все вращается вокруг тебя. «Все» здесь означает мир, день, разговор у копира на работе, дорожную пробку, в которой вы застряли, и т. д.

Он продолжал: ты убедишься, что не все вращается вокруг тебя, если поверишь, что все другие интереснее тебя. Горничная, убирающая номер в отеле, водитель в соседней машине, бизнесмен, сидящий рядом в самолете. Все без исключения.

Я подумал, что достичь такого невозможно. Честно говоря, этот совет показался мне глупым — вроде того, что говорят заносчивые люди, пытаясь притвориться скромными. *Все* вокруг интереснее тебя? Да брось ты! Я встречал зануд, и ты тоже. Как вообще можно считать, что все другие интереснее тебя?

Эта идея казалась просто нелепой, даже когда я услышал, как ее обсуждает такой блестящий мыслитель, как Джим Коллинз. Однажды, спросив совета о том, как стать хорошим преподавателем, Коллинз услышал от профессора Стэнфордского университета Джима Гарднера: «Я считаю, что вы слишком много времени тратите на попытки быть интересным человеком. Почему бы вам не тратить больше времени на то, чтобы интересоваться другими?»².

Но я и тогда не принял эту идею.

А однажды, когда я летел из Денвера, я внезапно понял ее смысл.

В чем же он? Дело в том, что у меня всегда есть доступ к самому себе. Я с собой все время, круглые сутки, и от этого никуда не деться. Моей соседкой в самолете оказалась преподаватель колледжа для студентов с ограниченными возможностями, она летела домой, чтобы вместе со своей сестрой-близнецом и другими родственниками встретить брата — летчика-истребителя, возвращавшегося из Ирака. Я

понял: да, мы сейчас сидим рядом, но вряд ли я когда-нибудь встречу ее снова.

У нее очень интересная история, и мне никогда больше не удастся ее услышать, если я не задам ей вопрос и не выслушаю ее рассказ о жизни.

Большинство встреченных вами людей будут рядом несколько секунд или минут. А затем они уйдут, поглощенные круговоротом дня. Поэтому у вас есть всего момент, чтобы услышать их историю; секунда в вашей полной забот жизни, когда вы остановитесь и узнаете о чужой судьбе и, может быть, обогатите ее частичкой своего опыта. Ваш доступ к этим людям невероятно ограничен, а они гораздо интереснее вас. Уж поверьте.

Но это относится к контактам с незнакомцами. А люди, которых мы все время видим, — коллеги, друзья, родственники? Что такого интересного в них?

Они интересны тем, что вам уже известны их истории; вы слышали их с десятков раз. Что они еще могут вам рассказать? Возьмем того коллегу, который преисполнен сарказма, переходящего в грубость — у вас есть такой? У меня был. Когда вы спросите его за обедом, как дела, он заплачет: оказывается, он еще не пришел в себя после краха своего второго брака и измучился, неся этот тяжелый груз в одиночку. Он и раньше поделился бы с вами этой историей, если бы вы не считали, будто мир вращается вокруг вас.

Это не так.

Если задать людям какой-то вопрос, чаще всего они расскажут вам историю, которая вас потрясет, рассмешит, заставит заплакать — вариантов множество. Как правило, ваш вопрос положит начало разговору, кем бы ни был ваш собеседник — коллегой, которого вы знаете уже много лет, или незнакомцем, которого вы, выйдя из самолета, никогда больше не увидите. А передача опыта всегда начинается с разговора.

Хотите делиться опытом? Задайте любому человеку один вопрос.

Привяжите передачу опыта к тому, что вам важно

Приведу пример из собственной жизни: несколько месяцев я пытался регулярно завтракать вместе с другом Стивом. Сейчас мы находимся в схожих жизненных ситуациях, и нам не мешало бы делиться опытом. Но у нас ничего не получалось.

Нам постоянно что-то препятствовало; мы были слишком заняты в течение недели. Было трудно даже составить регулярный график встреч, пока мы не связали передачу опыта со... спортзалом.

Мы решили не завтракать вместе, а тренироваться. Мы договорились два-три раза в неделю встречаться в спортзале в 6:15 утра и 45 минут общаться и тренироваться. Казалось бы, изменение небольшое, но оно дало великолепные результаты.

Мы по-прежнему очень заняты, но привязка передачи опыта к спортзалу изменила все. Нам обоим нужны регулярные тренировки, а без частого поглощения блинчиков можно обойтись. Кроме того, спортзал можно посещать 2–3 раза в неделю, не боясь показаться чужаком. Странно было бы три раза в неделю ходить в ресторан Cracker Barrel с одним и тем же человеком. Сколько можно съесть блинчиков с кленовым сиропом?

И так делаю не только я. Моя жена несколько раз в неделю занимается «силовой ходьбой» с подругой Эмили, они проходят по 16 километров (я думал, что это даже нельзя назвать тренировкой, пока однажды не попробовал сам и чуть не умер). Другие вместе посещают уроки живописи или добровольно помогают ветеринарным приютам. Если вы хотите успешно делиться опытом, не бойтесь привязать эти встречи к тому, что придаст вам стимул.

Хотя передача опыта — естественное следствие незаурядности, не стоит воображать, будто до конца жизни вы будете каждое утро радостно вскакивать с постели, а в вашем сердце будет звучать песня о том, как прекрасно помогать людям. Иногда по утрам меня гонит в спортзал не желание делиться опытом, а опасение, что пояс брюк станет слишком тесен, и верхняя пуговица отлетит и кого-нибудь убьет. Но, попав в спортзал, я всегда рад, что мы со Стивеном стараемся помогать друг другу по дороге к незаурядности.

Тщательно выбирайте места для передачи опыта

В стране Редактирования мы с ювелирной точностью рассортировали свои увлечения. На территории Передачи опыта нужен такой же тщательный отбор, иначе вы будете терзаться мыслью, что подводите людей.

Это случилось со мной, когда я начинал помогать другим. После выхода первой книги мне стали задавать в интернете вопросы о том, как это сделать. Делиться таким опытом наверняка интересно, но я слишком небрежно подошел к процессу.

Я не продумал, на каких площадках передавать опыт. Я пытался помогать людям везде и в итоге толком не помогал нигде.

Я не мог ответить на все вопросы в Twitter и чувствовал себя виноватым.

Я не мог ответить на все вопросы в своем блоге и чувствовал, что подвожу людей.

Я не мог ответить на все письма, полученные по электронной почте, и чувствовал себя нахалом.

Оказывается, самый верный способ всегда промазывать мимо цели — не давать ей четкого определения.

Перед вами откроется море возможностей передавать свой опыт — хотя, может быть, и не с самого начала. Лишь спустя несколько месяцев какой-то незнакомец попросил о встрече за чашкой кофе, чтобы «выведать что-то полезное». Но рано или поздно это произойдет, и вам стоит заранее продумать некоторые ограничения, чтобы принести как можно больше пользы.

Я установил простые рамки.

Я не даю длинных подробных советов в Twitter: этот сервис на такое не рассчитан. Когда мне пишут в твите «Вы не могли бы подсказать, как написать книгу?» — эту просьбу нельзя успешно удовлетворить в ответе, имеющем ограничение в 140 символов. Когда вы пытаетесь что-то сделать, а потом недовольны собой из-за неизбежной неудачи, вы только впустую тратите время и силы.

Я не делюсь опытом за завтраком, обедом или кофе каждый день. Один знакомый пастор как-то сказал: «Я бы с радостью посидел бы за кофе с каждым из вас, но тогда у меня не осталось бы времени на все то, благодаря чему вы и хотите пить со мной кофе: учиться, читать,

заниматься исследованиями и помогать людям, перед которыми у меня есть обязательства». Я установил определенное время — обед каждую пятницу, — чтобы общаться с незнакомцами, которые просят у меня советов. Это значит, что за год я могу пообедать с 52 новыми знакомыми. Эта встреча не будет перемещаться по моему ежедневнику и заставлять меня ломать голову, куда бы ее впихнуть; я всегда точно знаю, когда смогу ее провести.

Еще я знаю, кого можно разочаровывать. Я научился этому, когда подал заявку для участия в «Забеге воинов» — гонке на 5 километров с препятствиями. Участников ожидают грязь, огонь, вода и шлемы викингов. Я зарегистрировался за несколько месяцев, но за сутки до состязания решил отказаться от него.

Почему? Потому что важно разбираться, кого можно разочаровывать, а кого нельзя.

Я много лет думал: если я достигну совершенства в жизни, то смогу всем угождать и никого не разочаровывать. Я понимаю, что это глупая идея, но те, кто стремится угодить людям — как я, — постоянно увлекаются подобными мыслями.

Тогда, накануне состязания, я понял, что следующие три уик-энда буду в отъезде. Я выступаю на мероприятиях с Дэйвом Рэмси, и мы должны посетить три города.

Нужно было решить, кого разочаровать: своих детей (которым я должен передавать опыт) или друзей. Я мог сказать детям: «Начиная со следующей недели меня не будет дома три субботы подряд. Но эту субботу я тоже не проведу с вами, потому что буду пять часов бегать». Или же я мог разочаровать друзей: «Мне придется отказаться от “Забега воинов”».

И я решил разочаровать друзей.

Я не поехал на забег, а провел всю субботу с женой и детьми в ботаническом саду. День выдался прекрасный, и я сразу понял, что принял правильное решение.

Когда вы будете передавать опыт, люди захотят, чтобы вы потратили на них время, помогли им или посетили какое-то мероприятие. Но зачастую вы не сможете этого сделать, и вам придется их разочаровывать. Но это нормально; главное — знать, кого можно разочаровывать и кому стоит передавать опыт.

Тогда я вынес очень важный урок: не соглашаться на то, от чего в итоге все равно придется отказаться. Когда друзья пригласили меня на «Забег воинов», мне надо было заглянуть в ежедневник, увидеть запланированные поездки и отказаться. Но я не захотел расстраивать их, и мое первое «да» только усилило их разочарование, когда я в итоге отказался за сутки до соревнования.

Не прибегайте к вежливой лжи вроде «Давай как-нибудь выпьем вместе кофе», если не собираетесь этого делать. Тщательно выбирайте места, где будете передавать опыт, и придерживайтесь их.

БЫСТРЫЕ БЕГУНЫ

Вы начали делиться опытом с простого вопроса. Затем привязали передачу опыта к тому, в чем уже заинтересованы, и тщательно выбрали места, где будете им делиться. А как вам узнать, что вы действительно помогаете другим? В других странах обычно есть заметные указатели. А в этой?

Я думаю, лучший способ узнать, насколько эффективна ваша помощь, — понаблюдать за темпом продвижения тех, кто бежит вместе с вами.

На Олимпийских играх в 2012 году кениец Дэвид Рудиша установил мировой рекорд по бегу на дистанции 800 метров. Казалось бы, что здесь поразительного? На Играх было установлено множество рекордов, и спортсмены завоевывали золотые медали. Пресса уделяла гораздо больше внимания Усэйн Болту, чем Рудише. Но во многих отношениях пример Рудиши поражает гораздо больше — не из-за его личных результатов, а благодаря достижениям, к которым он подтолкнул остальных участников забега: семеро из восьми бегунов поставили личные рекорды, а спортсмен, занявший последнее место, показал лучший для последнего места результат за всю историю этой дисциплины³.

Американец Ник Симмондс пришел к финишу пятым; этот результат не впечатляет, если не знать показателей прошлых лет. Время, с которым Симмондс оказался на пятом месте в 2012 году, принесло бы ему «золото» в 2008 году, а еще в 2004 году, и в 2000

году... Оказывается, на всех Олимпийских играх, начиная с 1896 года, кроме этих!⁴

Почему же столько спортсменов смогли показать такие результаты в одном забеге?

Потому что темп задал лидер, немного опережавший их. Или, как написала газета Guardian, «Рудиша подтягивал за собой других бегунов, будто катер, тащивший за собой семь воднолыжников»⁵.

И остальные бегуны были просто вынуждены улучшить свои результаты, настолько заразительным оказался пример незаурядности Рудиши.

Но даже если вы считаете себя недостаточно компетентным, чтобы подавать пример другим, знайте: в стране Передачи опыта у вас есть шанс сделать нечто еще более важное.

У вас есть шанс изменить мир.

Однако у вас это не получится, пока вы не поменяете свою жизнь. Вы уже прошли четыре страны и находитесь в пятой и последней; благодаря этому в вашей жизни произошли значительные перемены. А теперь пора изменять мир.

Те, кто считает, будто стремление осуществить свою мечту — проявление эгоизма, очень сильно заблуждаются. Можно подумать, что, живя посредственной жизнью, вы проявляете бескорыстие и, не развивая данный вам талант, доказываете свою заботу о других.

Это неправда.

Писатель Стивен Прессфилд утверждает: «Если вашим предназначением было найти лекарство от рака, написать симфонию или осуществить холодный ядерный синтез, а вы этого не сделали, вы не только навредили себе, даже погубили себя; вы навредили своим детям, мне и всей планете. Творческий труд — не проявление эгоизма и не попытка привлечь к себе внимание, а дар, который вы преподносите миру и всем живущим в нем. Не лишайте нас своего достижения, преподнесите нам свой дар»⁶.

ВАШИ СЛЕДУЮЩИЕ ДЕЙСТВИЯ

1. Найдите человека, которому будете передавать опыт.

2. Вернитесь к старту в каком-то направлении своей жизни и снова отправляйтесь в путь к незаурядности.

Вот и все.

Ведь в конечном счете в стране Передачи опыта мы занимаемся только этим.

Мы только что рассмотрели первый шаг; сделать его довольно легко. Пожалуй, труднее всего будет решить, кому передавать опыт. У людей, которые замечают, что вы не посредственность, обычно возникает желание пригласить вас на кофе и расспросить: «Как ты стал таким неординарным человеком?»

Второй шаг, по сути, приглашение к источнику вечной молодости. Оказывается, он находится не во Флориде^[42], а по дороге к незаурядности в любом штате или любой стране, где вы живете.

Единственный способ оставаться молодым — постоянно учиться. Это не преувеличение для эффектного завершения последней главы, а результат научных исследований. В своей книге *Ten Steps Ahead* журналист и писатель Эрик Калониус пишет: «Хотя с возрастом в мозгу человека становится меньше нейронов (как уже неоднократно говорилось), количество синаптических связей способно возрастая на протяжении всей жизни. Иными словами: если мы будем шевелить мозгами, то можем улучшать их с каждым днем».

Нейробиологи Стивен Кварц и Терренс Сейновски сообщают: «Если вы родились с определенными характеристиками, это не значит, что останетесь таким навсегда... Ваш опыт взаимодействия с миром изменяет структуру вашего мозга, химические процессы и экспрессию генов; часто эти глубокие изменения происходят на протяжении всей вашей жизни».

Учитывая, что первая страна на пути к незаурядности — Обучение, больше всего воодушевляют слова нейробиолога из Нью-Йоркского университета Джозефа Леду: «Обучение позволяет нам выйти за рамки, установленные нашими генами»⁷.

Иными словами, страна Обучения может помочь вам оставаться моложе, чем диктуют ваши гены.

Даже если не прибегать к научным выводам, легко найти примеры того, как людям преклонного возраста важно продолжать идти по

дороге к незаурядности.

Я вспоминаю дедушку моего друга Брента. Он воевал во Второй мировой войне, был награжден, затем вошел в число лучших американских футболистов из числа студентов колледжей и был введен в Зал славы студенческого футбола. Затем он 44 года был невероятно успешным и широко уважаемым врачом в Сан-Диего. Но когда он был вынужден оставить медицинскую практику в 77 лет потому, что просто «стал слишком старым», его здоровье сразу же стало ухудшаться. Он умер через два года. Когда я спросил об этом Брента, он ответил просто: «Я думаю, он умер, потому что не смог найти себе новое занятие».

Поэтому моя бабушка занимается китайской гимнастикой тайцзи. Пусть ее биологический возраст — 85 лет, с точки зрения тайцзи ей 22 года. Она новичок именно на этой дороге к незаурядности. Она знает: в конечном счете эта дорога идет по кругу, а не по прямой линии. Достигнет ли она уровня мастерства в тайцзи? Сможет ли в один прекрасный день передавать другим свой опыт? Не знаю; но раньше я не думал, что во время нашего разговора по телефону на Рождество она будет интересоваться одним читателем моего блога, который оставляет много комментариев. Его зовут Майкл, и она немного беспокоится по его поводу. Оказывается, в области блогинга ей тоже 22 года.

Я не знаю наверняка, что вам нужно взять с собой, снова отправляясь по дороге к незаурядности, но я уверен, что она пригодится вам не только в карьере или увлечениях. Незаурядные браки проходят через те же пять стран; они не возникают случайно. Незаурядные компании тоже совершают это путешествие. Стив Джобс был гением редактирования, сведя весь ассортимент Apple всего к четырем великолепным линейкам продукции. Незаурядные семьи тоже проходят через эти пять стран. Посредственные семьи — это норма, а незаурядные семьи следуют карте.

Я надеюсь, что вы отправили страх в нокаут и ушли от посредственности. Я надеюсь, что вы отделили свои алмазы от простых камней и стали выполнять действительно важную работу. Я рассчитываю, что вы поняли: ведущая к цели дверь все время была не заперта.

А когда вы внимательно изучите свою жизнь и увидите возможность достичь большей незаурядности в чем-то еще, я надеюсь, что вы поступите, как я, когда допишу эту фразу.

Начнете сначала.

А ЧТО ТЕПЕРЬ?

ДЕЙСТВИЯ ВСЕГДА ЛУЧШЕ НАМЕРЕНИЙ

МЕЧТАТЬ МОЖЕТ КТО УГОДНО. Трудности — в воплощении мечты. С чего начать? Что делать дальше? Что не даст вам свернуть обратно на посредственный путь?

Эта глава.

Здесь описаны доступные практические, тактические действия. Среди них есть простые — например, записать на отдельном листке одну идею — и более сложные: к примеру, отследить, на что вы тратите время в течение трех суток. Но каждое из этих действий предназначено для того, чтобы вы смогли уверенно пуститься в путешествие к незаурядности. Именно здесь вдохновение сочетается с конкретными указаниями, надежды — с трудом, а мечты — с воплощением.

Поехали!

ОТПРАВЬТЕ СТРАХ В НОКАУТ

1. Купите дневник. Если не будете фиксировать свой опыт, то станете ходить по кругу.
2. Ответьте на вопрос: «О чем говорят мне голоса страха и сомнений?» Записывайте все их слова.
3. Высмеивайте каждый страх, который записываете. Если, запуская на работе новый проект, вы боитесь, что не справитесь, потеряете работу и никогда не найдете другую, запишите этот страх. Самым безумным образом преувеличьте его — чтобы осознать всю его нелепость. «Если этот проект провалится, меня уволят и внесут в “черные списки” по всей отрасли. Меня не наймет ни одна компания ни в одном городе, ни в какой стране. Я навсегда останусь без работы, отращу длинную неухоженную бороду и обзаведусь кучей кошек».

4. Закончив смеяться над своими страхами, заставьте их посмотреть правде в глаза. Рядом с каждым страхом запишите соответствующую ему правду. (Например: «Если я попытаюсь воплотить эту мечту, надо мной все будут смеяться». А правда заключается в следующем: «Мои друзья не будут смеяться. Моя сестра не будет смеяться. Я только что доказал, что пресловутых “всех” — не существует».)
5. Ищите в своих голосах повторы. Страх любит притворяться, будто каждый раз он новый. Это не так. Скорее всего, у вас получится найти 4–5 основных страхов, лежащих в основе каждого голоса.
6. Страх рядится в новые одежды, потому что пытается заставить вас впустую тратить силы на поиски новых способов борьбы с ним. Обнаружив, что этот страх нам уже знаком, мы можем использовать оружие, с помощью которого победили его в прошлом. Какие из прежде эффективных методов могли бы помочь вам и сегодня?
7. Найдите друга, который согласится выступить в роли зеркала — отражать правду всего, что с вами происходит. Этот друг выслушает вас и поможет вам увидеть ситуацию в истинном свете.
8. Делитесь возникающими у вас голосами страха и сомнений со своим другом-«зеркалом» или тем, кому вы доверяете.
9. По-вашему, только вы слышите голос страха? Нет, это не так. Вы не одиноки. Опишите голос, который слышите вы, и поделитесь им с людьми, которые, подобно вам, идут по дороге к незаурядности.
10. Страх противоречив: он всегда пытается привести аргументы в пользу обеих точек зрения. Он заявляет, что вам нельзя стремиться к своей мечте, и одновременно нашептывает, что если уж и стремиться, то вы должны делать все идеально. Выбейте почву у страха из-под ног, записывая его противоречивые заявления, например: «Уже слишком поздно стремиться к твоей мечте» и «Ты должен стремиться к своей мечте, но потом, позже».

УЙДИТЕ ОТ ПОСРЕДСТВЕННОСТИ

1. Если мы хотим уйти от посредственности, нужно знать, где, по нашему мнению, она проникла в нашу жизнь. Проведите «аудит посредственности». Для этого изучите семь основных областей вашей жизни: физическую, духовную, финансовую, семейную, социальную, интеллектуальную и профессиональную. Запишите, какие из них кажутся вам посредственными. (Этот список понадобится, когда мы дойдем до 6-го шага в этом разделе.)
2. Взгляните на свои нынешние обстоятельства с беспощадной честностью. Составьте перечень текущих задолженностей (например, кредиты на обучение, ипотека, задолженность по кредитной карте и т. д.). Составьте список нынешних ролей (например, отец, муж, наставник и т. д.). Затем — перечень своих сегодняшних преимуществ, которые могут помочь в осуществлении мечты (например, диплом колледжа, блог, сеть друзей, знания и опыт в данной области и т. д.). Все это делается, чтобы создать четкую и честную картину того, где вы сейчас находитесь.
3. Рассмотрите свои будущие обстоятельства с безумной непрактичностью. В следующие недели мы сделаем десятки шагов к своей мечте, но сейчас просто запишите все невероятные действия, которые вам хотелось бы совершить. Например, вы никогда не играли на гитаре, но в один прекрасный день хотите выступить в знаменитом Зале Раймана, «дворце музыки кантри», в Нэшвилле. Пока что забудьте обо всем, что записали в процессе шага 2.
4. Признайте, что в вашей жизни ВСЕГДА будет существовать противоречие между шагами 2 и 3. Регулярно проверяйте, не слишком ли далеко вас занесло в каком-то из этих двух направлений.
5. После ухода от посредственности мы выходим к Великой стене цели. С какими заблуждениями вы яростнее всего боретесь? (1. Все, кроме вас, точно знают, в чем заключается их цель. 2. У вас будет только одна цель. 3. Свою цель нужно найти к 22 годам. 4.

- Цель мгновенно меняет вашу жизнь. 5. Прежде чем пересечь линию старта, необходимо знать, каким будет финиш.)
6. Каждый большой финиш начинался с небольшого старта. Посмотрите на результаты своего «аудита посредственности»: в какой области вы хотите совершить небольшой старт? Ведь обычно мы сначала видим всю гору, а не первый шаг. Напишите список первых шагов, которые вы могли бы сделать (например, похудеть на полкилограмма, обновить резюме, пригласить на свидание понравившуюся женщину и т. д.).
 7. Напишите на клейком листочке для заметок «Лучше немного, чем ничего» и прикрепите его к своему будильнику, компьютеру или холодильнику. Когда страх говорит: «Если сегодня тебе некогда пробежать пять миль, то не стоит труда бежать две», напомните ему: «Лучше немного, чем ничего».
 8. Спросите одного из своих успешных знакомых, точно ли он знал на старте своего путешествия, где окажется сегодня. Если он ответит: «Нет, конечно!» — обнимите его и уходите, прибодрившись. Если же он скажет: «Да, конечно! Я предсказал это еще несколько лет назад!» — поищите того, кто ответит вам честно.
 9. Один из способов ускорить продвижение по пути к незаурядности — встать на плечи гиганта. Кто в вашей жизни сейчас может стать таким гигантом? Кто тот человек, который уже прошел по той же дороге, что и вы сейчас, и мог бы поделиться с вами советами?
 10. Сегодня напишите одному из своих гигантов благодарственное письмо. Ничто не обезвреживает токсины самолюбия так, как признательность. А ведь всем нам в жизни помог как минимум один человек.
 11. Прежде чем перескочить в страну Обучения, убедитесь, что вы твердо стоите обеими ногами на земле. Вы когда-нибудь в жизни карабкались по лестнице для избранных? Если вы спросили бы друзей, не находитесь ли вы на лестнице для избранных, что они ответили бы?

СТРАНА ОБУЧЕНИЯ

1. Проведите аудит 72 часов: разделите трое суток на отрезки по полчаса и записывайте, что делаете в каждом отрезке (возьмите для этого два рабочих дня и один выходной). Пример: понедельник, полчаса — дорога на работу, восемь часов — работа, час — обеденный перерыв и т. п. (Если у вас хватит терпения провести недельный аудит, это еще лучше.)
2. Изучите результаты аудита и найдите свои «пять утра» — те тридцать минут, которые раз в неделю вы можете освободить для работы над мечтой.
3. Вы сразу же поймете, что можете освободить более тридцати минут. Освободите столько времени, сколько хотите.
4. Четко опишите причину, по которой вы раньше встаете или позже ложитесь, чтобы поработать над мечтой. Например, я терпеть не могу рано вставать. Но обычно я ложусь раньше, если вспоминаю, что так мне удастся больше написать утром, а я обожаю писать. Особенно четко опишите вознаграждение, которое получаете за эту работу. Запишите у себя в дневнике: «Я проявляю эгоизм в 5 утра, потому что...»
5. Составьте список всех действий, которые не сможете совершать, потому что стали больше внимания уделять тому, что вам важно. (Например: «Я буду отвечать на электронные письма в течение двух суток, а не одних суток, потому что буду работать над своим бизнес-планом, а не все время проверять почту».) Не поддавайтесь чувствам стыда или вины за возможные при этом ляпы; делайте их намеренно.
6. Устройте себе авиакатастрофу. Ответьте на вопрос: «Если бы я умер сегодня, о чем из несделанного я пожалел бы?» Запишите от одного до пяти ответов. Если их окажется больше, ничего страшного; возможно, вам просто нужно дольше побыть в стране Редактирования.
7. Возьмите список, который составили во время 6-го шага, и честно спросите себя: «Трачу ли я сейчас время на выполнение этих пунктов?» Если ответ утвердительный — замечательно! Если отрицательный, задайтесь вопросом «почему?». Что не дает вам делать эти вещи?
8. Ответьте на вопрос: «От какого занятия я не могу отказаться?».

9. Изучайте самого себя. Вспомните ваш самый успешный проект, идею или цель. Какие методы, которые лучше всего помогли вам в той ситуации, можно применить к этой? Например: я смогла похудеть, когда меня поддерживала в этом группа друзей. Если я хочу поработать над достижением незаурядности в..., мне нужно собрать команду поддержки.
10. Возьмите то, что вы узнали во время 9-го шага, и применяйте эти знания ко всем тактическим рекомендациям, которые я здесь даю. Если вам удобнее работать с меньшим количеством подробностей, так и делайте; если вас устраивает более подробное описание действий, которые я предлагаю, выбирайте его. Приспосабливайте этот раздел книги к своим сильным сторонам.
11. Придумайте один небольшой, безобидный эксперимент, который вы можете провести на этой неделе со своей мечтой. Хороший пример — начать вести блог. Плохой пример — когда я открыл рекламное агентство в партнерстве с малознакомым человеком, потому что это убило нашу дружбу.
12. Охотно давайте себе поблажки в те неизбежные моменты, когда вы в результате ложных шагов вернетесь на посредственный путь, не осознавая этого. Совершенство заявит вам, что никто больше так не делает, но это неправда. Вы не задаетесь целью стать совершенным; это вообще невозможно. Ваша цель — незаурядность, но даже ей свойственно ошибаться в пути.

СТРАНА РЕДАКТИРОВАНИЯ

1. Сначала спросите: «Что радует меня больше всего?» Не спрашивайте: «Что мне сейчас хорошо удается?», или «На чем можно заработать больше всего?», или «Что причинит мне наименьшие неудобства в жизни?»
2. Какая ваша мечта стала бы аналогом «парковой скамейки», а какая — фрисби-гольфа? Например, я годами писал для компаний специализированные тексты, но для меня это было «парковой скамейкой». Работа была хорошая и прилично оплачивалась, но я ощущал, что не в этом мое призвание.

3. Закончите предложение: «Это никогда бы не сработало, но я всегда хотел...»
4. Найдите «антинаставника» — человека, на которого вам ни в коем случае не хотелось бы стать похожим. Запишите, какие особенности его жизни вы боитесь увидеть в своей. Располагая этим ответом, подумайте, какие очевидные шаги вы можете сделать, чтобы этого не случилось? (Примечание: ни в коем случае не сообщайте этому человеку, что он ваш «антинаставник». По какой-то непостижимой причине людям это не нравится.)
5. Напишите список своих алмазов (например, семья, друзья, работа и т. д.).
6. А теперь составьте список своих простых камней (например, чтобы в папке «Входящие» было ноль писем, привести двор в порядок, быть «не хуже людей» и т. д.).
7. Напишите тот же список, но на этот раз в качестве ориентира примените аудит времени, который выполняли в стране Обучения. Есть ли большие расхождения между вашими представлениями о том, какие у вас алмазы, и вашими реальными алмазами (согласно ежедневнику)? Если есть, какие меры вы хотите принять?
8. Вы когда-нибудь гонялись за камнями, которые считают алмазами другие люди? Вы когда-нибудь стремились к чужой мечте, потому что боялись стремиться к своей? Обязательно убедитесь в том, что мечта, которую вы редактируете, именно ваша: не мамина, не папина и не вашего учителя, который когда-то заявил: «Тебе хорошо удалось бы вот это».
9. Поднимитесь в наблюдательную башню и напишите «абзац о бешеном успехе» каждого из алмазов, которые вы определили во время 5-го и 7-го шагов. Если бы вы достигли бешеного успеха с каждой из этих идей, какая принесла бы вам больше всего радости в жизни (а потом — и в жизни других людей)?
10. Ответьте на «вопросы альпиниста». Что бы вы все равно делали, даже если бы вам никто никогда не аплодировал? Чем бы вы занимались, даже ничего не зарабатывая на этом? Что бы вы все

равно делали, даже если бы это ни на секунду не поставило вас в центр внимания?

11. Создайте собственные весы. Если бы вам пришлось выбрать два увлечения и положить каждое на чашу весов, какому из них вы бы отдали предпочтение?
12. Создайте список «на потом», куда вы запишете все хорошие идеи, которые сможете рассмотреть в следующий раз, когда будете редактировать свою жизнь.
13. Напишите абзац с описанием того, как на самом деле видите ваше «потайное “я”».

СТРАНА МАСТЕРСТВА

1. Признайтесь: вам кажется, что вы единственный читатель, который не смог найти только одно увлечение, в котором вам хотелось бы стать мастером. Поймите, что это не так, и все равно продолжайте выполнять тактические действия, которые я рекомендую.
2. Попробуйте отыскать возможность поработать где-нибудь волонтером, чтобы лучше научиться делать то, что вас увлекает. Если вы найдете такое место, решите, хватит ли у вас на это времени.
3. Решите, сможете ли вы пойти на работу с неполной занятостью, чтобы продвинуться по дороге к незаурядности. Не спешите отбрасывать этот совет, если ваша цель не связана с карьерой или профессией. Если ваша цель — похудеть и есть работа на полставки, требующая физической активности, она может вам подойти.
4. Вспомните, не бывало ли у вас случаев, когда вы думали о какой-то деятельности: «Я мог бы делать это лучше!» Может быть, так зародилась мечта, которую нужно рассмотреть, как в истории таксиста? Или это было просто замечание мимоходом?
5. Найдите и посетите мероприятие, посвященное тому, что вы стремитесь освоить на уровне мастерства.
6. Поставьте себе задание по количеству «повторов» на месяц. Записывайте каждый свой повтор и то, чему он вас научил.

7. Составьте список людей, делающих то, чем хотелось бы заняться вам. Узнайте у этих людей от одной до трех вещей, которые могут пригодиться лично вам на пути к незаурядности.
8. Напишите «Кто это сказал?» и «Зачем он это сказал?» на листке для заметок. Приклейте его к своему компьютеру на случай, когда вашу мечту станут критиковать.
9. Нейтрализуйте формулу критики, модифицировав ее показатели. Возьмите полученные вами отрицательные отзывы и разделите их на положительные. Например, на сайте Amazon было три отзыва с одной звездой о моей последней книге; если разделить их на общее количество проданных экземпляров, получается, что книга не понравилась 0,004 процента человек. Если бы моя дочь получила за контрольную 99,996 балла, я бы не беспокоился о недополученных ею 0,004 процента. Подсчитайте свой реальный показатель и запишите его. А потом посмейтесь над тем, как глупо позволять 0,004 процента человек влиять на ваш день.
10. Начните составлять предварительный список людей, которых вы хотите поблагодарить. К моменту, когда вы попадете в страну Уборки урожая, у вас может сложиться впечатление, будто вы добились всего сами. Это не так. Создайте список людей, которых должны будете поблагодарить, добившись успеха.
11. Начните искать попутчика — человека, который активно осуществляет свою мечту. Друзья-«зеркала» важны, но попутчик обладает мудростью, приобретенной в окопах, и может дать вам советы, которых не будет у друга-«зеркала».
12. Жертвуя чем-то, вы ускоряете свое продвижение. Создайте список того, чем готовы пожертвовать в стремлении к незаурядности. А позже, когда разозлитесь, если вам не удалось куда-то пойти или что-то сделать, потому что вы стремились к победе на долгосрочную перспективу, просмотрите этот список, чтобы напомнить себе, зачем вы пошли на эти жертвы.
13. Накопите множество аргументов: почему вам нельзя сдаваться, не достигнув незаурядности. Иногда достаточно будет «я работаю, чтобы будущее моих детей было лучше». В другие дни подойдут «друзья, которые потребуют от меня отчета». В

минуты, когда становится трудно идти дальше, вы порадуетесь тому, что у вас имеется 101 причина не сдаваться.

14. Создайте у себя в жизни «филиал Центрального парка».
15. Запишите три ожидания от предстоящего вам пути. Например: «Я надеюсь, что в следующие полгода поступлю на новую работу в Остине». Опишите их как можно подробнее, чтобы у вас не оказалось скрытых ожиданий.

СТРАНА УБОРКИ УРОЖАЯ

1. Человек не сдаётся, если уже видит финишную черту. Если вам кажется, что до урожая ещё далеко, создайте серию промежуточных финишей; тогда каждый день или каждая неделя будут приносить свой небольшой урожай. Например: писать книгу очень долго, и, чтобы не сойти с дистанции, я создавал финишные черты, связанные с главами или даже с определённым количеством слов, написанных за день.
2. Спросите своего друга-«зеркала» или попутчиков, не кажется ли им, что вы свернули не в тот выход или влезли на лестницу для избранных по дороге к незаурядности.
3. Не будьте хамом и не зазнавайтесь. При необходимости повторить.
4. Предыдущий пункт легко было выполнить, правда? Наверное, секунд за десять справились. Тогда спросите у человека, который вас любит и поэтому способен сказать вам правду: «Я в последнее время не веду себя по-хамски? Не задираю нос?»
5. Создайте список дел, которыми вы доказываете серьёзность своей мечты. Если список получился коротким, не жалуйтесь, когда урожай тоже будет скромным. Если это вас не устраивает, совершайте больше таких дел.
6. Создайте «хвалебный стол».
7. Если вам кажется, что урожай недостаточно богатый, проверьте себя «тестом 10 тысяч часов», применяя принцип Эрикссона относительно времени, которое требуется для достижения уровня мастерства. Сложите все часы, в течение которых работали над своей мечтой. Если их меньше 10 тысяч, не

беспокойтесь о размере своего урожая. Вам еще нужно работать. Если же часов больше 10 тысяч, а урожай до сих пор небольшой, проявите терпение. Быстро растет только бурьян; лучшие культуры созревают дольше.

8. Составьте список действий, благодаря которым вы добрались до Уборки урожая; отметьте, от каких вам уже можно отказаться, а какие нужно продолжать. Например: чтобы увеличить посещаемость своего блога, вначале я писал комментарии в десятках других блогов. По мере роста посещаемости моего блога мне пришлось меньше комментировать чужие и больше писать в свой блог.
9. Убедитесь, что вы не вредите самому себе. Не случаются ли сейчас ситуации, когда вы сверлите дыры в собственном корабле? Если ответ утвердительный, это страх перед успехом; отправьте его в нокаут.
10. Изучите списки своих алмазов и простых камней, чтобы убедиться, что по пути в ваших приоритетах не произошли нежелательные изменения.

СТРАНА ПЕРЕДАЧИ ОПЫТА

1. Убедитесь, что все приобретенное вами в стране Уборки урожая (деньги, награды, слава, успех и т. д.) — всего лишь следствия вашей незаурядности, а не ее цель. Нужно следить, чтобы удовольствие не завело вас обратно на посредственную дорогу.
2. Когда вы в последний раз потерпели неудачу? Не слишком ли долго вы таскаете ее с собой? А может, вы движетесь по инерции благодаря прошлому успеху? Если это так, избегайте обоих выходов к посредственности, устроив еще один небольшой эксперимент со своей мечтой.
3. Используя метод «изучайте сами себя», запишите три лучших способа, с помощью которых вы могли бы передавать опыт. Например: мне отлично удается общение один на один; я лучше всего чувствую себя, обращаясь к группам из десяти или менее человек, и т. д.

4. Составьте список из трех человек, которым вы сейчас могли бы передавать опыт.
5. Перечислите три успеха, которыми вы могли бы с кем-то поделиться.
6. Перечислите три неудачи, которыми вы могли бы с кем-то поделиться.
7. Выберите один день в неделю и выделите в нем время, чтобы сознательно передавать кому-то опыт. Например: утром каждой пятницы вы будете завтракать с человеком, который нуждается в советах или ободрении. Но это не получится, если вы не поставите перед собой такую задачу.
8. Составьте список тех, кого вы можете разочаровывать, если вам нужно передавать опыт кому-то еще.
9. Определите, в каком еще направлении вашей жизни вы будете добиваться незаурядности. Если вы составили в стране Редактирования список «на потом», просмотрите его.
10. Изучите записи в дневнике, который ведете. Или в блоге. Или в других пометках, по которым было удобнее отслеживать свое продвижение. Если снова пойдете по дороге к незаурядности, вам будет полезно напомнить себе, где таятся драконы и встречаются ухабы, чтобы не попасть в них во втором путешествии.
11. Начните сначала.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

КАК БЫСТРЕЕ СТАТЬ НЕЗАУРЯДНЫМ С ПОМОЩЬЮ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА: 10 СПОСОБОВ

МЕНЯ ТАК И ТЯНЕТ УСТАНОВИТЬ В СВОЕМ ДВОРЕ ТАБЛИЧКУ со словами «Я знаю про Google!», чтобы те, кто развозит пудовые «Желтые страницы», проезжали мимо. Каждый подобный справочник мы сразу отправляем в мусорный контейнер, потому что он устаревает уже к тому времени, как выходит из-под печатного пресса. Книги о социальных медиа обычно страдают той же проблемой. Эта область развивается так стремительно, что ко времени, когда высыхают чернила на вашем совете «обеспечить себе присутствие на MySpace», эту соцсеть успевают убить Facebook. (Стоит отметить одно исключение из этой проблемной ситуации: книгу Майкла Хайятта «Платформа».)^[43]

Поэтому я не буду писать о конкретных технологиях, которые к завтрашнему дню устареют, а перечислю десять принципов, с помощью которых нашел последователей и ускорил свое движение к незаурядности. Эти принципы преобладали в первое десятилетие существования социальных медиа и будут играть ключевую роль в следующие сто лет.

1. Поймите, зачем вы вообще используете социальные медиа

В своей прекрасной книге *Start with Why* Саймон Сайнек рекомендует читателям задавать его перед любым новым начинанием. Эта логика, конечно, применима и к социальным медиа. Большинство компаний и людей стремглав бросаются в интернет, регистрируются на 32 различных платформах и ни разу не останавливаются, чтобы задаться

вопросом: «Зачем я использую социальные медиа?» Это увлекательный способ узнавать, что происходит у родственников? Или вы стремитесь наладить контакт с потенциальными клиентами? Пытаетесь обслуживать существующих клиентов? Или выстроить платформу, благодаря которой ваше следующее собеседование при приеме на работу пройдет еще легче? На такие вопросы можно дать множество ответов, но для вас самый важный — именно ваш ответ. Какую цель ставите именно вы при использовании социальных медиа? Моя цель — помогать сдвинуться с мертвой точки. Мне отлично удается создавать творческий импульс, подталкивающий человека начать двигаться вперед. Но у меня хуже получается составлять планы последующих действий на 20 лет. Поэтому я обычно прибегаю к тем инструментам интернета, которые передают информацию небольшими частями — например, Twitter. С другой стороны, у меня не получилось удачно реализовать концепцию, которую я назвал #FinishYear, потому что мне не очень хорошо удается целый год писать на одну и ту же тему. Наметьте в общих чертах свою цель использования социальных медиа, а затем сможете приступать к применению остальных принципов.

2. Выбирайте подходящие платформы

Самое поразительное свойство социальных медиа в том, что к моменту, когда вы прочитаете это предложение, популярной станет какая-то новая технология. Вы отложите эту книгу, а ваш друг-хипстер скажет: «Ты уже зарегистрировался в сети double upside-down orange 2.9? Ты все еще на Facebook? Фу, ею уже никто не пользуется». Мы все «устали от профилей» — эту усталость мы чувствуем, когда получаем приглашение присоединиться к очередной платформе, где нам надлежит присутствовать. Разберемся с этой проблемой сразу: от вас не требуется пребывание во всех социальных медиа; проявляйте разборчивость. В зависимости от своих целей выберите 2–3 подходящие платформы. Если вы владелец компании, пусть это будут

социальные медиа, где уже присутствуют ваши клиенты. Если вы частное лицо, делайте выбор согласно вашим увлечениям. Не верьте, будто нужно присутствовать во всех социальных медиа или вообще от них отказаться. Это миф. Тщательно выбирайте платформы. (Я выбрал Twitter, блог (jonacuff.com) и Pinterest. На Facebook я сейчас почти ничего не делаю.)

3. Подчеркивайте свои сильные стороны

Пусть социальные медиа подчеркивают ваши сильные стороны, а не наоборот. Например, фотограф из меня ужасный, и с таким качеством работ я никогда не попаду на популярную страницу Instagram. Я писатель; в этом моя сильная сторона. Поэтому я не трачу время на бесполезные попытки стать прекрасным фотографом, а поступаю совершенно иначе: записываю простую, подходящую для цитирования мысль на листках для заметок, фотографирую эту заметку и размещаю в Instagram. Эти снимки получают больше «лайков», чем мои остальные фото. Почему? Потому что я писатель, обнаруживший способ «писать» в сервисе, основанном на фото. Не думайте, что для успешного пребывания в социальных медиа вам нужно развить в себе новое умение; сделайте так, чтобы эта платформа выделяла ту сильную сторону, которая уже у вас есть.

4. В первую очередь позаботьтесь о стратегии разработки своего содержания, а потом — о стратегии продвижения

Представьте, что вы хозяин магазина и устраиваете торжественное открытие. Вы потратили много часов на рекламу этого важного мероприятия и тысячи долларов на приглашения. И вот этот день наступил: парковка забита машинами, вы добились огромного успеха! Вы перерезаете ленточку, открываете двери... А полки магазина пусты! В суматохе продвижения вы забыли завезти товары. Планировка торгового зала безупречна, дизайн выше всяких похвал — но это не имеет значения. Люди ожидали найти товары. И как только

они заглянули внутрь и поняли, что там пусто, они ушли и больше не возвращались.

Содержание в мире социальных медиа — то же самое, что товары в магазинах.

Может быть, вы не собираетесь ничего продавать с помощью социальных медиа, но, если вы хотите построить сообщество, для этого нужен фундамент. Содержание и есть этот фундамент.

Если вы начнете с продвижения, построенное вами здание будет хорошо известно, но люди станут старательно обходить его. Если вы начнете с дизайна, здание будет красивым и пустым. Если начать с сообщества, здание ненадолго заполнится, но в конце концов все уйдут.

Содержание правит бал; содержание — это валюта.

Оно играет решающую роль. В традиционной модели журналистики «Кто? Что? Когда? Где? Почему?» содержание — это «Что?» Что вы будете писать в блогах? Что будет в видео, которыми вы поделитесь? Что вы создадите?

5. Будьте честным

Одна из сложных задач в использовании социальных медиа — выделиться среди остальных. Я поискал в Google фразу *mom blog* (мамин блог) и получил 341 миллион результатов. Каждый месяц у Facebook и Twitter появляются миллионы новых пользователей. У YouTube — 92 миллиарда просмотров страниц в месяц. Как вообще можно выделиться в такой толчее?

Самый частый ответ — талант.

Вам нужно либо самому быть самым талантливым, либо иметь самых талантливых сотрудников. Может быть, так и было тридцать лет назад. Но за последние двадцать лет честность сравнялась по значимости с талантом. Почему?

Никогда еще история не знала столь легкого доступа к такому количеству талантливых людей — благодаря интернету и глобализации. Задумайтесь об этом. Вы знаете, где та группа, которую вы нашли в интернете, играла двадцать лет назад? У себя в гараже, и вы не знали о ее существовании. А режиссер, снимающий забавные

видео для сайтов Youtube и Funny or Die, — где он показывал свои фильмы? У себя в гостиной, и у вас не было доступа к его работам. А где записывала свои мысли автор вашего любимого блога? У себя в дневнике, который держала на тумбочке у кровати. Она и тогда замечательно писала, но у вас не было возможности ее читать.

За последние двадцать лет мы получили доступ к такому числу талантливых людей, что это даже в голове не укладывается (хотя нужно отметить, что чепухи тоже много). Выбор среди талантливых огромен. Рынок талантов перенасыщен. А рынок честности?

Здесь ситуация совершенно иная. Выбор далеко не так богат. Никто не скажет, что за последние двадцать лет в нашей культуре в целом прибавилось честности.

Итак, если вы хотите выделиться в интернете, вызвать большой интерес к себе с помощью социальных медиа, проявляйте честность.

Это не новость. Лучшие маркетологи в мире уже знают об этом и стремятся к честности изо всех сил. Возьмем, к примеру, Nike.

В 90-е годы компании Nike и Gatorade^[44] призывали потребителей «быть как Майк^[45]». Реклама содержала смелые заявления, практически обещая, что клиент сможет в прыжке забросить мяч в корзину на следующий же день после покупки кроссовок Air Jordan. И потребители поверили в это, причем настолько, что подростки стали стрелять друг в друга, чтобы завладеть кроссовками.

А под каким слоганом проходила недавняя кампания Nike? «Эти кроссовки работают, если работаете вы».

Что-что? А где же бравада, где обещания? Где рекламная шумиха? Эта реклама представляет собой разворот на 180 градусов по отношению к прежней. Но в Nike понимают, что нынешнее поколение гораздо лучше разбирается в маркетинге и жаждет честности. Именно она помогает выделяться, и в Nike это знают.

Проявляйте честность в интернете. Именно она стала важнейшей причиной роста моего первого блога. Я честно рассказывал о некоторых нелепостях, которые мы совершаем во имя веры, — до тех пор об этом мало писали в интернете.

Социальные медиа способны стать либо прожектором, либо маской. Они или высветят вашу сущность, или скроют ее. Проявляйте

честность и громче заявляйте о себе.

6. Не думайте, будто социальные медиа — магическое решение

Когда благодаря читателям моего блога были построены два детсада во Вьетнаме, газета Atlanta Journal-Constitution опубликовала статью о первом из них под заголовком «Блогер собирает 30 тысяч долларов за 18 часов». С формальной точки зрения заголовок был правильным, но лучше было бы назвать статью «Блогер собирает 30 тысяч долларов за 18 месяцев».

На самом деле на сбор этих средств потребовался именно такой срок. Я полтора года регулярно писал в блог «Что нравится христианам», выражая в общении с читателями лучшие из возникавших у меня идей. Это происходило день за днем, пост за постом, регулярно и последовательно.

Так что я не обратился к совершенно незнакомым людям с заявлением вроде: «Привет, я Джон. Вы меня не знаете. Дайте денег на строительство детского сада». Однако некоторые считают, что именно так работают социальные медиа. Эти люди видят, как некоторые идеи приобретают популярность благодаря интернету, и приходят к выводу, что их компания, благотворительная организация или блог тоже должны этим воспользоваться. Они хотят, чтобы социальные медиа стали магическим решением.

На самом деле это не магическое решение, это миллион бесплатных решений.

Если вы месяц пытаетесь выполнить какую-то задачу и потом опускаете руки, так вы не измените мир. Если вы пишете в блог три месяца и бросаете, вы не измените мир. Если вы неделю поиграете с Twitter и забросите его, вы не измените мир.

Для этого нужно время, упорная рутинная работа и готовность поддерживать постоянный уровень активности.

7. Не изобретайте велосипед

Когда мы обсуждали планы создать мини-сайт для этой книги, какой вопрос мы задали в первую очередь?

«Как выглядит мини-сайт Майкла Хайятта?» Почему мы этим интересовались? Потому что Хайятт — гений, а в социальных медиа никогда не стоит изобретать велосипед. Мы знали, что Хайятт и другие авторы тщательно продумывали свои микросайты. Мы могли изучить их, добавить свои уникальные аспекты и так перескочить через недели раздумий и догадок. Если у вас есть ответ на первый вопрос — зачем вы используете социальные медиа — и вы понимаете, какое у вас содержание, начните изучение этого вопроса. Найдите гигантов, у которых уже есть блестящие работы в вашей области, и отталкивайтесь от этих достижений.

8. Осознав, что вы собой представляете, объясните это другим

Несколько месяцев назад я ужинал с одним приятелем, консультантом по социальным медиа. Он получает тысячи, помогая компаниям разрабатывать и применять стратегии использования социальных медиа. И вот он наклонился ко мне и, понизив голос, признался: «Я знаю, что должен использовать Google Plus, но просто не понимаю, что мне там делать».

Как это ни странно звучит, я разделяю его мнение.

Я уверен, что это незаурядная соцсеть. В конце концов, это же Google! Кто не любит Google? Но когда я захожу в Google Plus (или авторизуюсь — не уверен, как это называется в данном случае), я не знаю, что мне там делать.

Я уверен, что где-то на этой платформе происходит какое-то обсуждение. Наверное, есть какая-то причина, по которой Google Plus — незаурядная соцсеть, просто я не могу отыскать эту причину. Побродив несколько минут туда-сюда, я возвращаюсь к платформам, с которыми умею обращаться: Twitter и Pinterest.

Оказывается, так поступают многие. Как сообщает Wall Street Journal, «посетители, использующие персональные компьютеры, с сентября до января проводили на Google Plus в среднем около трех минут в месяц, а на Facebook — по 6–7 часов ежемесячно за тот же период, по данным компании comScore, которая не предоставила данные по использованию мобильных устройств»¹.

Получится ли у Google Plus исправить эту ситуацию? Может быть. Это было бы превосходно. Но если вскоре соцсеть и изменится к лучшему, это произойдет благодаря стремлению к понятности.

Понятность — вот что нужно для завоевания своего пространства в переполненном мире социальных медиа. Именно благодаря ей вы сообщаете читателям, фолловерам, поклонникам и клиентам: «Вот что я собой представляю». Это ваша идея в самом простом своем выражении, чтобы нынешнее поколение, на которое действует больше отвлекающих факторов, чем когда-либо в истории человечества, смогло сразу же понять ваше место среди социальных медиа.

Но для этого нужно время. Ни один блог, просуществовавший год, не оказывается точно таким, каким его планировали. Ни одна кампания с использованием социальных медиа не приносит именно тех результатов, что вы ожидали. Чтобы научиться общаться, есть только один способ — общаться. И зачастую приходится делать это полгода-год, пока вы не добьетесь понятности.

Как это выглядит с точки зрения отдельных людей — например, вас?

Позвольте поделиться первыми тридцатью словами из блога Pocket-Sized Stories («Рассказы карманного формата»): «Когда работаешь воспитателем в детском саду, те вещи, которые приносишь в карманах домой, рассказывают историю твоего дня. И я каждый день буду выкладывать эти вещи из карманов и рассказывать историю»².

Идеально. Кто пишет этот блог? Воспитатель детского сада.

О чем блог? О том, что оказывается у него в карманах в конце дня.

Почему интересно? Потому что эти вещи могут рассказать какую-то историю.

В тридцати словах автору блога удастся создать невероятно убедительную причину читать его блог.

Важно ли это сегодня?

Да. А завтра станет еще важнее, потому что каждый день возникает 100 тысяч новых блогов. Понятность — превосходный способ выделиться из общей массы. И хотя сложнее объяснить, о чем ваш блог, если он охватывает ряд тем (лидерство, воспитание детей, искусство писателя и т. д.), это все равно нужно сделать.

А вы можете резюмировать свой подход к социальным медиа в тридцати словах максимум?

9. Осознайте огромную силу контекста

Контекст меняет все; я убедился в этом почти девять лет назад в Бостоне, в родильном отделении больницы Brigham and Women's у стадиона Фенуэй Парк.

Моя жена рожала там нашу первую дочь, Л. Э. Меня попросили принести ледяные стружки (единственная реальная помощь, которую я смог оказать в первые сутки). Возвращаясь в палату, я заметил кое-что за окном приемной. Я присмотрелся и не поверил своим глазам.

Восемью этажами ниже стоял щит с рекламой минивэна Toyota. Меня удивило расположение щита: проезжая по улице, вы не смогли бы прочитать содержание щита или даже понять, что там рекламируется — под таким неудобным углом к улице он стоял. Но гения рекламы, который это придумал, не интересовала улица; ему была важна приемная, в которой я находился в тот момент.

Щит был наклонен именно под таким углом, чтобы приковать мое внимание; он был нацелен на окно помещения, где сидели новоиспеченные папы и дедушки с бабушками. Все они — люди, у которых вдруг возникла насущная потребность в минивэне. Они вышли на новый этап жизни, и у них внезапно возник острый интерес к машине, на которую они могли бы не обратить внимания, если бы не попали в роддом.

Вот в чем сила контекста. Он берет идею и представляет ее вам именно в тот момент, когда вы в ней нуждаетесь. И контекст настолько эффективен, что может превратить в содержание даже рекламу.

Например, когда я работал в замечательной компании AutoTrader.com, самой популярной нашей страницей была поисковая. Когда клиент искал машину, мы показывали ему рекламу. Если ему нужна была подержанная Honda Civic, а в рекламе шла речь об ипотеке, это была реклама. Это было вне контекста.

Но если он искал новую машину, потому что собирался переехать в другой дом, и дорога до работы занимала больше времени, это была

уже не реклама, а содержание — нечто полезное, показанное именно в нужный ему момент.

Если вернуться к сравнению с магазином, контекст — то, что вы размещаете рядом с кассами. Target не ставит там телевизоры, потому что они были бы оторваны от контекста. Подходя к кассе, покупатели не говорят: «Ой, как хорошо, я как раз собирался купить телевизор с диагональю 42 дюйма и чуть не забыл!» Вместо этого Target кладет там небольшие товары: батарейки, гигиеническую помаду — то, что вы забыли взять в торговом зале, но вполне можете купить в последний момент. Магазин размещает свои товары (содержание) в правильном месте (контекст).

Где вы будете делиться своим содержанием?

Где люди ищут ваше содержание?

Переживают ли они сейчас такой период жизни, в котором ваше содержание им помогло бы?

10. Начинайте не спеша и с малого

Автор Pocket-Sized Stories больше не пишет — очень жаль, потому что сайт был прекрасный. Что случилось? Не знаю. Может быть, он не смог справиться с проблемой, которая губит многие начинания в интернете: производительность. Самое трудное в социальных медиа — постоянное пополнение содержания. Многие вначале ставят перед собой чересчур смелые цели: «Я буду писать в блоге каждый день!» К концу третьей недели, после 21 поста, они выдыхаются и опускают руки. Чтобы правильно задать темп работы с социальными медиа, начните не спеша. Если вы ведете блог, поставьте перед собой задачу писать два поста в неделю в течение трех месяцев. Это всего 24 поста за 90 дней — вам по силам. К тому же с точки зрения читателей всегда лучше пополнять содержание, чем сокращать. Читателям очень нравится, когда вы говорите: «Я делал записи в блоге два раза в неделю, и мне так это понравилось, что теперь я буду писать три раза». Но они расстраиваются, прочитав: «Я писал в блоге шесть дней в неделю, но теперь смогу писать только два дня».

Не стоит начинать с целью покорить мир твит за твитом, а потом бросить эту затею на третий день, осознав, насколько мир велик.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ У ВАС НЕТ РАБОТЫ: 10 ШАГОВ

Я ПОТЕРЯЛ РАБОТУ примерно через час после свадьбы.

Это преувеличение, но оно наверняка отражает мысли родственников жены об этой ситуации.

После свадьбы я перевез жену из Джорджии в Бостон, где тогда трудился, и вскоре стал безработным. То были нерадостные месяцы.

Сейчас многие оказались в подобной ситуации. Если вы потеряли работу или после окончания колледжа столкнулись с неблагоприятной экономической ситуацией в стране, вам нужно прямо сейчас сделать десять шагов.

1. Напоминайте себе, что именно вы потеряли

Вы потеряли не свое «я», а работу. Страх и сомнения всегда пытаются поставить эту ситуацию с ног на голову, чтобы вы думали, будто, потеряв работу или не найдя ее сразу после колледжа, вы лишились и своего «я». Это чушь. Вы потеряли не свое «я», а должность с определенным названием и место в некоем здании. Вы все равно можете быть прекрасным отцом, замечательной женой, хорошим другом — вариантов миллион. Не прислушивайтесь сейчас к страху и сомнениям.

2. Реалистично оценивайте длину этого периода

Страх и сомнения сейчас твердят вам, что это навсегда. Вы останетесь безработным не на неделю, месяц или даже год, а до конца жизни. Вы никогда больше не найдете работу. Работодателям не нужны пятидесятилетние или двадцатилетние сотрудники. Вы просидите без работы следующие тридцать лет. Это неправда. Это всего лишь период

вашей жизни; нам всегда кажется, что он длится слишком долго, но уверяю вас: он обязательно закончится.

3. Посмотрите на цифры с противоположной точки зрения

Я действительно уверен, что сейчас — самое лучшее за всю историю человечества время для того, чтобы найти новую работу. Двадцать лет назад нельзя было зайти в интернет и изучить состояние целой отрасли за считанные минуты. Вы не смогли бы разослать резюме в 100 организаций за один день или найти срочные заказы для фрилансеров. Но когда вы смотрите новости и отслеживаете уровень безработицы в стране, немудрено упасть духом. Поэтому, когда вы в очередной раз услышите о показателе безработицы, посмотрите на него с противоположной точки зрения. Меня научил этому один двадцатидвухлетний старшекурсник. Я сказал ему, что сейчас среди выпускников колледжей высокая безработица. На что он с улыбкой ответил: «Да, безработица большая. Но даже если она составляет 20 процентов, это всего лишь значит, что ты должен быть в верхних 80 процентах». Посмотрите на цифры под другим углом.

4. Продумайте круги поиска работы

Пока у вас нет работы, вы должны правильно организовать поиск по трем разным кругам: география, отрасль и форма занятости. Чем дольше вы остаетесь без работы, тем тщательнее должны расширять эти круги. Например, в первый месяц-два вы можете просто искать новую работу в своем городе. Во второй и третий месяц можно охватить другие города в вашем штате. А если период без работы затягивается, может понадобиться включить в поиск другие штаты и даже часовые пояса. То же самое относится к отрасли, где вы ведете поиск, и форме занятости (полный рабочий день, на полставки или с почасовой оплатой). Вы хотите попытаться ускорить поиски работы? Тогда быстрее расширяйте эти круги.

5. Поиск работы — теперь ваша новая работа

Никогда не думайте о себе как о безработном. Как только вас уволили или вы окончили колледж, но не нашли рабочего места, вы получаете новую работу под названием «поиск работы». Вы заняты ею 5 дней, 40 часов в неделю — на полную ставку. Заручитесь помощью друга, чтобы он требовал от вас отчетов и помогал отслеживать результаты вашей работы. Установите критерии измерения эффективности: например, «количество разосланных резюме», «вакансии, на которые я подал заявку» и т. д. У меня нет точных данных о том, сколько людей тратят такие усилия на поиски новой работы; но опросите своих безработных знакомых и друзей. Сколько из них относится к поиску новой работы как к своей работе? Скорее всего, нисколько.

6. Найдите временную работу

Дать этот совет в книге в сто раз легче, чем последовать ему, но это не умаляет его разумности. Вам может понадобиться временная работа с неполной занятостью, чтобы предотвратить такие ужасы, как отключение электричества за неуплату, конфискацию машины или переезд обратно к родителям. Такую работу можно охарактеризовать как «забуду о самомнении, я никогда не думал, что буду здесь работать, но непростые времена требуют непростых мер». Например, в день, когда я писал этот раздел, я увидел объявление: булочной требовался пекарь, время работы — с 11 вечера до 7 утра. Это нелегко и не принесет удовольствия. Но прекрасно подходит в качестве временной работы. И ни в коем случае не поддавайтесь заблуждению: «Если я буду работать с неполной занятостью, то не смогу ходить на собеседования и искать работу на полную ставку». Это нелепо. Вам что, придется отказываться от собеседований в 4 утра, потому что в это время вы печете булки?

7. Поддерживайте себя в рабочей форме

Работающего человека можно сравнить с марафонцем. А потеряв работу, большинство людей в первую очередь стремительно набирают вес. Мы перестаем рано вставать, соблюдать распорядок дня, и наша жизнь становится сумбурной. Иногда мы бежим на собеседование и потом удивляемся, почему оно прошло неудачно. Когда у вас нет работы, вы все равно должны оставаться в рабочей форме. Когда я лишился работы, жена поставила передо мной мало требований, но это было среди них. Ей нужно было вставать в 6:30 утра, чтобы идти на работу, и я тоже поднимался в это время. Поэтому по будням я каждое утро принимал душ и одевался, готовясь к началу дня. Иначе накануне я бы допоздна смотрел повторы серий «Сайнфелда» и объедался чили с сыром, а потом спал подольше. Не теряйте рабочую форму лишь потому, что у вас нет работы.

8. Войдите в какое-нибудь сообщество

Как я уже говорил, страх боится общества и всегда пытается загнать вас на необитаемый остров. Это происходит и тогда, когда вы теряете работу. Поэтому как можно скорее постарайтесь присоединиться к подходящему сообществу людей, находящихся в поисках работы. Эта группа должна подбадривать вас, ставить перед вами задачи и помогать в период, пока вы ищете работу. Не действуйте в одиночку.

9. Заведите блог

Или воспользуйтесь Instagram, зарегистрируйтесь в Twitter, Facebook или на той площадке, которая будет популярной на момент прочтения этой книги. Зачем? Потому что все претенденты на рабочее место заявляют тому, кто проводит собеседование: «Я очень интересуюсь этой отраслью!» И слышат в ответ: «А в чем именно выражается ваш интерес?» На что кандидат заявляет: «Ну, много в чем. Мне даже трудно выбрать пример». Вы же ответите: «Во-первых, я веду блог, где пишу об этой отрасли. Еще я участвую в сообществах экспертов в этой отрасли. Вы можете заглянуть в мой аккаунт в Twitter, где я размещаю

ссылки на лучшие статьи об отрасли». Ведь у вас есть все инструменты, чтобы произвести на собеседника более благоприятное впечатление, чем другие кандидаты. Воспользуйтесь же этими инструментами!

10. Разместите результаты в начале

Это чисто тактический, но действенный ход. В верхней части большинства резюме люди пишут заголовок «Цели», а затем абзацы вроде такого: «Работать в ориентированном на людей дружном коллективе, где я смогу применять свои навыки, умения и новаторский подход на благо компании». Ставить цели в начале резюме бесполезно. Почему? Потому что все могут писать там одинаковые, но мало значащие слова о том, что они стремятся делать. Так вам не выделиться из толпы.

Однажды со мной проводил собеседование владелец одного из лучших в стране рекламных агентств. Он отчитал меня за использование пустых слов вроде «цели», пояснив, что уже наслушался от кандидатов, как они креативны и ориентированы на достижение целей. Он хотел услышать не это, а узнать, чего я действительно добился.

В ту же неделю я переделал свои резюме, начиная их не с целей, а с короткого (менее 100 слов) абзаца «Результаты», где перечислял свои достижения, относившиеся к должности, на которую я претендовал.

И случилось необычное. Рекрутеры стали интересоваться моими результатами. Иногда они почти не смотрели на остальные разделы резюме и просто спрашивали: «Как вам работалось в Home Depot?» Никто ни разу не просил меня повторить те бессмысленные фразы, которые я раньше писал под заголовком «Цели».

Может быть, вам будет нелегко написать абзац о ваших достижениях или результатах. Но уверяю вас, что в своей карьере вы наверняка сделали что-то интересное и важное. Если вы где-то работали один-два года, вам нужно создать всего одно интересное предложение на основе этого опыта. Один год работы — одно предложение. Это по силам каждому — подчеркиваю, каждому.

Даже если вы недавно получили образование и только начинаете знакомиться с отраслью, вы можете вставить в этот абзац один-два предложения, которые вызовут вопросы, интерес и приведут к собеседованию.

Какой бы ни была причина, по которой у вас сейчас нет работы, хорошо, что имеются тактические действия, которые вы можете совершить для исправления ситуации. Прекрасная новость: нам всем по двадцать лет! У нас всех есть шанс начать все снова и опять достичь незаурядности.

Отсутствие работы не означает, что вы должны быть посредственностью!

БЛАГОДАРНОСТИ

Прежде всего, благодарю тебя, Боже, за то, что ты решаешь проблемы и раскрываешь объятия заблудшим.

Я благодарен Дженни Эйкафф — моей бесконечно незаурядной жене. Без тебя я бы сейчас валялся в канаве, сочиняя слезливые стишки. Я люблю вас, Л. Э. и Макрей, и с нетерпением жду, когда вы сами станете писать книги! Мама и папа, спасибо за то, что научили меня мечтать. Хочу поблагодарить Уилла, Тиффани, Беннетта, Салли, Мака, Сойера и Молли Эйкафф. А также Джона и Лору Кэлберт — лучших тестя и тещу невозможно и представить. Спасибо вам, Марси и Джастин Сакнини.

Я благодарен Дэйву Рэмси, который постоянно побуждает меня к новым стартам. Ваша поддержка этого проекта была по-настоящему бесценной! Я также благодарю Престона Кэннона, который поверил в эту книгу, когда она была идеей, нацарапанной на салфетке. Спасибо Джереми Бреланду, который боролся за этот проект наравне со мной. Спасибо вам, Джен Сиверстен, Кейти Креншоу, Брайан Уильямс, Люк Лефевр, Эрин Макэйти, Дарси Клемен (вы сделали эту книгу намного лучше!), Нил Вебб, Лиз Эдвардс, Бет Тэллент, Крис Меффорд (вы лучший канадец, которого я знаю), Стив Несмит, Джош Холлоуэй, Лиза Мэйс, Дон Медли (вы незаурядны!), и спасибо всей команде Дэйва Рэмси за невероятную поддержку.

Я также хочу поблагодарить Брента Коула — лучшего редактора в мире, миссис Хэррис, Гранта Дженкинса, Стивена Брюстера, Майка Фостера, Эла Эндрюса (которого я процитировал миллион раз!), Боба Гоффа, а также Линн, Венди и Эрин Мейбери. Стивена Прессфилда. И всех читателей моих блогов. Без вашей щедрости я не смог бы писать книги.

Большое вам спасибо!

ПРИМЕЧАНИЯ

Глава 1

1. Glenn Rufenach, “Eyeing an Encore Career? Expect a Bumpy Transition,” *Smart Money*, July 2, 2012, <http://www.smartmoney.com/retirement/planning/eyeing-an-encore-career-expect-a-bumpy-transition-1339526090060/>.

2. Boris Cerni and Zachary Tracer, “AIG Chief Sees Retirement Age as High as 80 after Crisis,” *Bloomberg*, June 4, 2012, <http://www.bloomberg.com/news/2012-06-03/aig-chief-sees-retirement-age-as-high-as-80-after-crisis.html>.

3. “Pebble: E-Paper Watch for iPhone and Android,” Pebble Technology, <http://www.kickstarter.com/projects/597507018/pebble-e-paper-watch-for-iphone-and-android>.

Глава 2

1. Adam Horowitz and the editors of *Business 2.0, The Dumbest Moments in Business History: Useless Products, Ruinous Deals, Clueless Bosses and Other Signs of Unintelligent Life in the Workplace*, comps. Mark Athitakis and Mark Lasswell (New York: Portfolio, 2004), 146.

2. Kathryn Stockett, “Kathryn Stockett’s ‘The Help’ Turned Down 60 Times Before Becoming a Best Seller,” *More*, May 7, 2011, <http://www.more.com/kathryn-stockett-help-best-seller>.

3. Jim Collins, *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap ... and Others Don't* (New York: HarperCollins, 2001), 85.

4. John Mayer, “Walt Grace’s Submarine Test, January 1967,” on *Born and Raised*, Columbia, 2012, CD.

Глава 3

1. Stephen R. Covey, “Habit 2: Begin With the End in Mind,” *The 7 Habits of Highly Effective People*, <https://www.stephencovey.com/7habits/7habits-habit2.php>.

2. Malcolm Gladwell, *Outliers: The Story of Success* (New York: Little, Brown and Company, 2008), 38.

3. Matthew Syed, *Bounce: Mozart, Federer, Picasso, Beckham, and the Science of Success* (New York: Harper Collins, 2010), 57.

4. Deirdre Donahue, “Malcolm Gladwell’s ‘Success’ Defines ‘Outlier’ Achievement,” *USA Today*, November 18, 2008, http://usatoday30.usatoday.com/life/books/news/2008-11-17-gladwell-success_N.htm.

5. Grant Oyston, “Success?” *Visible Children* (blog), March 9, 2012, <http://visiblechildren.tumblr.com/post/18992455677/success>.

6. Grant Oyston, “What was my intent?” *Visible Children* (blog), March 7, 2012, <http://visiblechildren.tumblr.com/post/18917304254/what-was-my-intent>.

7. Ramona Emerson, “Comedians on Technology: Louis C.K., Mitch Hedberg, Bill Murray and Others Rant About Tech,” *Huffington Post*, February 20, 2012, http://www.huffingtonpost.com/2012/02/20/comedians-on-technology_n_1108931.html.

8. Steven Pressfeld, *The War of Art: Break Through the Blocks and Win Your Inner Creative Battles* (New York: Black Irish Entertainment LLC, 2002), 12.

Глава 4

1. Charles Duhigg, *The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business* (New York: Random House, 2012), 135–37.

2. Tony Schwartz, Jean Gomes, and Catherine McCarthy, *The Way We’re Working Isn’t Working: The Four Forgotten Needs That Energize Great Performance* (New York: Free Press, 2010), 33–35.

3. Susie Steiner, “Top Five Regrets of the Dying,” *The Guardian*, February 1, 2012, <http://www.guardian.co.uk/lifeandstyle/2012/feb/01/top-five-regrets-of-the-dying>.

4. Josh Linkner, “The Dirty Little Secret of Overnight Successes,” *Fast Company*, April 2, 2012, <http://www.fastcompany.com/1826976/the-dirty-little-secret-of-overnight-successes>.

Глава 5

1. Robert T. Gonzalez, “Ten gemstones that are rarer than diamond,” *io9*, April 16, 2012, <http://io9.com/5902212/ten-gemstones-that-are-rarer-than-diamond>.

2. Gene Weingarten, “Pearls Before Breakfast,” *Washington Post*, April 8, 2007, <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2007/04/04/AR2007040401721.html>.

3. Ori Brafman and Rom Brafman, *Sway: The Irresistible Pull of Irrational Behavior*, (New York: Doubleday, 2008), 50.

4. Bill Watterson, *The Calvin and Hobbes Tenth Anniversary Book*, (Kansas City: Universal Press Syndicate, 1995), 11.

Глава 6

1. Twyla Tarp with Mark Reiter, *The Creative Habit: Learn It and Use It for Life* (New York: Simon & Schuster, 2005), 9.

2. Brian Hiatt, “The Neurotic Zen of Larry David,” *Rolling Stone*, August 4, 2011, 81.

3. Kevin Freiberg and Jackie Freiberg, *NUTS! Southwest Airlines’ Crazy Recipe for Business and Personal Success* (New York: Broadway Books, 1997), 269–70.

Глава 7

1. Nancy Hass, “Love Me, Hate Me, Just Don’t Ignore Me,” *GQ*, February 2012, 52.

2. Andy Warhol, *The Stockholm Catalog*, Pontus Hulten, Kasper Konig, and Olle Granath, eds. (Stockholm: Moderna Museet, 1968).

3. С другими блестящими идеями Джона можно познакомиться в блоге www.jdubspubs.com.

4. Sydney Lupkin, “Can Facebook Ruin Your Marriage?” ABC News, May 24, 2012, <http://abcnews.go.com/Technology/facebook-relationship-status/story?id=16406245#.UClhiZi4LzI>.

5. Anne B. Fisher, “Are You Afraid of Success?” *Fortune*, July 8, 1996, http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune_archive/1996/07/08/214330/.

6. Buck Brannaman, *Buck*. Directed by Cindy Meehl (IFC Films, 2011).

Глава 8

1. Derek Sivers, “Obvious to you. Amazing to others,” (You-Tube video) April 19, 2011, http://www.youtube.com/watch?v=-GCm-u_vlaQ&feature=player_embedded.

2. Jim Collins, “Good to Great and the Social Sectors: Why Business Thinking Is Not the Answer” (excerpt), November 2005, <http://www.jimcollins.com/books/g2g-ss.html>.

3. Andy Bull, “David Rudisha breaks world record to win Olympic 800m gold for Kenya,” *Guardian*, August 9, 2012, <http://www.guardian.co.uk/sport/2012/aug/09/david-rudisha-world-record-olympic-800m?newsfeed=true>.

4. Mike Rosenbaum, “800 Meter Men’s Olympic Medalists,” About.com Track & Field, <http://trackandfield.about.com/od/middledistance/qt/olym800men.htm>.

5. Andy Bull, “David Rudisha breaks world record to win Olympic 800m gold for Kenya,” *Guardian*, August 9, 2012, <http://www.guardian.co.uk/sport/2012/aug/09/david-rudisha-world-record-olympic-800m?newsfeed=true>.

6. Steven Pressfeld, *The War of Art: Break Through the Blocks and Win Your Inner Creative Battles* (New York: Black Irish Entertainment LLC, 2002), 166.

7. Erick Caloni, *Ten Steps Ahead: What Separates Successful Business Visionaries from the Rest of Us* (New York: Penguin, 2011), 194–95.

Приложение А

1. Amir Efrati, “The Mounting Minuses at Google+,” *Wall Street Journal*, February 28, 2012,
<http://online.wsj.com/article/SB10001424052970204653604577249341403742390.html>.

2. *Pocket-Sized Stories* (blog), <http://pocketsizedstories.tumblr.com/>.

- [1] Американский киноактер («Спасатели Малибу») и певец, популярный в Германии благодаря своим немецким корням. *Прим. перев.*
- [2] Дэвид Рэмси — американский журналист, пишущий о финансово-экономических проблемах, популярный радио- и телеведущий. *Прим. перев.*
- [3] «Предместье» (The Burbs, 1989) — комедийный фильм ужасов, герой которого подозревает, что его новые соседи — людоеды. *Прим. перев.*
- [4] Американская компания, которая при продаже каждой пары обуви дарит новую пару обуви нуждающимся детям в ряде стран мира. *Прим. перев.*
- [5] Поколение Y — те, кто родились между 1980 и 2000 гг., поколение X — те, кто родились между 1960 и 1980 гг. *Прим. перев.*
- [6] Дал Р. Чарли и шоколадная фабрика. М. : Айрис-Пресс, 2013. *Прим. ред.*
- [7] Стокетт К. Прислуга. Фантом Пресс, 2013. *Прим. ред.*
- [8] Heaven is for Real — книга американских авторов Тодда Бурпо и Лирр Винсент, в которой рассказывается об опыте, который пережил находившийся в послеоперационной коме маленький сынишка Бурпо. *Прим. перев.*
- [9] Американский актер («Фирма», «Серебряная пуля»). *Прим. перев.*
- [10] Крупная сеть по продаже товаров для ремонта и стройматериалов. *Прим. перев.*
- [11] Переводится как «нерабочие (неурочные) часы». *Прим. перев.*
- [12] Японское боевое искусство. *Прим. перев.*
- [13] Коллинз Дж. [От хорошего к великому](#). Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет..., М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. *Прим. ред.*

- [14] «Продавцы новостей» (Newsies, 1992) — фильм-мюзикл с Кристианом Бэйлом в главной роли. *Прим. перев.*
- [15] Наташа Бедингфилд — английская поп-певица. *Прим. перев.*
- [16] SAT Reasoning Test (Scholastic Aptitude Test и Scholastic Assessment Test, дословно «Академический оценочный тест») — стандартизованный тест для приема в высшие учебные заведения в США. *Прим. ред.*
- [17] Кови С. Семь навыков высокоэффективных людей. М. : Альпина Паблишер, 2013. *Прим. ред.*
- [18] Церемония вручения премий в области музыки «кантри». *Прим. перев.*
- [19] Гладуэлл М. [Гении и аутсайдеры](#). М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. *Прим. ред.*
- [20] Одна из самых успешных и популярных бейсбольных команд США. *Прим. перев.*
- [21] Бейсбольная лига для детей 8–12 лет. *Прим. перев.*
- [22] Норман Рокуэлл — популярный американский художник и иллюстратор XX века. *Прим. перев.*
- [23] Нэшвилл — «столица» музыки кантри. *Прим. перев.*
- [24] Обряд посвящения у индейцев Северной Америки ради поиска и понимания смысла жизни. *Прим. перев.*
- [25] Роза Паркс — афроамериканка, которая в 1955 г. отказалась встать с места в автобусе, предназначенного для белых пассажиров, за что была арестована. Этот инцидент стал важной вехой в борьбе за отмену расовой сегрегации. *Прим. перев.*
- [26] Дахигг Ч. Сила привычки. Карьера Пресс, 2012. *Прим. ред.*
- [27] Шварц Т., Гомес Ж., Маккарти К. То, как мы работаем — не работает. М. : Альпина Паблишер, 2012. *Прим. ред.*

- [28] Игра, сочетающая элементы фрисби и гольфа. Ее цель — пройти дистанцию, попадая в специальные корзины (приподнятые над землей) за минимальное количество бросков. *Прим. перев.*
- [29] Знак отличия, получаемый при присвоении высшего звания у бойскаутов. *Прим. перев.*
- [30] Программа для обработки голоса. *Прим. перев.*
- [31] Минерал пирит, прозванный так за внешнее сходство с золотом. *Прим. перев.*
- [32] Брафман О., Брафман Р. Шпаргалка для счастливого человека. М. : АСТ, Харвест, 2009. *Прим. ред.*
- [33] Буквальный перевод — «летун», человек, часто меняющий место работы или не доводящий дела до конца. *Прим. перев.*
- [34] Твайла Тарп — знаменитая американская танцовщица и хореограф. Ее книга «Привычка к творчеству» переведена на русский язык. *Прим. перев.*
- [35] Американские иллюзионисты. *Прим. перев.*
- [36] Настольная игра. *Прим. перев.*
- [37] Занос мяча в зачетную зону противника. *Прим. перев.*
- [38] Вокалист группы U2. *Прим. перев.*
- [39] Джон Вудалл — американский блогер и психиатр, разработавший программу, помогающую людям развивать психологическую устойчивость. *Прим. перев.*
- [40] Американский рэпер. *Прим. перев.*
- [41] Конференция для деятелей искусства, заинтересованных в творчестве с христианскими мотивами. *Прим. перев.*
- [42] С древности существуют легенды об источнике вечной молодости; в XVI веке испанский конкистадор Хуан Понсе де Леон

якобы пытался найти его на территории современной Флориды.
Прим. перев.

[43] Хайятт М. [Платформа: как стать заметным в интернете](#). М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. *Прим. перев.*

[44] Бренд напитков для спортсменов. *Прим. перев.*

[45] Легендарный баскетболист Майкл Джордан, для которого в Nike разработали кроссовки Air Jordan. *Прим. перев.*

Над книгой работали

Руководитель редакции *Артем Степанов*

Ответственный редактор *Ирина Миронова*

Литературный редактор *Наталья Рудницкая*

Художественный редактор *Алексей Богомолов*

Верстка обложки *Наталья Майкова*

Верстка *Светлана Терентьева*

Корректоры *Наталья Лазариди, Юлия Молокова*

ООО «Манн, Иванов и Фербер»

mann-ivanov-ferber.ru

Электронная версия книги

подготовлена компанией Webkniga, 2013

webkniga.ru

Цельная жизнь

Ключевые навыки для достижения ваших целей

Лес Хьюитт, Джек Кэнфилд и Марк Виктор Хансен

The Power of Focus

Hewitt Les, Canfield Jack, Hansen Mark Victor



О чем эта книга

Наличие четко сформулированной цели повышает шансы ее реализации вдвое. Доказано! Эта книга научит вас ставить амбициозные, достижимые и близкие цели. Она поможет вам сосредоточиться на главном и отказаться от второстепенного. Вы, наконец, найдете время, чтобы хорошенько подумать и письменно зафиксировать свои цели и приоритеты.

Цельная жизнь — одна из наших самых любимых книг. Надеемся, она будет полезна и вам.

Для кого эта книга

Для тех, кто добивается своих целей. В этой книге собраны рецепты того, как это делать эффективнее.

Почему мы решили издать эту книгу

Чтобы подарить ее своим друзьям и пополнить наш издательский портфель новым бестселлером. Мы верим, что эта книга быстро найдет своих читателей в России.

Кроме того, эта книга много лет возглавляет рейтинги продаж в Штатах. Более 80 отзывов на Amazon только укрепили нас в том, что эта книга действительно помогает.

Сделай себя сам

Советы для тех, кто хочет оставить свой след

Тина Силиг

WHAT I WISH I KNEW WHEN I WAS 20.

A Crash Course on Making Your Place in the World
Seelig Tina



О чем эта книга

Представьте, что у вас есть два часа времени и пять долларов в кармане. Какой бизнес вы решите открыть, чтобы получить максимальную прибыль? Такие вопросы вызывают у вас приступ отчаяния? А может, стоит рассматривать их как вызов и шанс?

Автор этой книги читает в Стэнфордском университете курс по предпринимательству и инновациям. Используя множество ярких и неожиданных примеров из собственной практики ученого и предпринимателя, Тина Силиг рассказывает о нестандартном подходе к решению бизнес-проблем, прорывном мышлении и инновациях в бизнесе.

От чего отталкиваться, начиная собственное дело? Где найти новую идею? Как научиться решать проблемы? Над чем работать и на что тратить силы и время?

Рецепт и история успеха каждого человека уникальны, как отпечатки пальцев. Чем больше вы делаете, тем больше прежде не видимых возможностей замечаете вокруг себя. Единственное правило состоит в том, что вы ограничены лишь своей энергией и воображением. Каждый день можно испытывать свои силы, самостоятельно выбирать новую точку зрения и смотреть на любую проблему в новом свете.

Для кого эта книга

Для предпринимателей: будущих и вполне сложившихся. Для любопытных, деловых и активных людей, открытых миру, новому опыту — своему и чужому. Возраст читателей: от 15 до 150.

Фишка книги

Масса любопытных практических примеров из серии «бери и делай». Как минимум можно копировать и начинать собственное дело. Как максимум — анализировать и придумать собственные решения, новые подходы, переосмысливать, дорабатывать и действовать. Менять жизнь.

Максимально полезные книги от издательства «Манн, Иванов и Фербер»

Наши электронные книги: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/ebooks/>

Если у вас есть замечания и комментарии к содержанию, переводу, редакции и корректуре, то просим написать на be_better@m-i-f.ru, так мы быстрее сможем исправить недочеты.

Заходите в гости: <http://www.mann-ivanov-ferber.ru/>

Наш блог: <http://blog.mann-ivanov-ferber.ru/>

Мы в Facebook: <http://www.facebook.com/mifbooks>

Мы ВКонтакте: <http://vk.com/mifbooks>

Наш Twitter: <https://twitter.com/mifbooks>

Дерево знаний:

<http://www.mann-ivanov-ferber.ru/promo/derevo-znaniy/>

Предложите нам книгу:

<http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/predlojite-nam-knigu/>

Ищем правильных коллег:

<http://www.mann-ivanov-ferber.ru/about/job/>

Для корпоративных клиентов:

Полезные книги в подарок:

<http://www.mann-ivanov-ferber.ru/promo/presents-b2b/>

Книги ищут поддержку:

<http://www.b2b.mann-ivanov-ferber.ru/sponsorship/promo/>

Корпоративная библиотека:

<http://www.b2b.mann-ivanov-ferber.ru/corp-library/>

ОГЛАВЛЕНИЕ

[Информация от издательства](#)

[1. Вы находитесь здесь](#)

[2. Старт](#)

[3. Чего ожидать на старте](#)

[4. Обучение](#)

[5. Редактирование](#)

[6. Мастерство](#)

[7. Уборка урожая](#)

[8. Передача опыта](#)

[А что теперь?](#)

[Приложение А. Как быстрее стать незаурядным с помощью социальных медиа: 10 способов](#)

[Приложение Б. Что делать, если у вас нет работы: 10 шагов](#)

[Благодарности](#)

[Примечания](#)

[Над книгой работали](#)

[Книги, вышедшие в издательстве](#)

[Максимально полезные книги от издательства «Манн, Иванов и Фербер»](#)