

СИЛА ОДЕРЖИМОСТИ

СОДЕРЖАНИЕ:

1. О книге и авторе.....	2
2. Почему вам стоит прочитать данную книгу?.....	4
3. Мое понимание одержимости.....	6
4. Моя история одержимости.....	7
5. Одержимость это добро или зло.....	12
6. Чего общего между гениальными личностями?.....	13
7. Одержимость, как сильнейший мотиватор.....	21
8. Степени одержимости.....	23
9. Одержимость, как привлекательная черта выдающегося лидера.....	25
10. Одержимость против страха.....	29
11. Шесть простых приемов добиться одержимости.....	31
12. Что даст лично вам одержимость?.....	37
13. Послесловие.....	43

Вдохновение – это состояние одержимости истиной.
Фазиль Искандер.

1. О книге и авторе.

У меня есть всего 2-3 минуты для того, чтобы убедить Вас в ценности данной книги. Именно столько читатели обычно тратят на то, чтобы принять решение: читать дальше, или остановиться на первой странице...

Поэтому не буду тратить вашего времени зря.

Меня зовут Сергей Гартингер. Я автор блога <http://SNIPERMAN.RU>. Родом из славного региона Украины – Закарпатья, горного Воловецкого района. Сейчас живу в городе Черкассы и создаю финансовую империю...

Я не претендую на Нобелевскую премию, как автор данной книги. Я также не утверждаю, что сделал какое-то фундаментальное открытие в области человеческого поведения. Не берусь также утверждать, что нашел истинный Грааль успеха.

Нет. Это все не об этой книге.

Вот что я обещаю. Максимальную искренность. Каждое слово этой книги прошло через меня. Я переболел каждым утверждением, указанным ниже. Я прочувствовал эту книгу. Выстрадал ее.

Начиная еще со школьных лет, я постоянно задавал себе вопрос: "Почему в одних детей что-то получается лучше, чем у других? Что их отличает?" Сам не мог найти ответ. Начал приставать к учителям. Они тоже не дали четкого и внятного ответа. Были только вялые попытки.

И тогда я стал читать книги-биографии о выдающихся личностях, гениях. Дошло до того, что на уроках истории, когда речь заходила о значительных исторических личностях, мне не давали отвечать. Более того, учителя были аккуратными в выражениях, ведь я мог бесцеремонно поправить учителя, подрывая его авторитет.

Также я стал наблюдать за успешными людьми: как старшими, так и своими сверстниками. Просто наблюдать и записывать. Начал находить сходства и отличия в таких людях. Только самих критериев учета было несколько десятков.

Но было одно, что их явно объединяло (как моих книжных, так и реальных героев).

Когда эти успешные, по моим меркам, люди начинали говорить о том, в чем они были успешны – происходили перемены. В них самих блестели глаза, увеличивались зрачки, начиналось потовыделение, начиналось (или наоборот прекращалось) заикание.

Я понял, что в момент, когда эти люди говорят о своем увлечении, они переживают сильный эмоциональный подъем. Их очень волнует увлеченное дело. Они эмоционально очень привязаны к нему.

Я годами раздумывал над тем, почему так происходит? Иногда меня эти раздумья забавляли, а иногда были как битое стекло в голове. Как тысячи маленьких кусочков стекла.

Почему у одних людей есть такая увлеченность? Как по-настоящему она называется? Может страстью? Может хобби? Может любимым делом? Или любовью? Или японским "отаку"? Или может быть... одержимостью? Пожалуй, это лучше всего подойдет.

Эта книга может стать для Вас руководством по одержимости. Не той, которая с нечистой силой связана. А той продуктивной, созидательной и конструктивной силе, которая творит выдающиеся результаты. Не хорошие, не нормальные, а выдающиеся!

Надеюсь, Вы не зря потратили первые три минуты? :)...

*Нельзя считать умным человека,
который не умеет быть
одержимым, когда это нужно.
Генри Уорд Бигер.*

2. Почему вам стоит прочитать данную книгу?

Вы когда-нибудь задумывались над тем, почему у одних людей легко получается разрешать даже самые сложные ситуации? Почему природа одарила одних талантами и гениальностью, а других обделила этим? Почему Вы не Альберт Эйнштейн, Наполеон Бонапарт, Билл Гейтс или, по крайней мере, Майкл Джордан?

Я думаю, что задумывались. И я задумывался. Это абсолютно нормально задавать себе такие вопросы. Вряд ли кто-то осмелится дать абсолютно точный ответ. Это таинство жизни. Но такие вопросы могут Вас привести в тупик.

Лучше задать себе другие вопросы. Например, чего общего у вышеперечисленных людей? Или как воспитать в себе личность гениального масштаба? Такие вопросы побуждают к поиску, к действию.

Итак, что все-таки общего у вышеперечисленных людей? Мой личный, субъективный ответ – одержимость. Есть еще много правильных ответов на этот вопрос. Но я глубоко убежден, что у всех выдающихся людей одержимость является определяющей чертой личности.

Альберт Эйнштейн – был одержим теорией относительности. Наполеон – славой. Билл Гейтс – компьютерами и программным обеспечением. Майкл Джордан – баскетболом.

В этой книге Вы можете найти интересные способы проявления одержимости у выдающихся личностей. Примеры будут конкретными. Без всякой метафизики (ну может чуть-чуть) Вы сможете рассмотреть этих людей под иным углом зрения. В другой плоскости. Вы увидите, как в этих людей одержимость была вечным двигателем.

Вот почему вам стоит прочитать эту книгу.

А еще. В книге будет небольшой и простой, но в тоже время действенный механизм развития конструктивной одержимости. Вместе с одержимостью Вы сможете воспитать в себе целый ряд позитивных качеств. Например, способность концентрироваться, повышенную мотивацию и энтузиазм, способность увлекать других людей за собой и так далее.

Это еще одна причина прочитать данную книгу.

Эта книга предназначена:

- **для начинающих предпринимателей.** Часто, в начале бизнеса, одержимость является единственной движущей силой. Сила упорства и одержимости на начальном этапе определяет, кто из предпринимателей выживет.

- **для состоявшихся бизнесменов.** Книга даст возможность влить в налаженный бизнес новые краски и ощущения. Наполнит жизнь смыслом, драйвом. У предпринимателя, который одержим идеей, не может быть конкурентов.

- для работников, которые хотят добиться фантастических результатов в карьере.
- для ученых, которые хотят сделать фундаментальные открытия.
- для всех и вся, кто хочет добиться выдающихся результатов. Именно выдающихся.

Какие это выдающиеся результаты?

Выдающимся сооружением является пирамида Хеопса. С этим никто не поспорит.

Выдающийся финансовый результат у Марка Цукерберга. Он является самым молодым миллиардером на все времена (из тех, кто самостоятельно создал состояние). С этим тоже никто не поспорит.

Выдающийся спортивный результат у Сергея Бубки – 35 мировых рекордов, до сих пор не побитых. И с этим тоже никто не поспорит.

Планку, за которой результат может быть выдающимся, выставляйте сами. Кстати, это очень легко. Спросите у своих знакомых, где выдающийся результат. Например, если речь идет о доходах. Задайте вопрос "как ты думаешь, я смогу заработать за год 10 тыс. долларов?" Если ответ "Думаю, что сможешь, но надо напрячься", то это нормальный результат. Теперь увеличьте сумму "А 50 тыс. смогу?", если ответ "Думаю, что нет", то результат хороший. Увеличьте суму до 100 тыс. Тут знакомый начинает сомневаться в вашей адекватности. Когда называете сумму в полмиллиона долларов, он вызывает скорую. Где-то между 100 тыс. и полмиллиона – выдающийся результат.

Поэтому, если Вы хотите именно выдающихся результатов – эта книга именно для Вас.

Одержимость – это удел избранных. Добро пожаловать в мир одержимости!

Я не одержимый бизнесмен, а одержимый артист и никогда не думаю о деньгах. Прекрасное само притягивает деньги.
Лорд Актон.

3. Мое понимание одержимости.

Что первое вам приходит в голову, когда Вы слышите слово "одержимый"? Наверное, вам представляется человек в состоянии полного подчинения демонам? Вам рисуется картина, когда этот человек говорит от имени тех, кем он одержим? Когда его ломает в страшных невероятных позах и судорогах? А еще этот человек свободно говорит другими голосами на языках, которых он до этого не знал?

Тут ближе по понятию "бесноватость". А я в этой книге буду говорить об одержимости идеей. Когда разум человека практически всецело подчинен какой-то идее или желанию.

Наполеон Хилл в своей инструкции по успеху "Думай и богатей" первым шагом назвал всепоглощающее желание. Не зря этот титан мысли, пионер в области изучения личностного успеха именно первым условием успеха назвал всепоглощающее желание.

Не побоюсь его процитировать: "но обычное желание, не принесет богатства. Только страстное, непреодолимое желание, которое становится навязчивой идеей, руководящей всеми планами, действиями, целями и проявляющейся с той настойчивостью, которая полностью исключает возможность поражения – только такое желание принесет богатство!" Вы чувствуете?... По-моему, тут пахнет одержимостью.

Именно о такой одержимости идет речь в книге.

Для полного понимания наведу три конкретные характеристики-условия одержимости:

Одержимость должна быть конструктивной и созидательной. То есть, направленность одержимости должна быть творческая. Одержимость должна создавать, а не разрушать.

Одержимость должна быть ограничена правилами приличия и моральными устоями. Все-таки мы живем в обществе. Одержимость не может посягать на права человека. Такой одержимости нет никакого оправдания. Эта книга явно не об этом. Также приемлемые рамки одержимости сбегаются с рамками морально-этических норм. Я против того, чтобы одержимый человек на похоронах со страстью рассказывал о новом развлекательном проекте.

Одержимость должна вдохновлять и наполнять человека энергией, страстью. Человек не должен страдать от своего всепоглощающего желания, иначе это просто болезнь, которую надо лечить.

То, что очаровывает нас, также ведёт и защищает. Страстная одержимость чем-нибудь, что мы любим – парусами, самолётами, идеями, и неудержимый магический поток прокладывает нам путь вперёд, низводя до нуля значительность правил, здравый смысл и разногласия, перенося нас через глубочайшие ущелья различий во мнениях. Без силы этой любви мы становимся лодками, увязшими в штиле на море беспросветной скуки, а это смертельно...
Ричард Бах.

4. Моя история одержимости.

Моя история одержимости началась с желания доказать, что я тоже могу. Дело в том, что моя сестра, Инга, была примерным ребенком для родителей (она старше меня на шесть лет). В детстве мне ее постоянно ставили в пример. Она прилежно училась, старательно выполняла поручения. На нее всегда можно было положиться.

Я же, был настоящим сорванцом! Если в моей деревне происходило что-нибудь плохое, то очень редко я в этом не был замешан. Что-то похожее было и в школе. По-настоящему я никогда не учился. Учеба давалась мне слишком легко. Я просто выполнял нужный минимум. Был мелким хулиганом-среднячком.

Но всегда, сколько я себя помню, у меня был соревновательный характер. Например, читать я научился далеко до того, как пошел в школу. И где-то в третьем классе лучше читал, чем моя сестра в девятом. Просто потому, что в доме всегда царил соревновательный дух. Ее привил наш папа.

То же было и с шашками и шахматами. Прошло несколько лет с того момента, как меня научили играть в шашки и шахматы, прежде чем я начал постоянно выигрывать у сестры. Не знаю почему, но меня всегда глубоко задевал проигрыш. Это было чем-то личным. Это всегда была мини-катастрофа.

Я ночами не спал – просил сестру в очередной раз со мной поиграть. Для сестры эти игры никогда не были настолько важны. Для меня же – вопрос жизни и смерти. Такая атмосфера у нас создавалась родителями. Отец всегда хвалил того, кто выигрывал и немного подтрунивал над проигравшим.

Как тут у меня проявлялась одержимость? Я в любое время искал возможности поиграть в шашки. В любое. Шашки были всегда под рукой. Часто я носил их в школу. Просил других детей поиграть со мной. И тут, у некоторых детей я смог выигрывать. Значит все не так уж безнадежно! Если я выиграл у других – значит, выиграю и у сестры, а может и у отца. Просто надо побольше тренироваться.

Я играл, когда ел, когда спал (точнее вместо сна), когда шел по улице – я обдумывал ситуацию, в которой проиграл. Я просил всех, кого только мог, чтобы меня научили играть. Страдал и плакал, если много подряд проигрывал. Если получалось партию свести вничью – об этом знали все соседи. Когда же впервые выиграл – не играл два месяца, чтобы подольше почувствовать себя победителем. Я был помешан на шашках...

Мы и сейчас с отцом иногда устраиваем турниры. Тогда ностальгические чувства детской одержимости игрой наплывают и оставляют приятный осадок.

Другой яркий пример одержимости связан с негативной критикой. Обычно негативная критика оказывает на детей разрушающее действие. Но на меня она подействовала как красная тряпка на быка.

Я уже упоминал, что меня постоянно сравнивали с сестрой. Мол, вот она вся такая умница, а я разгильдяй, не хочу учиться и т.д. Для меня эти сравнения не имели никакого значения. Я же знал, что если захочу, то поработаю и смогу обойти сестру. Как в шашках.

И в один прекрасный день мама мне торжественно заявила: "Из меня никогда ничего путного не выйдет!" Свою маму не обвиняю, я ее уже порядком достал. Она проявляла героическое терпение ко мне. Но в этот раз я превзошел все наихудшие ожидания. В школьном годовом табеле оценок я самостоятельно исправил все тройки на пятерки. Чтобы не разочаровывать родителей и быть "почти отличником", как сестра.

Такой успех в учебе насторожил родителей, и они пошли к классному руководителю. Был грандиозный скандал на всю школу. Именно после скандала и долгих нравоучительных бесед со мной мама торжественно объявила, что из меня ничего путного не выйдет. Поскольку я – неук.

Я тогда закончил седьмой класс. У меня оставалось два года, чтобы доказать обратное. Я вспомнил шашки и то, что у меня получилось выигрывать у сестры. Надо просто хорошо поработать и пятерки у меня в кармане.

В тот же день был составлен мини-план. Надо уделить больше времени всем гуманитарным наукам. Так как другие мне давались очень легко. Начал с географии. Попросил отца купить мне большую карту мира, чем его очень удивил. Собрал в библиотеке несколько книг по географии и начался штурм. Была поставлена цель – знать основные параметры всех существующих на то время государств (их было на тот момент 194, если не ошибаюсь): столицы, географическое местоположение, население, основные особенности экономики.

Сказано, сделано. Я работал как угорелый. Все мои друзья как-то сами собой разбежались (кроме одного, с которым я и сейчас очень дружу). Зачем им друг, который все время сидит за книгами.

У меня пропали перемены. Ел я только для того, чтобы снова сесть за книгу. Сестру и отца постоянно просил меня проверять. У меня появились очень красочные и яркие сны – как будто я путешествую разными странами.

Результат не заставил себя ждать. Я не только знал о странах то, что запланировал. Я мог назвать все страны по алфавиту взад и вперед. Также по алфавиту назвать столицы, и тоже взад и вперед.

Был даже такой случай. Я со своим другом опоздал на урок географии. Как только мы вошли в класс – учительница нас тут же без подготовки вызвала к доске. Тема была – Южная Америка. Мой друг провалился. Я рассказывал и показывал на карте так, как футбольный фанатик называет состав своей команды. Когда учительница меня остановила, я просто начал рассказывать обо всех странах по алфавиту. Ей пришлось признать, что меня врасплох не застанешь. Тогда я заработал пятерку.

Что-то похожее происходило и по другим гуманитарным предметам. К концу девятого класса я не только стал круглым отличником, но и одним из лучших в классе. Теперь, с высоты прожитых лет я понимаю, что ведущей причиной такого результата было всеобъемлющее подчинение сознания одной идее – быть отличником.

Потом была еще одержимость. И опять толчком стала негативная критика. Критика очень жестокая, личная и почти оскорбительная. Хотя я за нее благодарен. Если бы не критика, я бы не познал радости победы над собой.

Дело было так. Я окончил неполную среднюю школу (девятый класс). Эта школа считалась одной из самых слабых в районе. И родители решили направить меня в гимназию-интернат. Не для того, чтобы от меня избавиться (имеется ввиду приставка "интернат"), а потому, что в районе это была самая сильная школа.

Достаточно того, что примерно половина первых мест в районных олимпиадах доставалась обычно именно этой гимназии. Все остальные первые места получали другие школы (их было около чуть больше 10-ти). И еще. В гимназии-интернате была шестидневка (в то время как в других школах пятидневка). И еще. Среднее количество уроков-пар было 5-6 (в то время как в других школах 3-4).

Так же гимназия отличалась тем, что в ней преподавали лучшие учителя. Я без преувеличения могу сказать, что практически все учителя были гениями в своих предметах. Ну, например. Учительница зарубежной литературы в любой момент могла просто начать дословно цитировать по памяти любой шедевр литературы. Цитировать по несколько страниц. Было такое чувство, что она просто знает на память все мировые литературные шедевры.

Или еще. Учительница математики умножала цифры любой величины в голове. Только она не называла результат вслух. А записывала его на бумагу, начиная с последней цифры. Я до сих пор так и не понял, как она это делала.

Или еще. Об учителе географии. Подменял он как-то учительницу истории. Заходит в класс и спрашивает, почему мы шумим? Мы ответили, что наш учитель не появился на уроке. Он спросил, какой предмет. Мы ответили, что мировая история. Он спросил, какая тема. Сталинградская битва, – ответили мы. Он закрыл глаза, открыл рот и задумался минуты на три (наверное, для большего эффекта).

И начал рассказывать. Было такое чувство, что он там был. Вообще-то трудно удержать внимание детей подросткового возраста. Но это был не тот случай. Все видели только учителя. Если бы в этот момент разорвалась бомба поблизости – никто бы этого не заметил.

Или учитель физкультуры – мастер спорта по волейболу. Если я не ошибаюсь – чемпион Европы. А мои одноклассники – чемпионы области. Просто потому, что на физкультуре мы

ничем другим не занимались кроме волейбола. Правильнее будет назвать физкультурника тренером по волейболу.

Итак, чтобы попасть в школу, где преподавали гении – надо было сдать экзамены по математике. Я их сдал без проблем.

Но проблемы начались во время учебы. Я был глубоко поражен тем, насколько выше меня по уровню знаний находятся все учащиеся тут дети. Между нами была просто огромная пропасть. Я, один из лучших учеников своей школы, тут был хуже среднестатистического троечника. Даже математику, которую я практически никогда не учил, потому что она давалась мне легко, пришлось атаковать.

Моментом истины стал урок по химии. До этого я знал химию, как гуманитарный предмет. Я не знал, что в химии есть еще задачи. И тут подхожу к учительнице и прошу помочь в какой-то задаче. Она выдает шедевральную фразу: "Если ты даже этого не знаешь, то ко мне вообще не подходи за помощью".

Я впервые в жизни был в панике. Я впервые усомнился в том, что смогу быть среди лучших. Критика сработала. Одержимость включилась.

Меня по-новому увлекла идея быть лучшим. Пришлось снова составить план. Сон отложился в сторону, как совершенно ненужная вещь. Я работал как проклятый. День за днем. Ночь за ночью. Я читал, считал, думал, анализировал... Казалось, этому не будет конца.

Тут впервые у меня начала проявляться способность к концентрации. Даже к некоторой отрешенности. Это имело место только тогда, когда я либо читал, либо занимался другим умственным трудом. Дело в том, что учились мы на самоподготовке после уроков. А когда все вокруг шумели – могла спасти только сильная концентрация и отрешенность. Со временем такая отрешенность мне много раз помогала. Я мог сохранять работоспособность практически при любых условиях. Но все, же предпочитаю тишину.

Особенно я увлекся химией. Там, где я был особенно безнадежен. Я уже указывал, что отстал по химии на несколько лет. Так вот, был интересный момент. На выходные нам дали на домашнее задание, задачу по химии. И очень сложную. Я пучился над ней где-то полдня, но так и не решил. Надумал пойти к своей бывшей учительнице по химии. Может она поможет. Она жила за 4 км от меня. Идти надо было пешком, так как была зима, а дорогу сильно занесло снегом.

Пришел к учительнице, а она посмотрела на задачу, сделала умный вид и сказала, что ничем не может помочь. Такие задачи она не проходила. Я очень обрадовался тому, что вхолостую прошел 4 км и столько же еще раз пройду назад. Поработал самостоятельно еще несколько часов, но так ничего и не вышло.

А потом, во время еды, меня осенило! Я бегом побежал к тетрадке и записал результат. Проверил – все правильно. Все сходится. Ура, задача решена.

Иногда доходило вообще почти до безумия. То, что мне снилась учеба и предметы – это было в порядке вещей. Но однажды родители по-настоящему испугались за меня. Ночью я разбудил всех своим разговором. Я разговаривал сам с собой. Причем называл какие-то цифры, делал подсчеты. Говорил на память какие-то отрывки текстов из книг.

Родители включили свет и пытались со мной поговорить. Но я продолжал талдычить непонятно что. Причем делал это с открытыми глазами, никого не замечая. Меня стали тормозить, чтобы привести в сознание. Но из этого ничего не вышло. Через некоторое время я сам успокоился и уснул. Утром мне все это рассказали, но я ничего не помнил.

Поднялся вопрос о том, чтобы меня перевести в обычную школу, может там мне будет легче. Но я не согласился. Я должен был быть лучшим именно здесь!

В первой учебной четверти хороших результатов я так и не показал. Были у меня в основном четверки и несколько троек. Следующая четверть – несколько четверок, остальные пятерки. Результат значительно выше. Одиннадцатый класс – круглый отличник. Практически все учителя признали, что я смог, я сделал это – стал лучшим среди лучших.

А та самая учительница по химии вообще была в восторге от меня. Дело в том, что я победил в районной олимпиаде по химии. По той самой химии, в которой я был настолько безнадежен, что учительница отказалась мне помогать. Потом я часто слышал, что она много раз ставила меня в пример детям, как парня, который за два года осилил курс химии и стал лучшим. Даже после того, как я закончил гимназию.

Сейчас я с трепетом вспоминаю гимназию-интернат. Там я научился бешеным режимам работы. Там я научился ставить самые амбициозные цели. Там мой мозг работал за пределами возможного. Никогда больше мой мозг не знал таких длительных и мощных нагрузок.

Сейчас иногда бывают напряженные дни, когда надо мобилизовать все умственные способности. Но это лишь дни, а не годы...

Рассматривая все истории своей одержимости, могу вывести две причины ее возникновения в раннем возрасте.

Первая – соревновательный дух, который царил у нас дома. Соревнования всегда поощрялись. Не зависимо от того, был ли это бег, шашки, езда на горных лыжах... вообще все игры рассматривались с позиции – кто победит. Поэтому, если хотите развить у детей настоящую страсть к жизни – поощряйте дома соревновательную среду.

Вторая – моя личная жажда победить. Это качество, наверное, врожденное. Но усилиями воли его можно значительно усилить. Сейчас я уже никого не побеждаю. Только себя. Просто улучшаю свои личные результаты. Так же и вам рекомендую фиксировать результаты в любой области жизни. А потом их улучшать.

Последняя моя одержимость – цель в один миллион долларов. Но это уже история будущего, которая будет написана в режиме онлайн на моем [блоге](#). Только будущее сможет расставить все точки над "I". Хотя, лично я уже знаю точно результат и тихонько себе посмеиваюсь.

*Ах, какой трепет пробегает у
меня по жилам, когда пальцы
наши соприкасаются невзначай
или нога моя под столом
встретит её ножку! Я
отшатываюсь, как от огня, но
тайная сила влечёт меня
обратно – и голова идёт кругом!*
Иоганн Вольфганг Гете.

5. Одержимость – это добро или зло?

Так все-таки, одержимость – это плохо или хорошо?

На сегодняшний день одержимость навязывается нам как абсолютное зло. На тематику одержимости дьяволом написано тысячи книг, снято десятки фильмов. Это не могло не повлиять на восприятие людей. Одержимость, в основном, воспринимается как абсолютное зло.

А еще, снято много фильмов об одержимых злых гениях, которые хотят уничтожить мир. Жалко, что наше сознание формируют такие фильмы.

Думаю, что ситуация была бы намного лучше с одержимостью, если был бы отдельный обязательный предмет по выдающимся личностям, которые творили историю. Не зависимо от того, в какой области человеческой деятельности они действовали. Все без исключения они были одержимы конкретной идеей. Одержимость этих людей была определяющей чертой.

Трудно признать, что одержимый Исаак Ньютон был воплощением зла. Или Альберт Эйнштейн, или Михаил Ломоносов.

Вопрос опять упирается в понимание термина "одержимость". В этой книге речь идет о конкретном явлении, которому присущи конструктивность, созидательность, отсутствие конфликта с моральными принципами и правами человека, способностью вдохновлять человека. Если одержимость отвечает этим конкретным критериям – она является добром.

А еще, одержимость может сослужить человеку хорошую службу. Например, она может стать сильнейшим мотиватором, помогать концентрироваться, сделает из Вас более привлекательную личность, побороть Ваши страхи... Как после этого повернется язык назвать одержимость злом?

А теперь об этой службе более конкретно.

Ты никогда не состаришься для скалолазания, если ты этим одержим.

Герой Сильвестра Сталоне в фильме "Скалолаз".

6. Чего общего между гениальными личностями?

У человечества всегда были вечные вопросы. Это вопросы, которые волновали людей спокон веков. Независимо от времени, расы, вероисповедования, национальности. Это вопросы мироздания, жизни после смерти, веры в Бога или богов, вопросы о том, что было раньше: курица или яйцо? А также вопросы причин личностного успеха. Этот вопрос задавался по-разному: почему одни удачливее других? почему звезды помогают только определенным людям? за что одним такое счастье? как выдающиеся люди добиваются успеха? Как бы этот вопрос не звучал, суть его сводилась к следующему: почему в одних получается лучше, чем у других?

На эту тему написано несметное количество книг. В этой области я вряд ли открою что-нибудь фундаментальное. Среди причин и основ успеха назывались: упорство, умение обучаться новому, способность принимать решение, быстрота реакции, наблюдательность, коммуникабельность, знания, умение планировать, последовательность, высокая самооценка, любовь к делу, которым человек занимается. Мной эта любовь была вознесена в ранг одержимости, как наивысшей степени увлеченности.

Одержимость людей большой идеей приводила к исключительно выдающимся результатам. В доказательство этому хочу привести конкретные биографические примеры гениальных личностей, результаты деятельности которых выходят далеко за рамки одной страны, континента. Их успехам рукоплескала вся планета. Они размышляют над такими материями, которых мы не в состоянии даже уловить. И это заставляет нас трепетать.

Итак, вот эти гениальные личности:

- Наполеон Бонапарт,
- Уоррен Баффет,
- Билл Гейтс,
- Альберт Эйнштейн,
- Вольфганг Амадей Моцарт,
- Пабло Пикассо.

Почему именно эти гении? Выбор был субъективным, поэтому не судите очень строго. Но я все-таки отвечу. Во-первых, об этих личностях я наиболее осведомлен. Во-вторых, мало кто усомнится в гениальности этих людей и грандиозных результатах их свершений.

И еще один вопрос, на который я обязан дать ответ. Что дает мне право так уверенно говорить о фактах из биографии названных людей? Есть ли у меня достаточные знания для анализа и выводов?

Отвечаю. Эдвард Радзинский, Хилэр Беллок, Дюма Александр, Луи-Жозеф Маршан, Нечаев Сергей, Фредерик Массон, Лашук Анри, Соколов Олег, Арутюн Амирханян, Артур Конан-Дойль. Это только некоторые из авторов-биографов, работы которых я прочитал. И книги этих авторов касаются только одного гения – Наполеона Бонапарта. Я часто ловил себя на мысли, что очень внимательно слушаю, когда кто-то заводит беседу об этом великом французе. Но обычно ничего нового не узнавал.

Были также другие книги о Наполеоне и других вышеназванных гениях. Десятки, сотни книг, статей, очерков. Думаю я с достоинством смог ответить на последний вопрос.

И еще одно. Не надо быть глубоким исследователем биографий, чтобы проверить данные, указанные ниже. Я старался выбирать, то, что являлось очевидным, то, что было на поверхности.

Итак, Наполеон Бонапарт, в студию!

Весной 1821 года во всей Европе прошли многочисленные протесты, которые сопровождались массовыми демонстрациями и даже массовыми... самоубийствами. Одна часть Европы вздохнула с облегчением, другая – впала в массовую жалобную истерию. Какое событие могло так потрясти Европу (и не только Европу, но и весь мир)?

... Это смерть Наполеона Бонапарта. А как так могло быть, чтобы смерть одного человека так повлияла на миллионы людей? Все просто. В Наполеоновское время он единственный свободно дышал полной грудью. Все остальные пытались выхватить кусочек воздуха из его легких.

Он создал величайшую империю всех времен и народов. Он одержал около 60 военных побед. Под его руководством был создан самый прогрессивный гражданский и уголовный кодекс (которым и поныне пользуется практически вся континентальная Европа и не только).

Теперь мы вместе немного больше знаем об этом фантастическом человеке. В каждом из вышеперечисленных фактов из жизни прослеживается нечеловеческая жажда славы. Прислушайтесь внимательно к этим фактам, и Вы услышите тихий голос одержимости человека славой.

Это Вас не убедило? Пойдем дальше. После смерти, когда тело Наполеона обмывали, люди были поражены количеством шрамов на его теле. На ногах, на руках, на других частях. Практически никто и никогда не должен был знать о его ранах, о его боли. Потому что он создавал миф о сверхчеловеке. Одержимость подсказывала ему терпеть и подавлять боль. И он терпел. И он верил в свою звезду. И люди верили.

2 декабря 1804 года в Соборе Парижской Богоматери Наполеон был коронован. Это действие превратилось в показное шоу, этакий фарс, насмешка Наполеона над всем миром, демонстрация абсолютной власти. Дело в том, что во все времена Европейские монархи короновались в мировой католической столице – Риме. А Наполеон "попросил" папу приехать к себе домой. Такой жест можно объяснить только жаждой славы. Одержимостью славой.

Небольшое досье на Уоррена Баффета.

Загадка для досуга. Кто от начала 90-х годов и по сей день является постоянным сидельцем первой тройки FORBS по личному состоянию? Правильно! Билл Гейтс. Но не полностью. В начале 90-х несколько лет подряд он менялся местом с Уорреном Баффетом.

На 2010 год его личное состояние составляло 47 миллиардов долларов. Акции его компании продаются по неслыханной для фондового рынка цене – около 100 тысяч долларов за акцию (за свою стоимость отмечены в Книге рекордов Гиннеса). Уоррен Баффет единственный среди живых и мертвых, кто в период более 50 лет показывал лучший результат, чем рынок акций вообще.

Если бы Вы вложили в 1965 году 10 000 долларов в акции компании Berkshire Hathaway (Баффет является ее директором и основным владельцем), то к 1991 году у Вас было бы уже 51 миллион долларов. Даа, неплохо.

В 2010 году Уоррен Баффет более 75% своего состояния отдал на благотворительность, что составило около 35 миллиардов долларов США. Это был самый щедрый акт благотворительности в истории человечества. Опять неплохо для очень экономного или даже скупого человека, как его часто называют.

Ну что, поиграем еще мускулами интеллекта Уоррена Баффета? Он единственный среди несуществующего эксклюзивного клуба миллиардеров, который в 2001 году (год террористических атак на США) приумножил свой капитал (где-то на три млрд. долларов). Например, тот же Билл Гейтс потерял около 11 миллиардов.

В 12 лет он твердо решил стать миллиардером. В 14 лет маленький Уоррен на сэкономленные деньги купил 40 акров земли и сдал ее в аренду местному фермеру. Купил поломанные игровые автоматы, починил их и запустил в работу. Его доход достиг 150 долларов в неделю!

Ну как, впечатляет? А вот если присмотреться с микроскопом к биографии этого гения, можно увидеть происки одержимости... своим собственным ЭГО. Он невероятно эксцентричен, любит высказываться своими собственными крылатыми фразами, что дополнительно поднимает ему рейтинг в его собственных глазах. Ему совершенно наплевать на то, что о нем говорят другие. Его интересует только самая выдающаяся личность всех времен – ОН САМ.

А теперь больше конкретики.

В свое время Уоррен Баффет на светских вечеринках очень любил дурачить гостей игрой, которую сам и придумал. Предлагал сыграть в кости, точки, на гранях которых, располагались особым образом. Гости неизменно проигрывали. Это доставляло море удовольствия Уоррену. Слышите тонкий намек на одержимость своим превосходством над другими?

«Раскусил» его Билл Гейтс. Когда Баффет предложил ему сыграть, он согласился, но лишь при условии, что начинает игру противник. Гейтс понял, что по теории вероятности, кости гарантируют поражение начинающему первым. Это, вероятно, и вызвало особое уважение Баффета. Так и началась дружба этих гениев современности.

Вы наверняка сможете найти в викицитатнике знаменитую фразу Уоррена "Если Вы такие умные, тогда почему я такой богатый?". Что обозначает этот вопрос-фраза? Разве ее автор хотел указать на бедность этих "умников"? Совсем нет. Он лишний раз подчеркнул свое собственное превосходство. Свой исключительный ум. И сделал это очень тонко.

Или еще одна фраза, которую часто цитируют: "Я на самом деле ношу дорогие костюмы, они просто на мне выглядят дешево". Еще один способ намекнуть на свою исключительность. Мол, посмотрите, мой разум стоит миллиарды долларов. А мой костюм – это ничего не стоящая рюшечка.

Я думаю, что Баффет по-настоящему с упоением читал о себе только однажды – статью журнала Форчун в 70-х годах. Тогда этот авторитетный финансовый журнал написал, что Уоррен стал "Богаче самого Бога". Это очень польстило его самолюбию, а планка самооценки, вероятно, поднялась на еще большие высоты.

Билл Гейтс богатейший человек на планете.

"Битву с сыном Вы проиграете. Поэтому я советую вам приноровиться к нему. Даже физические наказания здесь не помогут. Конкурировать с ним бессмысленно и безнадежно." Так говорил о пятилетнем Билле психиатр после нескольких сеансов. После того, как он порядком надоел родителям своими выходками.

Представление достижений этого компьютерного гения будет лишним. Скажу лишь, что уже два десятилетия он находится на вершине списка Форбс по личному состоянию. Его одержимость – компьютеры и программное обеспечение.

У него много увлечений. Он любит читать (как-то Билл сам признался, что вряд ли есть человек на свете, который может больше знать о Наполеоне Бонапарте, чем он сам), любит побеждать (все знают его жестокую манеру ведения бизнеса – "Боссом является всегда он"). Но страстью его жизни являются компьютерные программы.

Как только в его школе появились первые компьютеры, Билл первым начал изучать их работу. Доходило до того, что его нельзя было оторвать от компьютера. Родители серьезно начали переживать за вменяемость сына, и запретили ему на год работать с компьютерами.

Компьютер на каждом столе и в каждый дом! Вот такими категориями мыслил юный Гейтс. Он страстно желал навязать миру свою одержимость вычислительными машинами. Дальше эта фраза стала слоганом Microsoft.

Дез Дирлав в своей книге "Бизнес-путь: Билл Гейтс. 10 секретов, богатейшего в мире бизнес-лидера" пишет: "Блестящий ученик, в отличие от большинства одаренных детей Гейтс превосходил всех во всем, чем бы он не занимался. Его страсть к победе проявилась еще с ранних лет. В Лэйксайде, самом элитном частном училище Сиэтла, привлекающем самых способных детей западного побережья Америки, его любовь к математике превратилась в одержимость компьютерами." Пишет примерно о том же, о чем пишу и я.

Средний рабочий день главного компьютерного магната составляет 16 часов. Без выходных. Отпуск обычно не превышает трех дней. Билл сам признает, что отпуск – это проявление слабости. А еще он вспоминает, что в далекой юности они вместе с Полом Алленом "сажаясь за свои терминалы, буквально превращались в маньяков". Что это – трудоголизм, страх быть

вторым, желание показать хороший пример сотрудникам, привычка? Нет, нет. Все это абсолютная одержимость. Дело в том, что без компьютеров жизнь для Билла не имеет смысла.

Альберт Эйнштейн – одержимый ученый.

Это имя обычно вызывает в сознании образ гениального и немного странноватого ученого. Именно так все и было. Это человек, который даже сам того сознательно не желая, создал беспрецедентный, ранее не виданный, абсолютно невообразимый и шокирующий образ гения ученого.

Его научные поиски повлияли практически на все области физики и астрономии, определили ряд открытий в неизвестных до этого времени направлениях науки. Эйнштейна связывают с открытиями в ядерной физике, атомной энергетике. Он был лауреатом Нобелевской премии. Вряд ли какой-нибудь ученый имел столько научных наград, премий и медалей. Их было так много, что иногда об этих наградах он узнавал из газет. Ему предлагали стать президентом Израиля. Недаром же эго бронзовая фигура стоит недалеко от входа в Национальную академию наук США. Эйнштейн при жизни стал эталоном высочайшего научного интеллекта, образом выдающегося гения.

А еще он был одержим... Одержим научным поиском фундаментальных законов природы. Не верите? Цитирую одного исследователя гениев, Валентина Бадрака: "Кажется, в этот период, когда идея Эйнштейна еще не была до конца сформирована, он уже начал демонстрировать свою удивительную одержимость, порой граничащую с абсурдной. Хотя на самом деле для появления ученого такого калибра подобная степень одержимости не только абсолютно нормальна, но и необходима."

Для большей убедительности сказанного могу привести пару фактов о работоспособности выдающегося ученого. Указанная ниже работоспособность не может быть обоснована ничем другим, кроме одержимости.

Неутомимый и до боли настойчивый Эйнштейн мог работать над научными открытиями где угодно, как угодно и сколько угодно. Например, он делал заметки, катаясь на парусной яхте, между моментами, когда он был свободен от управления. Или останавливался посреди улицы, невзирая на прохожих или автомобили, чтобы записать заметки. Или во время прогулок с маленьким сыном с коляской. Или попробуйте представить себе такую картину: ночь, холодная зима, метель, снег и электрический фонарь. Возле фонаря стоит молодой человек с клочком бумаги и что-то судорожно записывает, не смотря на налипающий снег. Это все факты, собранные от разных биографов жизни Эйнштейна.

Вторая жена, Эльза, рассказывала, что Альберт мог по несколько дней не выходить из комнаты, делая свои расчеты. А еду просил оставлять возле двери на подносе. Вряд ли что-то еще, кроме как маниакальной одержимости может так двигать человеком.

Единственные и абсолютно доминирующие в сознании Эйнштейна были мысли о все новых и новых теоретических исследованиях. Не имели особого значения даже такие высшие ценности как жена, семья, дети... Как-то младший сын страдал из-за безответной любви к женщине. Гений не нашел ничего другого, кроме как ответить: "женщины являются восхитительной необходимостью, но было бы роковой ошибкой делать из них предмет

своей главной заботы". Такой ответ может дать только человек, влюбленный исключительно в свою миссию. Для Эйнштейна миссией было постоянное решение загадок вселенной.

Со временем гений полностью отказался от забот о собственных детях (кроме финансовой). Даже после того, как тот самый меньший сын попал в больницу для душевнобольных, Эйнштейн с ним ни разу не виделся. Скорее из-за нежелания тратить свое время, нежели из-за отсутствия любви к сыну.

Кстати, единственное, чего боялся этот выдающийся человек – НЕ УСПЕТЬ. Он боялся, что не сможет выдать человечеству всю информацию, не все задачи решит. Иногда он об этом говорил.

Вольфганг Амадей Моцарт – одержимый музыкой.

Лишнюю браваду и описывание достижений Моцарта считаю ненужным делом. Напомню лишь, что на музыкальном инструменте он начал играть в три года. О нотах он узнал гораздо раньше, чем о буквах.

Любовь сына к музыке сумели привить родители. Это тот редкий случай, когда родители не навязали сыну музыку, а даровали ее самозабвенной и бесконечной любовью. А сама любовь сына к музыке стала не просто любовью, а единственным увлечением, смыслом жизни, страстью, одержимостью.

Эту одержимость можно очень легко проследить в умении Вольфганга сосредоточиться. Дэвид Вайс, один из многих биографов Моцарта, наводит интересный эпизод. Находясь в Сикстинской капелле и слушая сакраментальное песнопение "Мизерере", Вольфганг задался целью запомнить на слух все произведение. Он был так сосредоточен, что не обращал никакого внимания ни на росписи Микеланджело, ни на помпезные декорации, ни на окружающих. Конечно, он запомнил все произведение, чем наповал сразил духовных особ.

Умение сосредотачиваться было просто фантастическим. Это стало неотъемлемой частью стиля Моцарта. Назывались самые "неподходящие" способы творения музыки. Вольфганг писал в дороге, во время короткого отдыха между переездами, между перерывами концертов. Он творил всегда! При этом опровергал общее мнение о том, что для творения нужны короткие яркие вспышки вдохновения. Ему вдохновения не надо было – у него была одержимость.

Описывается такой случай. Когда Вольфгангу было пять лет, отец дает ему выполнить в ученической тетради задание по "Сольфеджио". Через два часа отец Леопольд входит в комнату и видит, что сын отвлекся от занятий и что-то быстро-быстро пишет. "Что ты делаешь?", – строго спросил отец. Ответа не последовало. Пришлось несколько раз окликнуть сына, чтобы он отвлекся. Кстати, в этот момент маленький Вольфганг сочинял концерт невероятной красоты и сложности. Это подтвердил придворный скрипач.

Уместно будет сказать, что эта одержимость могла частично передаться от отца. Только у отца была одержимость гениальностью своего сына. Он занимался с сыном по 12-14 часов в сутки. При этом не щадил ни сына, ни себя.

Пабло Пикассо – одержимый художник

Пикассо единодушно признан самым продуктивным художником всех времен. За свою жизнь он создал более 80 тыс. работ. Что означает 2,7 художественных работ каждый Божий день без выходных и отпусков на протяжении всей сознательной жизни – 82 года (если учесть, что он начал рисовать в 10 лет и закончил в день смерти). Ничто кроме маниакальной одержимости не может объяснить такую фантастичную преданность искусству. Разум Пикассо полностью и безоговорочно был подчинен творчеству. Каждая его клетка дышала картинами.

Если бы рисование было его хобби – он был бы очередным посредственным уличным художником. А, поскольку рисование поглотило все сознание художника, все его время, все мысли, действия, то он стал ПИКАССО. Он блестяще воплотил в жизнь образ гениального сверхэксцентричного художника. Пабло Пикассо был назван не только величайшим художником столетия, но и человеком, имевшем едва ли не самое большое влияние на своих современников.

Дьявольская одержимость творчеством породила два интересных качества Пикассо: запредельную работоспособность и фантастическое самомнение.

Что касается работоспособности. Один из фактов уже назывался – 2,7 картины в день. Но как же это происходило? Очень просто. Пабло покупал дом, желательно подальше от суеты. Въезжал в него и начинал круглосуточно рисовать. Круглосуточно. Рисовал, упаковывал картины в целлофан и складывал штабелями. После того как весь дом был буквально до потолка заполнен картинами – он его закрывал и покупал новый. Дальше рисовал, штабелировал и закрывал... Этот процесс закончился только со смертью художника.

Французским властям после смерти гения понадобилось несколько лет только на то, чтобы посчитать картины и примерно оценить их. По самым скромным подсчетам цифра в долларах вышла десятизначной! Это был единственный случай, когда Франция взяла налог на наследство картинами.

Было даже так, что Пабло ходил полуголодным. Но рисовать не переставал. Он кормился и упивался своими собственными картинами. Выдавал по несколько картин в день. Правда, до глубокой старости ему не приходилось ходить голодным. После сорока лет его доход составил полтора миллиона франков.

Он работал фанатично и самозабвенно. Под руками всегда был десяток неоконченных полотен. Не проходило и дня, чтобы художник не уделил несколько часов искусству. Попробуйте представить стандартный рабочий день Пабло. С утра он страдал приступами меланхолии и беспокойства. Причем исключительно в интересах самого искусства. К середине дня настроение поднималось по мере того, как мастер начинал думать об искусстве. Мастер прятался от мира с кистью в руках и до глубокой ночи творил практически до бессознательного состояния. И так каждый день. Чувствуете, как сильно пропитаны одержимостью к искусству все клетки художника?

Теперь что касается его самомнения. Планка самооценки Пабло Пикассо была так высока, что с земли ее просто не было видно. Он считал себя если не мессией, то абсолютным новатором.

Очень характеризует его отношение к себе его же воспоминание о матери: "В детстве мать говорила мне: "Если изберешь путь солдата, быть тебе генералом. Если захочешь быть монахом, то станешь Папой." Вместо этого я избрал путь художника и стал Пикассо."

Описывается также такой случай. Однажды Пабло подарил родителям свой автопортрет. Снизу была подпись "Король". Вот так, нескромно.

Еще один способ выразить свое самомнение – продавать картины исключительно дорого. Что автор и делал с успехом. Он сам взял на себя функции маркетинга: создал образ маниакального, одержимого и сумасшедшего гения художника. Это очень подогрело интерес к нему и его картинам. Даже отрицательная реклама действовала ему на руку. Пикассо готов был спалить картины, нежели отдавать их дешево. Он знал, что за пределами высокая цена на картины станет лучшим стимулом к распространению славы. Это лишний раз подогрело его самооценку гения. Что в свою очередь еще больше разжигало его маниакальное и страстное желание творить.

Как видно, среди титанических личностей трудно отыскать неодолимых. Эта одержимость порождается глубоким недовольством собой. А недовольство создает громадный вакуум личности, который можно заполнить только какой-нибудь идеей. И если такая идея попадает в сознание человека – появляются гении.

Одержимость вряд ли можно чем-нибудь объяснить. Но признаки ее можно увидеть: человек готов безропотно обречь близких на лишения, одержимый создает себе образ гения и следует ему, работоспособность этих людей далеко за пределами возможного.

Одержимость выступает также в роли внутреннего стержня, который наполняет жизнь смыслом, и толкает к вечным поискам нового.

Проблема общества в том, что оно постоянно порождает людей без внутренних стремлений, желаний. Обществу легче, когда все одинаковые. Есть стереотипы и нормы, нарушение которых ведет к сильному противодействию со стороны общества. Но если приходит человек одержимый, то ему совершенно наплевать на устои общества. У него есть идея и эту идею должно принять общество – он сам не уступит. Сначала появляется недовольство толпы. Потом тишина, отдаленное наблюдение, что из этого выйдет. А потом рукоплескание. Меняется само общество. Идея одержимого остается неизменной.

*Не следуйте за вашими
мечтами, преследуйте их!*
Ричард Дамб

7. Одержимость, как сильнейший мотиватор.

Есть очень важная черта исключительных лидеров – мотивация. Они всегда готовы к новым свершениям. У них нет страха перед новыми начинаниями. Они берутся за новую работу с большой радостью. Мотивация у них выступает своего рода движущей силой. У разных лидеров мотивация разная. Одних влечет внешняя мотивация: возможность большего достичь, блеск успеха, деньги, признание.

Но обычно наиболее стойкой является внутренняя мотивация. Это те побуждения, которые направлены на саму личность. Они не имеют ничего общего с окружающим социумом. Это может быть мечта, желание творчества, самоутверждение, любопытство, личностный рост.

Но есть внутренний мотиватор, который отличается от всех других своим постоянством и долговечностью. Это – одержимость. Все дело в том, что одержимость относится к психическим состояниям. То есть, это свойство психики человека, которое отличается постоянством и устойчивостью.

Итак, дамы и господа! Вечный двигатель существует. Это одержимость. Стоит вам его однажды завести и у Вас никогда не возникнут вопросы типа: "Почему я должен это делать?"

Еще одно свойство одержимости как мотиватора – пренебрегать разными неудобствами. Человек, одержимый идеей, рассматривает неудобства и разного рода лишения как сущие мелочи. Это связано с тем, что сила мотивации у одержимого идеей человека очень сильна. Она перевешивает любые преграды.

Попробуйте понаблюдать за зимними рыбаками. Для них не имеет значения, какой мороз стоит на улице: минус 10 или минус 40. Практически любой холод ставится на весы, где с другой стороны одержимость самой рыбалкой. Обычно одержимость перевешивает.

Или понаблюдайте за тренировками Олимпийских чемпионов. С самого детства они тренируются как безумные. По 6-10 часов в сутки. У этих детей нет обычных игр. Они не ходят на обычные прогулки с родителями. Они лишены обычного общения с другими детьми, не считая таких же спортсменов. Одержимость победой полностью поглотила их сознание.

Еще одна мелочь, связанная с одержимостью как мотиватором. Если у человека появляется любимое дело, которое перерастает в страсть и потом в одержимость, то невозможность заниматься этим делом рассматривается как огромное препятствие, и это очень огорчает. Человек поневоле ищет новые пути заниматься любимым делом.

Внутренняя мотивация очень четко определяет приоритеты человека. Так и одержимость. Этот мощнейший мотиватор четко и ясно выставляет жизненные приоритеты. Сразу становится понятно, что в жизни для тебя главное. Причем приоритеты рассматриваются не сиюминутные, а длиною в жизнь. Фактически, одержимость убирает в жизни лишнюю шелуху и делает человека невероятно продуктивным.

А еще одержимость невозможное делает возможным. Страстно желающий чего-нибудь человек вселяет в себя такую веру, убить которую практически ничем невозможно. Эта вера в себя возносит человека на недостижимые высоты. Одержимый начинает искать пути вместо отговорок. И будет их искать до тех пор, пока не найдет.

Ненасытность – еще одно свойство одержимого. Одержимость порождает такой вакуум желаний, какой победить практически невозможно. И ненасытность может стать положительным качеством, когда речь идет о выдающихся свершениях. Когда надо делать много повторяющейся, однообразной работы. Ненасытность и огромное желание даст возможность выйти победителем.

Одержимость – это огонь, пылающий внутри, это высшая форма эмоции, это сила огромной мощи. Это всепоглощающая сила. И если однажды Вам удастся разжечь этот огонь – он никогда не погаснет. С этого момента Ваша жизнь превратится в шедевр.

*Вдохновение – это молния, которая
блещет не для всех.*

Поль Декурсель

8. Степени одержимости.

Практически у каждого человека есть свое любимое занятие. Это такое дело, которым он мог бы заниматься долго без особого напряжения. И если человек сможет найти способ зарабатывать деньги, занимаясь любимым делом, и сможет развить свою любовь к делу до уровня всепоглощающего желания и одержимости, он достигнет небывалых высот.

Сейчас расскажу о своих наблюдениях по поводу силы одержимости или о разных степенях одержимости.

Увлеченность. Это первая степень и самая слабая. Основные ее признаки: человеку нравится определенная работа, или занятие, но он легко переносит невозможность ею заняться. Например, любитель рыбалки. Не профессионал, а именно любитель. Ему нравится это тихое и спокойное занятие. Иногда он ходит на рыбалку и отдыхает. Но он легко переносит отсутствие возможности порыбачить. Причины могут быть разные: отсутствие времени, возможностей и т. д.

Любовь. Это вторая по силе степень одержимости, так называемая одержимость мыслями. Большая часть мыслей "влюбленного" поглощена любимым делом. Человек практически постоянно думает о нем. Часто занимается им. Но также часто повседневные рутинные дела забирают у него возможность полностью заняться любимым делом. "Влюбленному" чего-то не хватает, чтобы полностью ему отдаться. Здравый смысл и разум берут верх, и человек занимается не тем, что ему нравится, а тем, чем надо – просто чтобы не высовываться.

Страсть. Это любовь действием. Практически все мысли и действия человека заняты объектом обожания. У человека, пылающего страстью к любимому делу, начинаются физические симптомы, если он им не занимается. Этакая ломка, как у наркомана. Попробуйте понаблюдать за страстными охотниками. Как они рассказывают о разных случаях на охоте. При этом как у них блестят глаза. Если такой человек не может долго ходить на охоту, то дома обычно начинаются скандалы. Жизнь превращается в ад. Такой человек может и сам не понимать, почему так происходит. А это ломка за порцией страсти...

Одержимость. Это высшая степень увлеченности делом человека. От страсти она отличается двумя чертами.

Первая – одержимость обычно долгосрочна. Если страсть характеризуется быстротечностью или периодичностью, то одержимость всегда одинаково сильна. Если одержимость – то это на всю жизнь. Человек, подвержен одержимости, никогда не поддается унынию. Ему никогда не надоедают простые и нудные действия, которые хоть на шаг приведут его к объекту обожания.

Вторая черта – одержимость перевешивает все. Абсолютно все. Если взять весы и положить на одну сторону одержимость, а на другую разные жизненные ценности: семья, дом, деньги, уют, то одержимость всегда перевешивает. Как бы это цинично не звучало. Одержимость – это удел гениев, а не хороших людей. Все их мысли и действия подчинены

одному делу, которым человек одержим. При этом фокус на деле максимальный. Другие дела и проблемы принимаются только как помехи.

За вами выбор: или иногда баловать себя любимым делом и получать посредственные результаты, или стать одержимым и парить на недостижимой высоте, где в одиночестве летают орлы.

Есть еще срединные варианты: любовь, страсть. Слава Богу, у нас как всегда есть Его Величество ВЫБОР...

Трудно сказать, на что способен человек, одержимый страстью. Страсть не подчиняется логике. Автор неизвестен.

9. Одержимость, как привлекательная черта выдающегося лидера.

19 июня 2011 года я записал в своем дневнике интереснейшее наблюдение. Дело в том, что третье воскресенье июня – это день медработника в Украине. А так как моя жена бывшая медсестра, то у меня была возможность вместе с ней пойти на пикник с ее бывшим коллективом.

И я пошел по одной причине – там должен был присутствовать бывший главный врач отделения, в котором моя жена работала. Теперь представьте себе пикантность ситуации: все отделение празднует день медработника, без действующего главного врача. Вместо него – бывший главный врач.

Именно из-за присутствия этого человека мне хотелось пойти на праздник. Дело в том, что я несколько раз слышал, насколько хорош был прежний шеф на работе. О новом шефе вообще никто не говорил. А вот о старом... Даже не смотря на то, что он уже несколько лет не работал, о нем все говорили с уважением, трепетом. И мне было очень интересно понаблюдать за таким шефом. Хотелось ответить на вопрос, что делает этого шефа исключительным?

Итак, встреча произошла. Я начал внимательно наблюдать за этим человеком. За его словами, действиями. Сразу хочу сказать, что встреча медсестер своего бывшего врача-пенсионера проходила очень бурно. Все его дружески и радостно обнимали и целовали.

Некоторое время ничего особенного не происходило. Были простые банальности типа: "привет, как дела. Хорошо". Но потом изюминка шефа раскрылась. Он начал расспрашивать каждую девушку о ее жизни. Причем он помнил все детали из жизни девушек. Вопросы были очень личными: "Как там твоя кошка Лиза", или "Ну как там твой сын Олег" и т. д.

При этом он проявлял такой интерес к ответам и девушкам, что создавалось впечатление, что перед ним родные дети. И их судьба для него важнее его собственной. Он был настолько искренен в своем интересе к людям, что это вызывало сильнейшее уважение. Он все помнил! Он ничего не забыл. Ему все еще так же нравилось общаться с людьми.

Этот человек был удивительным слушателем. Очень внимательным. И все. Во всех остальных смыслах он ничем не выделялся. Ему было достаточно развить в себе неподдельный интерес к людям, для того чтобы стать выдающимся начальником. Таким начальником, которого даже по происшествии многих лет вспоминают подчиненные с уважением и любовью.

Он знал как подобрать ключик к сердцу любого человека. Даже когда он начал со мной общаться появилось теплое чувство, как будто мы уже давно знакомы. Этот человек был одержим человеческими отношениями. И эта одержимость дала возможность ему подняться как начальнику на небывалую высоту. Он был не начальником. Он никогда не командовал. Но его всегда слушали и делали то, что он говорил. Он был и есть выдающимся лидером.

Такая внимательность к людям чуть было не развила во мне комплекс неполноценности. Мне надо было все обдумать. Я пришел домой и описал в дневнике эту ситуацию. Было поставлено задание: быть чуточку внимательнее к людям, чуточку искреннее, чуть больше СЛЫШАТЬ, а не просто слушать.

Я Вас, наверное, не убедил своим личным наблюдением. Ну что ж, вот Вам самый крутой корпоративный босс – Джек Уэлч.

Несколько фактов из жизни этого человека, которым может позавидовать любой руководитель любой компании:

1. Никто из корпоративных лидеров не вызывал вокруг своей персоны больше шумихи и ажиотажа ни до Джека ни после (в 2001 году он ушел в отставку).
2. Он возглавил General Electric – символ американской мощи – в 45 лет, став самым молодым среди ее руководителей за всю столетнюю историю.
3. Возглавлял десятки разнообразных рейтингов среди администраторов компаний (например, Thinkers 50 – лучший генеральный директор).
4. С 31 марта 1981 по ноябрь 1999 года цена акции General Electric выросла с 4-х долларов до 135-ти. То есть увеличилась на 3200 процентов! Средний годовой прирост акций составил 27% (это даже лучше, чем средний рост акций компании оракула Уоррена Баффета Berkshire Hathaway). Если бы Вы купили акции компании General Electric в марте 1981 года на сумму 10 000 долларов, то к концу 1999 года у Вас была бы сумма 640 тыс. долларов.
5. Продажи компании выросли с 27 млрд. долларов США до 173 млрд. долларов. Чистая прибыль компании составила 10,7 млрд. (по сравнению с 1981 годом – 1,4 млрд.).
6. В 1999 году компания General Electric была второй по прибыльности компанией в мире.
7. Стоимость компании стала в 30 раз больше за годы его правления и составила – 480 млрд. долларов!

Ну что ж, цифры и другие факты говорят сами за себя. В любом случае, Джек Уэлч остается одним из самых выдающихся лидеров корпоративного мира XX века.

Кстати, он тоже был одержим в своей работе. Одержим войной с бюрократией. Джек называл бюрократию страшной гидрой, с которой надо бороться всегда, потому что отрубив ей голову в одном месте, она тут же вылезает в другом.

Стюарт Крейнер, один из биографов Джека, указывал: "победа над бюрократией стала настоящим наваждением Уэлча и GE (короткое название компании – прим. автора). Много раз он провозглашал лозунг: «Бороться с бюрократией, уничтожить иерархию». Фактически, к этой мысли он возвращался в каждом своем интервью."

Да что там говорить. В 2007 году вышла книга Билла Лейна, спичрайтера Джека, которая называется... ну Вы уже, наверное, догадались "Одержимость". В ней описывается, что одержимость Уэлча была стилем жизни, смыслом жизни.

Говорить о том, кто такой Стив Джобс бессмысленно. В последнее время о нем тоже много говорят. Мало кто не согласится с тем, что Стив был великим лидером цифрового века. В 2006 году Уолтер Айзексон согласился написать о нем биографию (кстати, Айзексон на тот

момент презентовал биографию другого одержимого – Альберта Эйнштейна). Уолтер написал. Книга сразу же стала бестселлером.

Рекомендую всем этот шедевр. Только шедевр больше созданный Джобсом, а не Айзексоном. Практически вся книга пропитана маниакальной одержимостью Джобса. А русское издание журнала Форбс назвала книгу "историей одержимости".

Можно еще долго перечислять выдающихся лидеров и подтверждать их одержимость какой-то идеей. Но считаю это бессмысленным. Вы можете просто вернуться к 6 разделу "Чего общего между гениальными личностями?" и там найдете много подтверждений.

Всю предыдущую браваду я вел к тому, что одержимость является практически обязательной чертой исключительного лидера. Основана эта исключительность не только на одной одержимости. Цельный выдающийся лидер – это мозаика личных качеств. А одержимость – это небольшая, но необходимая частичка. Это как дополнительная яркость, большой контраст.

Объясню свою позицию в разрезе социальной психологии. Люди делятся на две категории: ведущие и ведомые. Ведомые всегда нуждаются в сильной, решительной личности. Точно также как и для сильной личности нужны почитатели. Первым нужен покой и иллюзия защищенности. Другим – способ самовыражения.

Но для того, чтобы ведомые признали ведущего, у него должно быть видение куда идти. И тут под рукой одержимость. У одержимого человека всегда ясная и четкая цель. Он одержим конкретной идеей, которая может увлечь других. Именно это и увлекает ведомых. Именно так личная цель лидера стает общей целью какой-нибудь группы людей.

Вот и вырисовывается первая черта лидера, которая увлекает – четкое представление направления, видение. Именно одержимость определяет куда идти. Идея, которой человек одержим, и есть маяком.

Существует еще одна черта лидера, которая влечет людей, как огонь бабочку – это смелость. Очень немногих людей можно назвать по-настоящему смелыми. Большинство пытается компенсировать свои страхи почитанием великих лидеров. Мол, вот он не боится и знает куда идти, а мы за ним в огонь и в воду.

Механизм рождения смелости у одержимых всегда один: сама одержимость просто перевешивает все человеческие страхи. Одержимый боится, но сила намерения у него настолько велика, что она перевешивает страх. Смелость, как никакая другая черта, вызывает восхищение.

Наплевательское отношение к мнению окружающих – вот еще одно свойство исключительного лидера, рожденное одержимостью.

Одержимому лидеру некогда тратить время на выслушивания чужого мнения. У него есть мечта, которую надо реализовать во что бы то ни стало. Все остальное не важно.

Одержимым лидерам проще всему миру навязать свое собственное мнение, нежели они будут слушать других. Такая решимость и влияние дополнительно манит.

Великие и в то же время одержимые лидеры выделяются своей страстью к жизни, чувствуют ее во всех ее проявлениях, упиваются ею, как будто боятся что-то упустить.

Именно такой образ идеального лидера мы себе часто рисуем: он точно знает куда двигаться, он умен, энергичен, бесстрашен. Ему совершенно наплевать на то, что о нем говорят окружающие. Иногда даже эксцентричен. И еще он невероятно любит жизнь.

Непостижимо, но все это порождается одержимостью, стоит только разжечь ее...

*Смелость – это сопротивление
страху и контроль над страхом, а
не отсутствие страха.*
Марк Твен

10. Одержимость против страха.

Страх – самая сильная и древняя из всех эмоций. Изначально эта эмоция была создана природой для того, чтобы Вас защищать. Во время переживания страха у человека учащается пульс, дыхание, напрягаются мышцы. В кровь поступает адреналин. В очень короткий промежуток времени человеческий организм готов либо бежать прочь от источника страха либо бороться с ним. Такой страх полезен – он решает конкретную проблему.

Но мы будем говорить о другом страхе. О том, который сам по себе может принести вред. Такой страх парализует в самых простых жизненных ситуациях, а то и вообще беспричинно. Или тогда, когда прямой угрозы жизни нет, но есть проблемы, задачи или вызовы. Это практически каждый день.

В таких случаях страх не мобилизует силы, а наоборот – превращается в тревогу, отчаяние и соответственно создает проблемы. Именно об этом страхе пойдет речь. О том, который имеет разрушительное действие.

Самое первое, что надо сделать – это не бояться самого страха. Принять как истину то, что страх есть у абсолютно всех вменяемых людей. Даже самые смелые и сильные мира сего бояться. Просто смелых отличает то, что они действуют вопреки страху.

А теперь конкретные приемы, которые помогут действовать вопреки страху.

Прием первый – противовес. Если нельзя полностью убрать страх – попробуйте его перевесить силой собственного желания. Представьте себе, что перед Вами две чаши весов. На одной из них страх, на другой – желание. Осталось желание довести до такой степени, чтобы оно перевесило страх. Надо разжечь силу желания в такое пламя, при котором страх превратится в маленькую точку.

На практике это действует следующим образом. Вы знаете, как Вы научились ходить? И почему? Вы думаете, что в глубоком детстве у Вас не было страха? Так вот, давно известно, что есть два основных детских инстинктивных страха: страх громких звуков и страх падения. Страх падения у Вас был, но желание ходить оказалось сильнее. Ожидание и вера взрослых еще больше усиливали ваше желание ходить. И вот Вы сделали первый шаг, второй. Вот Вы уже бегаєте так, что родители не могут за вами угнаться.

Второй прием – соревнование. Превратите дело, которого Вы боитесь в увлекательную игру. При этом сами от нее как бы отстранитесь. В игре Вы азартный игрок, а не озабоченный и суперответственный герой. Ваше главное задание – улучшить результат. При этом игра не окончательная, результат всегда можно улучшить.

Например, страх перед собеседованием при приеме на работу. Это пример из моей жизни. Когда я переехал в город Черкассы, мне надо было найти работу юриста. Не очень легко было ее найти, так как опыта работы у меня не было.

Собеседования превратились в сплошные отказы. И суть моей соревновательной игры была в том, чтобы как можно дольше продержаться на собеседовании. Страх пропал, вместо него появился азарт. Три минуты, пять, восемь, пятнадцать. А на одном собеседовании продержался аж 35 минут. Это был рекорд! Именно сюда меня и приняли на работу.

Третий прием – Вы супергерой. Станьте автором и режиссером своего фильма о супергерое, который спасает мир. Супергерои ничего не боятся – они смелые. Вот и Вы станете таким же. Сначала в воображении, а потом и в жизни.

Четвертый прием – помолитесь. Да, да, именно помолитесь. Как бы это банально ни звучало. Неважно верите ли Вы в высшие силы или нет. Если же верите, то неважно в кого или во что: в Бога, Аллаха, Природу, Высший Разум, Судьбу. Важен позитивный настрой и внутреннее самоуспокоение. В молитве Вы чувствуете себя "не одиноким".

Завесу над силой молитвы только-только приоткрывают. В Санкт-Петербургском психоневрологическом НИИ им. Бехтерева проводились уникальные эксперименты. Сюда приглашали многих священников, ксендзов, последователей ислама, буддизма и просили их... помолиться. В процессе молитвы изучали мозг с помощью электроэнцефалограмм.

Было обнаружено еще одно состояние мозга (кроме трех основных, уже известных науке) – "молитвенное состояние". В этом состоянии мозг как будто отключается, минуя мыслительные процессы. В таком состоянии мозг наиболее внушаем. Нам остается только внушить себе, что мы бесстрашны.

Вот четыре простеньких, но в то же время мощных инструмента для борьбы со страхом. В этом разделе я ответил на то, "что надо делать", когда страх парализует. Дальше будет рассмотрено "как именно это делать".

Но причем тут одержимость, справедливо спросите Вы? Все дело в том, что только по-настоящему одержимые люди будут систематически пользоваться этими приемами. Для таких людей они станут сильнейшим оружием в войне против страха. Для всех остальных эти приемы станут интересным и познавательным чтивом. Дело за Вами. У Вас есть Его Величество Выбор...

Нормальность – это не то, к чему надо стремиться. Это то, от чего надо бежать.
Джоди Фостер.

11. Шесть простых приемов добиться одержимости.

Вы задавали себе хоть раз в жизни вопрос: "Есть ли у меня увлечение?" Если нет, то теперь придется. Все дело в том, что разжечь в себе страстное желание можно только тогда, когда у Вас уже есть какое-то дело, которое увлекает. Не может же быть огня на пустом месте.

Те, у кого есть такое любимое дело, и он хочет возвести его в ранг одержимости, жизненной миссии, может пропустить несколько абзацев и сразу перейти к изучению приемов. Те же, у кого такого дела нет, рекомендую читать дальше. Вам надо его найти.

И теперь несколько способов как его найти.

Способ первый. Попробуйте в течении месяца провести хронометраж времени. Это означает записывать все свои действия (даже самые незначительные) в хронологическом порядке, поминутно. Обычно это делается для того, чтобы выявить насколько эффективно Вы распоряжаетесь своим временем.

У нас другая цель – найти то, чем Вы занимаетесь в свободное время. Может среди этих занятий прячется интересное хобби, которое можно превратить в объект одержимости, а вашу жизнь в шедевр.

Способ второй. Ищите среди тех дел, которые вам даются легче всего, к которым у Вас есть природные склонности. Скорее всего, об этом Вы знаете сами. Если же нет – спросите у своих друзей, знакомых, родственников, сотрудников. При этом объясните им, что это для Вас крайне важно. Чтобы они были максимально объективны.

Способ третий. Обратитесь к мечтам. Как давно Вы мечтали? Постарайтесь вспомнить все свои мечты. Не жадничайте и не пугайтесь масштабных мечтаний. Просто и холодно, как хирург, возьмитесь за дело: записывайте все подряд. Особенно будьте внимательны к детским мечтам. Может именно там прячется Ваше подлинное увлечение. После того, как записали все мечты – обдумайте их. Попробуйте сердцем почувствовать, какая мечта Вас больше всего волнует.

Способ четвертый. Что напишут после вашей смерти? Не очень обнадеживающе звучит. Но часто очень эффективно. Что о Вас расскажут близкие: "родился, проработал 40 лет шахтером, просуществовал 10 лет на пенсии и умер". Или: "он был первым, кто создал крупное состояние на разведении форели. Боже! Как он любил свое дело. Иногда можно было увидеть его ночью возле искусственно созданного водопада. Он говорил с рыбами, они понимали его... А как он общался с работниками! Он никогда на них не кричал. Все любили его, как отца".

Теперь вопрос: то чего бы Вы хотели услышать на своих похоронах, о том, как Вы героически проработали шахтером или о том, как Вы разводили рыбок? Ответ на этот вопрос поможет вам найти свою истинную страсть.

С поиском увлечения мы закончили. Будем возводить его в ранг культа, миссии, одержимости.

Итак, прием первый – развить в себе соревновательный характер. Я уже упоминал о том, что соревновательный характер может быть хорошим оружием против страха. Теперь расскажу о том, как пробудить в себе соревновательный дух.

Хочу начать с того, что я не приверженец эзотерических школ. Не потому, что они не действенны или плохие. Дело во мне. Они не подходят моему бунтарскому духу. Мне не нужно спокойствие, умиротворение. Мне нужен драйв, страсть, огонь в глазах.

Но, несмотря на все это скажу, что способы концентрации, которые обучают в этих школах, я с удовольствием применяю. В моей всепоглощающей одержимости нет места спокойствию. Есть захватывающая вечная битва за результат.

Предлагаю начать соревноваться с малого. Например, если Вы ходите пешком на работу, то можете соревноваться в скорости преодоления дистанции. Ставьте свои рекорды, записывайте их, радуйтесь им.

Ищите способы соревноваться в быту. Например, как быстро застелить кровать. Или, сколько дней сможете выдержать без телевизора. Пусть воображение Вам поможет! Все, что можно подсчитать, вычислить, засечь во времени – смело включайте в список соревнований. Так потихоньку Вы привыкните постоянно соревноваться. Это станет естественной частью Вашей личности.

И в какой-то момент Вы увидите, что не можете жить без этого. Именно в этот момент Ваша продуктивность выйдет за рамки нормального. Вы станете ненормальным. Добро пожаловать в мир одержимых! Ваш характер будет выдавать такие решения и действия, что Вы будете в шоке от самого себя.

Несколько важных заметок:

- **Соревновательность должна носить игровой характер.** Ничего серьезного, просто увлекательная и полезная игра. При этом каждый результат (в том числе и негативный) не является окончательным.
- **В соревнованиях Вам надо проявлять некую отстраненность.** Это не Вы лично принимаете участие в игре, а Ваш герой, за которого Вы болеете. И ничего больше. Вы только пишете правила игры.
- **Соревновательная игра должна быть направлена на результат.** Научитесь качественно либо количественно фиксировать результаты игры. А потом их улучшать. Два простеньких примера на тему "какая игра подойдет". Любые виды ролевых игр не подходят (речь идет о формировании одержимости, как черты характера). А вот игра по скорости набора текста – подойдет. Поскольку всегда можно подсчитать насколько быстро Вы это делаете.
- **Соревнуйтесь исключительно с собой.** Если Вы будете постоянно соревноваться с другими, то может выйти две ситуации. Первая, Вы впадаете в отчаяние от собственного бессилия. Попробуйте посоревноваться в написании книг со Стивеном Кингом. Первую неделю такая амбициозная цель будет вдохновлять. Но со временем Вы поймете, какая пропасть между Вами, и энтузиазм иссякнет. Вторая – Вам будет неинтересно соревноваться за ничтожно малые результаты. Чего соревноваться в

пробежке на 100 метров с пятилетним ребенком? Но вот, когда Вы постоянно соревнуетесь с собой, то улучшения проходят ничтожные, зато постоянно. Что в долгосрочном периоде принесет грандиозный результат.

Итак, если Вы сможете впустить в свою действительность соревнование – серая жизнь превратится в образцово-показательное произведение искусства, красочный и страстный роман с судьбой. Незаметно для Вас подкрадется одержимость...

Прием второй – четко определить цель. Я не приверженец множественности целей, разбиения их на важные и не важные, срочные и не срочные, тактические и стратегические. Я приверженец одной цели, возведенной в ранг миссии, невыполнение которой равно смерти. Все остальное предпочитаю называть текущими задачами.

Но это подходит для меня. Не обязательно, что оно подойдет для Вас. И все-таки, независимо от того, как и сколько Вы ставите целей, они должны обладать параметрами.

Вот эти параметры (КИАРО для легкости запоминания):

- Конкретность;
- Измеримость;
- Амбициозность;
- Реалистичность;
- Определенность во времени.

Объясню на собственном примере. Оказалось, что моя личная финансовая цель полностью отвечает этим параметрам. Давайте разберем.

Конкретность – ну куда более конкретно, чем миллионер к такой-то дате.

Измеримость – вытекает из предыдущего параметра. Очень легко измерить 1 миллион долларов. Садись и считаешь бумажки: либо он есть, либо его нет.

Амбициозность – очень гордо могу объявить, что далеко не каждый ставит себе такие цели.

Реалистичность. Такая моя цель была не просто спонтанным порывом. Она родилась после долгих обдумываний и оценок. Стартовые возможности у меня все-таки есть: диплом юриста, врожденное упорство и предыдущие достижения (учеба в юридическом колледже – красный диплом, безденежное поступление и окончание лучшего юр. ВУЗа в Украине – Национальной юридической академии им. Я. Мудрого – победа в школьной научной олимпиаде и т.д.). То есть, цели ставить и добиваться их у меня уже получалось.

Определенность во времени – окончательная дата – 31 декабря 2019 года.

План достижения цели уже несколько раз корректировался. Точнее, подстраивался под обстоятельства. Но цель не менялась. Ни дата, ни размер.

Эти параметры заимствованы с работы по менеджменту Пола Мэйра 1965 года.

Все же, думаю, что глобальных целей должно быть минимум. В таком случае концентрация будет максимальной. Это как с женщиной: по-настоящему можно любить только одну. Также и с одержимостью, она очень ревнива и всегда требует к себе максимум внимания.

Прием третий – напоминки повсюду. Этот прием очень переплетается с предыдущим, но имеет свои задачи.

Как только Вы определили цель, вам стоит максимально на ней сконцентрироваться, не потеряться в текущих проблемах. Особенно, когда цель поставлена на длительный период или на всю жизнь. Такую задачу будут решать разного рода напоминки. Это могут быть записки на рабочем столе, на экране компьютера, на зеркале в ванной. Короче, они должны быть расставлены там, где Вы каждый день бываете.

Таких напоминаний надо много только по началу. Со временем ваше сознание срастется с целью, как дерево обрастает гвоздь, вбитый в него. Дерево и гвоздь становится единым целым. Так и Ваше сознание станет единым целым с вашей целью. Тогда достаточно будет одной-двух напоминаний. Как у меня сейчас: только одна на телефоне, когда он включается, то высвечивается картинка с указанием суммы в 1 млн \$ к 2019 году. И этого достаточно. Я уже не мыслю себя без этой цели.

Сначала напоминания исполняют роль "толкателей и разжигателей" Вашего энтузиазма, поскольку в начале пути вам будет не хватать внутренней мотивации к грандиозным свершениям. А со временем, когда в мотивации нужда отпадет, напоминания будут выполнять роль напоминаний. Извините за тавтологию. Они будут своего рода компасом, который не даст забыть о цели и запутаться в бытовых проблемах.

Поначалу это, возможно, будет выглядеть немного странновато, экстравагантно. Но я думаю – Вам все равно, что о Вас говорят и думают "нормальные". Раз Вы дочитали книгу до этой страницы, все нормальное не имеет для Вас значения...

Прием четвертый – спалить мосты. ... Во времена, когда Римская Империя была на пике своего величия, Юлий Цезарь переправился через Ламанш. Он ступил на землю, которая сейчас называется Англией.

Он приказал своим солдатам взобраться на скалы Дувра. Все знали, что находятся на территории врага.

И потом Цезарь дал еще два приказа: поджечь корабли и смотреть на то, как они горят. И корабли горели. И солдаты на них смотрели. И у них было два выхода – либо умереть, либо победить. И они победили...

Это было красиво, возвышено, почти мифически. Но как решать бытовые задачи? Расскажите о своих целях друзьям. Например, как это сделал я на своем блоге тут <http://sniperman.ru/public-purpose/>. Все знают, чего я хочу и кем я буду. Таким способом я получил большой пинок сзади. И двигаться стал определенно быстрее.

Хотите бросить курить или похудеть? Расскажите об этом друзьям. И пусть это Вас подстегивает. Другой способ – заключите пари. Третий... все зависит от выбранной цели.

Если хотите переехать в другой город – продайте дом (будет просто негде жить). Если хотите начать собственное дело – увольтесь. Или наоборот, хотите достичь максимума в карьере – бросьте все другие занятия. В любом случае все сводится к поиску "точки невозврата". То есть к поиску такого действия, после которого так как было, уже никогда не будет.

После этого Вы вряд ли сможете спокойно смотреть телевизор или валяться в кровати. Цель станет навязчивой...

Прием пятый – Вы супергерой. Лучше всего использовать тогда, когда Вас постигает уныние и беспричинная тревога. Можно также использовать и беспричинно. Тогда этот прием будет хорошим способом повышения самооценки и уверенности в себе.

Итак, Вам нужно выбрать время и место. Основные требования: тишина и спокойствие. Чтобы на протяжении 30-40 минут Вас не потревожили.

Сядьте в удобном для Вас положении, закройте глаза, расслабьтесь. Сделайте несколько глубоких вдохов-выдохов. Начинайте воображать в своем сознании картинку из своего любимого фильма о герое-спасителе. При этом на его место потихоньку, незаметно ставьте себя. Только рисуйте со всеми мелочами. Если Вы в поле, то почувствуйте шелест травы. Если в пустыне, то почувствуйте, как в глаза попадает песок.

Обязательно в фильм включите сцены, когда после спасения мира Вас награждают лавровым венком и осыпают цветами. А еще – непрекращающаяся овация, крики восторга, бравада. Вы – герой! Вы – мессия, который несет свет и спасение. Почувствуйте это. Пускай мурашки бегут по коже, а лицо от приятного восторга краснеет.

После каждого такого сеанса будет приятная эйфория. Теперь, после такого красочного воображения, все будет намного проще. Вы во власти веры в себя. Даже ваши плечи расправились, Вы сами себе кажетесь выше, у Вас понизился голос, он стал бархатным. Одним словом – Вы супергерой!

Прием шестой – помолиться. В отличии от предыдущего приема тут все намного проще. Молиться лучше сутра. Во-первых, никто не мешает. Во-вторых, в это время мозг наиболее восприимчив к самовнушениям. Именно это является конечной целью молитвы. Также лучше молиться постоянно, дабы все время подпитывать веру в то, что для Вас важно.

Две моих личных рекомендации по поводу того, как именно молиться (которые никоим образом не могут быть истиной в последней инстанции):

- **молитесь "своими словами"**, не обязательно заучивать конкретные тексты. Наибольшую важность имеет искренность, которую нельзя выразить выученным на память текстом.

- **сначала благодарите за то, что имеете, а потом просите того, чего нет.**

Через молитву Вы сможете запустить свои проблемы и задачи на подсознательный уровень. И подсознание обязательно выдаст решение. Практически все гении замечали, что величайшие открытия они делали во время вспышек прозрения. Это и есть работа подсознания.

Итак, у Вас есть шестизарядное оружие, имя которому ОДЕРЖИМОСТЬ. Патроны у него Соревнование, Четкая цель, Напоминалки, Сгоревшие мосты, Супергерой и Молитва. И только от Вас зависит то, как Вы его используете. Подозреваю, что Вы уже знаете, что у Вас есть Его Величество Выбор? Разве нет?

*Когда истинный гений
появляется в этом низком мире,
его можно узнать по тому знаку,
что все глупцы объединяются
против него.*
Бернар Вербер.

12. Что даст лично Вам одержимость?

Попробуйте представить следующую абстрактную ситуацию о себе, один день из жизни:

"... я проснулся ранним утром, где-то около 5-ти часов утра. Причем проснулся без проблем, как обычно, без будильника. Будильники давно пропали из моего словарного запаса, поскольку я самостоятельно просыпаюсь ровно в пять. Независимо от того где накануне был и что делал. Сейчас я высыпаюсь всегда, и не имеет значения то, сколько и где сплю. Не высыпание и усталость ушли далеко в прошлое с того момента, когда я возродил свою давнюю мечту: ходить в горы на охоту.

Как только я начал реализовывать свою мечту, все силы Вселенной как будто сговорились. У меня появилось такое рвение и энтузиазм, что я никак себя не мог остановить.

В какой-то момент я бросил работу, оставил своих друзей, родственников и знакомых, продал квартиру, авто и практически все вещи и вместе с женой уехали жить в горы Карпаты. Очень далеко в горы, подальше от цивилизации.

У жены это были несбыточные фантазии в уголках ее благородной души. А у меня это была мечта всей жизни – уехать далеко в горы и стать истинным охотником. В какой-то момент эта мечта переставала давать о себе знать. Но чуть больше пяти лет тому назад, когда я был на пике своей архитектурской карьеры, мечта дала о себе знать с новой силой.

Не знаю почему. Может быть потому, что уже третий год подряд я не выходил в отпуск, и мне нужен был отдых. А может потому, что я вдруг почувствовал, что предал свою мечту и мне стало больно. А может у меня был какой-нибудь психологический кризис. Не знаю.

Но вдруг мечта захватила меня с такой силой, что я буквально потерял сон. Она стала как наваждение, как проклятие. И я решился...

Сегодня прошло ровно пять лет с момента переезда. За деньги, которые мы выручили от продажи всех, тогда уже ненужных вещей (часть денег осталась), мы купили в далеком горном селе почти полгектара земли и небольшую, почти развалившуюся хижину. В ближайšie полкилометра ни единой души. Полная тишина, покой, нирвана.

Своими руками починили хижину. Теперь с гордостью могу назвать ее деревянным, старым мини пентхаусом, со всеми благами цивилизации: холодной и горячей водой (электричество, оказывается, тут есть), телефоном (сотовым), интернетом (мобильным). От сотовой связи, я так понял, никуда не денешься.

Дом огорожен забором из горизонтальных досок. Да так, чтобы между досками был просвет в ширину самой доски. Каждая доска с простеньким выщипанным резным узором – мои первые творческие начинания. Забор больше для защиты от крупного дикого зверя, чем от людей. Так как звери тут бывают чаще.

Есть большой площади сад с разными плодоносными деревьями: сливы, яблони, груши и черешни. Во всем этом режиссер моя любимая. Она настоящий режиссер-художник, гений...

Мои же способности можно увидеть только поближе к хижине. Крыша покрыта "шинглями" – деревянный материал древней горной технологии, специально для внешних работ. Как изготавливать и правильно ставить "шингли" научил местный старый мастер. На материал ушло четыре огромные ели, полученные в подарок от местного лесничего, и несколько килограммов специальной бесцветной краски.

Сами стены не перестраивал, просто очистил верхний слой и покрыл той же краской. Получилось очень естественно и абсолютно безопасно, поскольку краска на натуральной основе. Ее основная функция – выделять природную структуру дерева и не дать дереву пропасть.

Вышло необыкновенно выразительно, несмотря на то, что дерево было одной породы. Но стены были под старину – древнее, выцветшее дерево; крыша – новенькая – блестела разными оттенками: от ярко-золотого до темно-янтарного.

Посредине фронтальной стены небольшая двухстворчатая дубовая дверь. Тоже сам делал, но под руководством местного мастера. Он (за отдельную плату) разрешил участвовать в создании шедевра. А шедевр получился шикарный. На каждой двери вверху четыре ромбовидные матовые стекла светло-коричневого цвета. Внизу – объемный рисунок головы оленя. Хороший рисунок у меня получился где-то только после 6-7-го раза.

Над дверью большая пара оленьих рогов с шестью отростками и большой короной на конце. Это моя гордость! Не то чтобы жена наставила. Просто три года тому назад у нас ходил с этими рогами старый олень, и я долго бегал по его следам, пока он их потерял. Больше месяца.

Похожими трофеями увешана практически вся хижина. В основном это подарки односельчан и охотников.

Если войти в хижину, то попадете в небольшой, но светлый коридор. Сразу слева вешалки для одежды, украшенные деревом и шкурой. Крючки сделаны из тех же рогов, только маленьких. Прямо – комод для обуви. Правда, комод в нем можно узнать только по присутствию обуви. А вообще – это еще один шедевр местного мастера по дереву. Комод сложен с пяти досок, которые составляют цельную и красивую композицию лесных зверей.

Если пойти направо – то попадете на кухню вместе с гостиной. Кухню от гостиной отделяет небольшой деревянный перестенок. На перестенке очередной горный мотив: пастух, овцы, горные долины, трембита...

Вся кухня и гостиная уставлена деревянной мебелью ручной работы, светло-желтого, почти белого цвета с выжженными контурными рисунками. Стены украшены несколькими чучелами птиц. В углу – диван. Посредине небольшой стол с четырьмя стульями. Всюду идеальный порядок. Жена его сильно любит. Такое чувство, что если убрать любую мелочь – картина будет испорчена.

Если пойти налево по коридору после входа, то попадете ко мне в кабинет. Возле дальней стены стоит стол и большое вращающееся кожаное кресло.

Стол большой и добротный. Сделан в английском стиле, по форме напоминает букву "П". В середине этой буквы и находится кресло. Получается, что можно поворачиваться и работать на разных участках стола. Сделан по заказу и за моим личным проектом.

Сзади от стула и прямо напротив входа большой портрет Уинстона Черчилля. Этот титан человеческого мужества и силы духа сидит возле камина в задумчивой позе.

На остальных стенах на одинаковой высоте висят красиво выполненные надписи разных цитат в форме свертка папируса. Вот одна из них: *"Никогда, никогда не позволяйте никому говорить вам, что Вы можете или не можете. Докажите, что циники ошибаются. Это их проблема, что у них нет воображения. Единственный предел – это небо. Ваше небо. Ваш предел. Том Хиддлстон."*

На столе в стороне жидкокристаллический монитор, клавиатура и мышь. Все металлического цвета. А также ручка "Паркер" в футляре. И еще настольная лампа, сделанная под старый уличный фонарь.

Посреди потолка похожая на настольную лампу люстра. Только в несколько раз больше. Потолок деревянный, цвета сосны с очередным рисунком про зверей.

Возле стола слева в углу кабинета высокий стальной сейф. Скорее металлический шкаф. Он так сильно блестит, что можно подойти посмотреть в него, как в зеркало. Слева от входа стоят два стула для посетителей. Напротив входа и слева большие, просто огромные окна. Левое окно выходит в сад. Второе – на забор и лес, который начинается сразу за забором.

В кабинете играет тихая классическая музыка. Правда непонятно откуда идет звук, потому что колонок не видно. Но оставлю этот элемент в секрете. Справа от входа по углам библиотека, аж до самого потолка. Вся заложена книгами – пустых мест нет.

Если пройти от входа в дом по коридору прямо, то Вы попадете в спальню. Вместо кровати у нас трон – большое возвышение на полу. На этом возвышении огромный матрац. На полу искусственная трава. В спальне все подобрано под цвет морской волны, даже плазменный телевизор на стене, даже рыбки в аквариуме возле стены.

Вот такой мирок Вы найдете, когда попадете в наш дом.

Итак, пять часов утра. Я быстро поднялся, пошел на кухню и начал готовиться к выходу в лес. Сделал чай себе и жене кофе (когда проснется, чтобы было готово) и направился к выходу. Стоп, забыл поцеловать жену. Это важно. Вернулся, поцеловал ее в щечку. Она тихонько промурлыкала и спросила:

– Опять на охоту?

– Да. – коротко ответил я. – ты же знаешь, что этой охоты я ждал больше месяца.

Еще раз просмотрел на месте ли все: термос с чаем, оружие. Все на месте, можно отправляться. Правда, оружие у меня необычное – Canon EOS 5D Mark II. И охота у меня необычная – с фотоаппаратом.

А сейчас собрался поохотится на маленьких детей орла *Aquila chrysaetos*, или Беркут в простонародье. Наверное, самая знаменитая хищная птица.

Почти два месяца тому назад я заметил в нашем лесу пару Беркутов. Это было для меня настоящим праздником, ибо в наших краях такая птица редкость. Я заметил, что они вели брачные игры. Начал искать их гнездо. Чуть больше недели поиска – и я его нашел. Где-то полтора часа ходьбы от дома.

Гнездо было расположено на развилке большой старой ели, на высоте третьего этажа. Я выбрал неплохое место для съемки и подготовил его. Это были ветки соседней ели. На ветках просто разложил одежду, чтобы удобнее было сидеть. Если можно назвать удобствами ветку толщиной в четыре сантиметра, которая постоянно вдавливается в мускулы. Через 3-4 часа ноги немеют. В то время как часто шевелиться нельзя, потому что можно спугнуть родителей и они оставят гнездо с яйцами. Надо вести себя исключительно тихо.

Дело в том, что Беркуты не очень защищают свое гнездо и яйца. При малейшем намеке на опасность они покидают его. Обычно у пары орлов есть несколько гнезд, которые они поочередно занимают. Поэтому вести себя надо максимально осторожно.

Но, как мне кажется, я смог за несколько недель своего присутствия привить им спокойствие. Орлица смотрит на меня уже не с опаской, а с равнодушием.

По моим подсчетам птенцы должны на днях вылупиться. И очень бы хотелось получить такие кадры. Новорожденные орлята на воле – такие кадры большая редкость. В разных издательствах за них могут заплатить от нескольких сотен долларов до несколько тысяч. А еще – это безумно красиво и умирительно.

Правда приходится ждать чуть ли не сутками на дереве, в не очень удобной позе с онемевшими ногами. Но это того стоит!

Ну что ж, ближайшие 10-15 часов у меня есть возможность подвести итог своей новой жизни. Как-никак сегодня прошло ровно 5 лет с того момента, как мы покинули город.

Что это было? Стремительный порыв? Нет, скорее всего, полное осознание того, чего я хочу. Я с самого детства любил фотографировать природу. Помню, когда мне было 7 лет, мой сосед давал мне старенький фотоаппарат, чтобы сделать первые в своей жизни фото. Уже тогда сосед поражался моей усидчивости и старанию.

... а потом учеба, работа, дом, работа, дом. И в какой-то момент я понял, что теряю в жизни что-то очень важное. Внешне вроде бы все было нормально: приличная работа, приличный заработок. Но в душе чувствовал, что я не на месте.

И пять лет тому назад желание фотографировать природу вернулось. Причем с новой силой. Я уже больше ни о чем другом не мог думать. Подогрели желание несколько сайтов на эту тематику, на которые наткнулся буквально накануне. И кабельное телевидение, где Дискавери канал можно смотреть круглосуточно.

Рассказал о своих мыслях жене. Она восприняла их как всегда, сдержанно и спокойно. С некоторой долей скептицизма. Типа "помается дурью и пройдет". Помаялся, не прошло.

Желание покинуть все и уехать в горы стало маниакальным наваждением. Родственники и знакомые крутили у виска пальцем и говорили, что я сошел с ума. Как можно думать о том, чтобы бросить такую работу? Но для меня это был пустой звук.

И мы решились. Продали все и уехали. Поначалу жили на проценты от денег, которые остались от проданных вещей. Потом я начал работать через интернет с разными издательствами и интернет-проектами, которых интересовала тематика природы и путешествий в горы. Продавал для них свои эксклюзивные фото, готовил статьи.

Еще через некоторое время завел свой онлайн дневник, который тоже начал приносить деньги. Все дело в том, что мои фото были слишком исключительными, чтобы привлечь внимание публики.

Также периодически мы приглашаем в гости желающих отдохнуть на полном отшибе, в горах, но с уютом. Тогда мы раскладываем матрасы, диваны либо в гостиной, либо в кабинете. Желающих хватает, сначала это были просто знакомые, а потом знакомые знакомых. Сейчас бывает, что отказываем гостям, чтобы побыть наедине с природой.

Теперь сравниваю бывшую жизнь с новой. Между ними огромная пропасть. Если раньше я постоянно не высыпался, не смотря на то, что спал по 7-10 часов в сутки. То теперь сплю от 2-х до 5-ти часов. И не потому, что нет времени, а потому, что не хочется. Уж очень сильно увлекает мое дело. При этом чувствую себя постоянно бодрым и полным сил.

Если раньше мне надо было работать, потому что приходили счета. То сейчас, потому что хочу, потому что не могу без этого жить.

Если раньше праздники были два раза в году: на Новый Год и в День Рождения. То сейчас жизнь сплошной праздник, постоянный отпуск в невероятно красивом краю – горах Карпатах.

Если раньше время с семьей проводил во время сна и отпуска, то сейчас постоянно. За исключением нескольких недель в году, когда жена не хочет идти со мной на фотоохоту. Обычно ходим вместе.

Таких "если" можно называть без конца. Важно одно, жизнь изменилась: и так как было, уже никогда не будет."

Ну как, понравилась вам абстрактная ситуация? Вы чувствуете, что по ходу жизни теряете что-то важное? Если да, то ищите, что именно. Когда найдете, срочно разжигайте в себе страсть и станьте одержимым. Как это делать Вы уже знаете.

Становитесь одержимым и пускай скептики лопнут от зависти, остановить Вас они точно не смогут.

Одержимость даст Вам умиротворенность от того, что Вы знаете куда идти и чего хотите с одной стороны. И приятное беспокойство в борьбе за желаемое с другой.

Одержимость даст Вам энтузиазм и энергию, сильнейшую мотивацию с одной стороны. С другой – сон беспечного младенца только для того, чтобы начать любимое дело с новыми силами.

Одержимость поразит Вас страхом из-за невозможности заниматься делом жизни с одной стороны. И полным бесстрашием на пути к реализации мечты с другой.

Одержимость сама по себе никогда не сделает из Вас выдающегося лидера, с одной стороны. А с другой – будет привлекательным дополнением к Вашей самодостаточной личности.

В момент, когда Вы станете одержимым, Вы перестанете думать о конкуренции. Вы определенно гений в своей области, который безрассудно любит свое дело. Все остальные – жалкие последователи. Вы личность совершенно иного калибра.

Ваш секрет – Выбор Одержимости.

Талант – дар, над которым властвует человек; гений – дар, властвующий над самим человеком.

Д.Р. Лоуэлл

13. Послесловие.

В книге выложено исключительное личное субъективное мнение автора. Которое, по понятным причинам, не может быть истиной в последней инстанции. Конструктивная критика и аргументы "против" (впрочем, как и согласие, и аргументы "за") только поощряются.

Любой психолог скажет, что одержимость это опасная болезнь. Когда Вы выбираете такой путь, то поначалу и со стороны он может показаться сомнительным и рискованным. А какая альтернатива? Серое существование в такой же серой толпе по принципу "сиди и не высовывайся"?

Во все времена именно так и было. Общество всегда поощряло воспитание социально управляемого человека, такую себе биологическую единицу.

Сейчас, во время тотальной рекламы, социальных медиа и интернета, эта тенденция еще больше усилилась. Человек на фоне глобализации превращается в песчинку, маленький винтик. Почему? Просто количество возможных контактов с внешним миром увеличилось до безобразия. У современного человека нет времени становиться ЛИЧНОСТЬЮ. Он постоянно отвечает на телефоны, телевизоры, интернету...

Человек не предоставлен себе. А созидающие личности появляются в тишине, уединенности, полной концентрации. В этом случае всему обществу можно противопоставить себя только тогда, когда ты по-настоящему одержим.

Для эксперимента даю Вам задание. Найдите биографические книги о гениях и выдающихся личностях человечества. Потом посчитайте в них количество слов "одержимость" в разных словоформах. Вы поразитесь!

Вот вам небольшая подсказка:

- Джин Ландрам, книга "13 мужчин, которые изменили мир" – 20 раз.
- Энтони Роббинс, книга "Разбуди в себе исполина" – 9 раз.
- Уолтер Айзексон, книга "Стив Джобс" – 24 раза.
- Стюарт Крейнер, книга "Джек Уэлч. 10 секретов величайшего в мире короля менеджмента" – 25.

А Вы еще верите, что интернет, телевизор и телефон вам помогут? Тогда я иду к вам! С книгой "Сила одержимости". И тогда у Вас появится Его Императорское Величество Выбор.

Закончить хочу словами Жака Барзана: "Цель гения приковывает его внимание и упорядочивает его идеалы. Фактически его концентрация на деятельности.., выливается в одержимость. В этот процесс вовлекается не только разум и воля, но и весь организм - мускулы, кровь, нервы, железы. Эта сумасшедшая страсть или страстное помешательство объясняет, почему психопатические личности, в большинстве своем, обладают даром творить новое, и при этом продукты их творчества оказываются совершенно нормальными".

С уважением, Сергей Гартингер.

Автор блога <http://SNIPERMAN.RU>