

Шаа Васмунд, Ричард Ньютон

ВОЛШЕБНЫЙ ПИНОК



для начала твоей
НОВОЙ ЖИЗНИ

Как перестать тупить
и начать что-то делать



Шаа Васмунд, Ричард Ньютон

ВОЛШЕБНЫЙ ПИНОК

для начала твоей
НОВОЙ ЖИЗНИ

Как перестать тупить
и начать что-то делать

БОМБОРА™

Москва 2019

Все было задумано иначе. По крайней мере, мы ждали другого. Но когда мы взялись за эту книгу, она вдруг стала жить своей жизнью. И вот результат. Надеемся, он лучше первоначального плана.

Такова жизнь. Удивительные сюрпризы происходят, только когда мы **начинаем делать** что-то. Об этом подробнее говорится на стр. 141.

Сперва книга была рассчитана на людей, которые решили открыть собственный бизнес и нуждались в дружеском совете, чтобы двигаться в правильном направлении. Но, как вы уже поняли, все изменилось.

За открытием бизнеса стоит такая же сила, как и за началом *любого другого дела*. Так что, если хотите, эта книга — ваш «волшебный пинок», чтобы что-то начать.

Если вы о чем-то мечтаете, но втайне опасаетесь, что у вас ничего не получится, то, возможно, эта книга поможет вам:

- Отправиться в джунгли
- Поменять профессию
- Похудеть на один размер
- Написать книгу
- Бросить своего партнера
- Задать своей компании новое направление
- Создать произведение искусства
- Научиться играть в поло
- Получить долгожданное повышение
- ...и наконец, открыть собственный бизнес.

Одним словом, она написана для всех, в ком живет дух предприимчивости. Уроки, советы, уговоры, карикатуры, шутки, преувеличения и прочие вещи, которые, вероятно, никогда не происходили на самом деле... все они помогут вам преодолеть мостик от мечты к реальности.

Кстати, о вещах, которые, возможно, никогда не происходили...

Как-то один тибетский мудрец, беседуя со своими учениками-монахами, поставил на стол огромный сосуд и заполнил его доверху большими камнями размером с кулак.

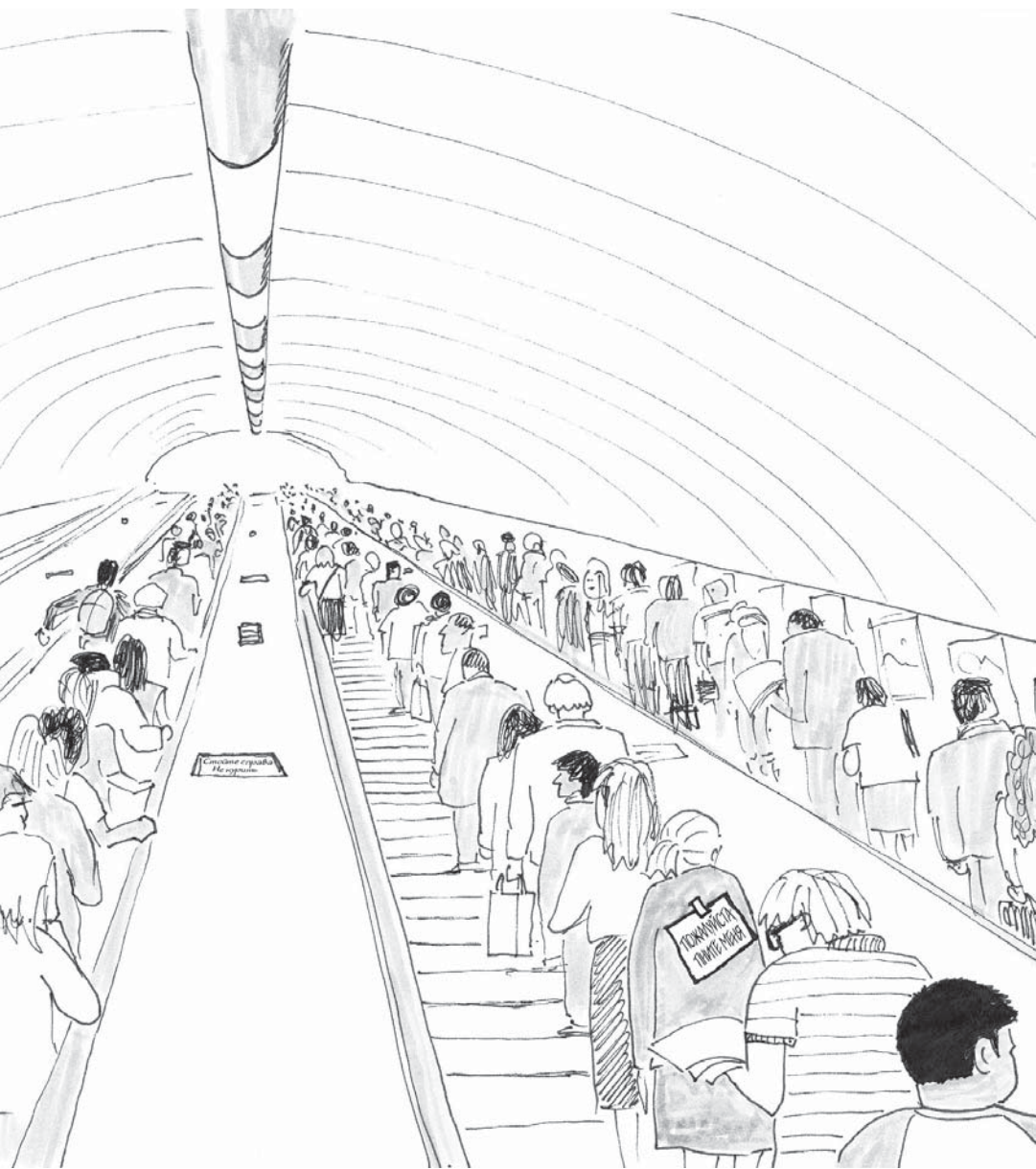
Когда камни перестали помещаться в сосуд, он спросил: «Этот сосуд полон?» Все ответили: «Да». Тогда мудрец достал из-под стола ведро с мелкой галькой, высыпал часть в сосуд и стал перетряхивать его, чтобы галька заполнила пространство между большими камнями. Затем он снова спросил: «Этот сосуд полон?» Ученики начали улавливать его мысль. Один из них ответил: «Наверное, нет».

«Хорошо!» — сказал учитель и достал из-под стола ведро с песком. Он сыпал песок в сосуд, пока тот не забил все щелочки. И опять спросил: «Этот сосуд полон?»

«Нет!» — воскликнули ученики. «Хорошо!» — сказал мудрец и, взяв кувшин с водой, наполнил ею сосуд до краев. Затем он спросил: «В чем суть этого примера?» Один молодой монах ответил: «Суть в том, что, как бы ни был полон твой день, в нем всегда найдется место для чего-то еще».

«Нет, — ответил учитель, — суть в том, что, если вы не положите большие камни в самом начале, вы уже никогда не найдете для них места. Что в вашей жизни главное?»¹

**«Да здравствует
смекалка!»**



Как от разговоров...



Зефирки

СТАРТ

Делай то,
что говоришь

4

«Вжик» времени

Выходи на ринг

Прочь сомнения

Состояние потока

Возьмись за дело

Импульс

Слишком много варенья?

5

Опасность сбиться
с пути

**ИСКУССТВО
ПРИНЯТИЯ
РЕШЕНИЙ**

Какова твоя цель?

Делим на части

И что теперь?

6

Немного планирования

И — ЗА ДЕЛО!

Едим слонов

**...перейти
к делу**



«Храбрость — это когда ты
боишься до смерти...
и все равно седлаешь коня».

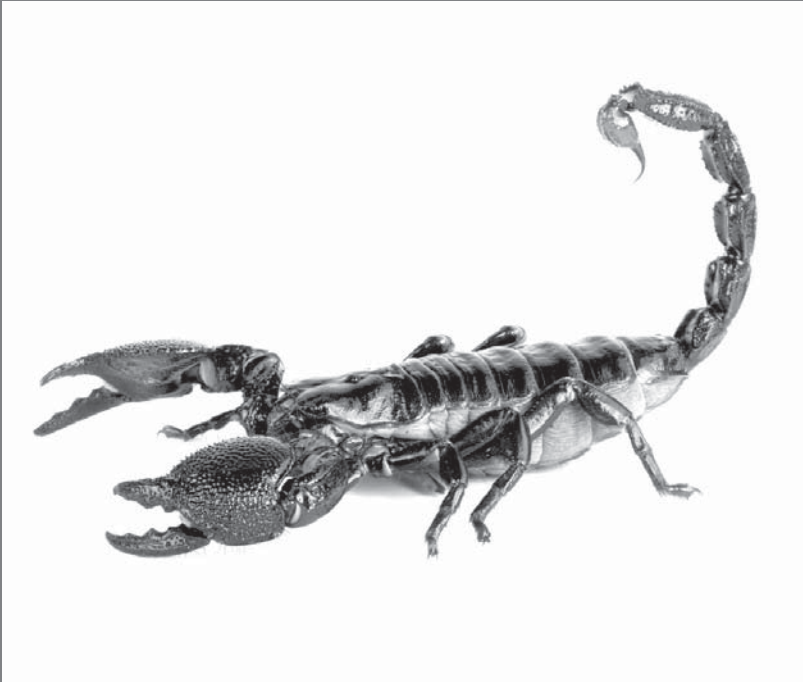
Джон Уэйн

«О, места, в которые
ты попадешь!»

Доктор Сьюз



ЧАСТЬ 1



ТИК-ТАК

**«Прошлое —
это лишь
пролог».**

Уильям Шекспир

**«Равнение
на середину!»»**

Любой инструктор по строевой
подготовке любой армии
совершенно любой страны

У жизни на хвосте есть жало.



Она короче, чем мы думаем.

Она стремглав пронесется мимо нас, пока мы пытаемся найти ответ на вопрос, что для нас действительно важно, а что нет.

Пока рев уносящегося прочь времени стоит в ушах, мы плывем по течению, размышляем, сомневаемся и слишком серьезно воспринимаем самих себя. При этом мы постоянно рассуждаем о том, что хотели бы, могли бы или должны были бы сделать, чтобы изменить жизнь к лучшему.

А потом все кончается.

Так что оставим разговоры.

Никогда не будет более подходящего момента начать делать то, что хочется.

Идем танцевать.

Со скоростью жизни

Эта книга о том, **как начать**.

О том, как перейти из пассивного состояния в деятельное, в котором все получается уже потому, что ты сделал первый шаг.

Эта книга о переключении передач, смене направления, полном преобразовании всего, что ты делаешь со своим временем: со своими днями, неделями, часами и минутами. О том, как взять контроль в свои руки, осознанно сделать шаг вперед, потом еще один — и направиться к цели, а не просто плыть по течению.

Настал подходящий момент, чтобы сделать что-то. Сегодня, как никогда прежде, мир раскрыл перед нами безграничные возможности.

Однако у этого мира возможностей есть и обратная сторона, подпитываемая новыми технологиями, новыми социальными и профессиональными нормами: он все время соблазняет нас пустить все на самотек.

К примеру, ты гуляешь по магазинам или по интернету, время от времени пишешь в фейсбук, комментируешь фотографии и обновляешь статусы. Все это увлекательно и в чем-то даже хорошо. Но пока ты купаешься в ощущении, будто что-то «делаешь» (во многом благодаря миллиардам долларов, вложенным в маркетинг), в твоей душе зарождается подозрение, что жизнь — это нечто большее.

Выкинь пару лет

Допустим, у тебя есть шанс вырвать следующие два года из привычного течения жизни. Тебе не нужно беспокоиться, где ты будешь жить, чем зарабатывать и платить по счетам и что подумают о тебе твои родственники, друзья и коллеги.

На что ты потратишь это время? На походы по магазинам и интернету и обновление статусов? А может, ты проваляешься на пляже, болтая о том, чем займешься в ближайшие месяцы? Или будешь размышлять, как наконец приняться за то, о чем столько думал и говорил?

- Каким будет твой следующий шаг после нескольких месяцев безделья на пляже?
- Захочется ли тебе написать книгу, организовать музыкальную группу, отремонтировать дом, расстаться с партнером, работой или городом, где ты живешь, и отправиться в далекое и свободное плавание?
- Как оно пойдет дальше? Что ты хочешь сделать? Возьми ручку, бумагу и запиши. Прямо сейчас.
- Опиши все шаги, которые ты предпримешь, а также вещи и людей, которые будут в это вовлечены. Если у тебя не хватает денег, представь, что получаешь неограниченные средства на реализацию задуманного.
- Раз деньги уже в кармане, то никакие финансовые барьеры не мешают тебе исполнить то, о чем было столько разговоров.
- Найди в журнале (или загрузи и распечатай из интернета) подходящую картинку, которая максимально отражает суть того, что ты хочешь сделать.

**«Откладываете
на завтра
лишь то,
что вы
не хотите
завершить
до самой
смерти».**

Пабло Пикассо

Возможно, внутри тебя уже появился легкий зуд.

Жизнь коротка.

Если ты хочешь что-то сделать...
сейчас самое время начать.

И на то есть целых четыре причины...



ПЕРВАЯ

причина начать
делать что-то
прямо сейчас...

ТЫ МОЖЕШЬ

Колесики смазаны

Мир, где всё и все взаимосвязаны, позволяет человеку воплощать в жизнь такие мечты, идеи и замыслы, о которых наши предки не могли даже мечтать.

1. Любую необходимую информацию можно получить мгновенно.

Хочешь собрать коллекцию перьевых ручек со всего мира или почитать о том, как правильно искать трюфели, или найти человека, который разработает индивидуальное приложение для твоего мобильного (неважно, что он живет на другом континенте), или освоить новую профессию, или узнать, как объехать земной шар на велосипеде? Нет проблем. Все на кончиках твоих пальцев.

Попробуй прямо сейчас

Задай один из этих запросов в поисковой строке и посмотри, что получится.

Как собрать коллекцию перьевых ручек со всего мира.

Как искать трюфели.

Разработчики мобильных приложений в Индии и Китае.

Как объехать земной шар на велосипеде.

2.
**Нужна по-
мощь специалиста?**

Свяжись с теми, кто может тебе помочь. Стремительное развитие социальных сетей давно стерло преграды между тобой и экспертным мнением. У тебя есть возможность спросить у друзей друзей (и друзей друзей друзей), готовы ли они дать тебе совет, познакомиться с кем-то нужным или просто поделиться опытом.

**Попробуй
прямо сейчас**

Знаешь ли ты кого-нибудь, кто уже делает или делал раньше то, чем хочешь заняться ты? Свяжись с ними. Попроси о встрече, пообщайся по телефону или напиши письмо по электронной почте, чтобы расспросить, как они этого добились. Каковы их основные советы?

3. Вступай в клуб единомышленников.

Что бы ты ни задумал: новый бизнес, производство искусства, социальный проект или организацию сообщества веб-дизайнеров, — где-то в мире есть люди, разделяющие твою страсть. Хочешь отыскать того, с кем можно обменяться антикварными перьевыми ручками? Их тысячи. Не нужно быть Шерлоком Холмсом, чтобы найти людей с похожими увлечениями. Вы можете помогать друг другу, учиться друг у друга или даже вести совместный бизнес. Предприниматель и писатель Сет Годин² называет группы таких людей, объединенных общей страстью, «племенами».

Попробуй прямо сейчас

Вот несколько советов, где искать свое «племя»:

MeetUp (www.meetup.com) — ресурс, помогающий организовать живые встречи в различных уголках земного шара. Ты можешь найти свою группу по интересам и присоединиться к ней.

Facebook — специальное сетевое пространство, где люди, в числе прочего, пишут о своих интересах и увлечениях. А значит, там можно разыскать своих единомышленников и подружиться с ними.

Peoplehunt — приложение, объединяющее людей со схожими интересами. К примеру, здесь можно встретиться с тем, кто поможет попрактиковаться в изучении иностранного языка или даст исчерпывающую информацию о сетевом маркетинге.

4.

**«Барьеры
на вход» уже разрушены.**

Конечно, это термин из мира бизнеса, а мы говорим не только о нем. Но суть в том, что стартовая стоимость многих бизнес-начинаний и некоммерческих проектов давно упала. Большинство технологических компаний не нуждается даже в офисе, потому что можно работать в общем пространстве серверов и сетей, сидя за столиком в кафе. Этот фактор серьезно повлиял на мир венчурного капитала. Если раньше вся власть находилась в его руках, поскольку людям нужны были деньги, которые выдавали под большой процент, то сегодня баланс изменился. Начинания стоят гораздо дешевле, а власть перешла к тем, у кого есть идеи и воображение для их реализации.

Да здравствует революция!

Да здравствует смекалка!

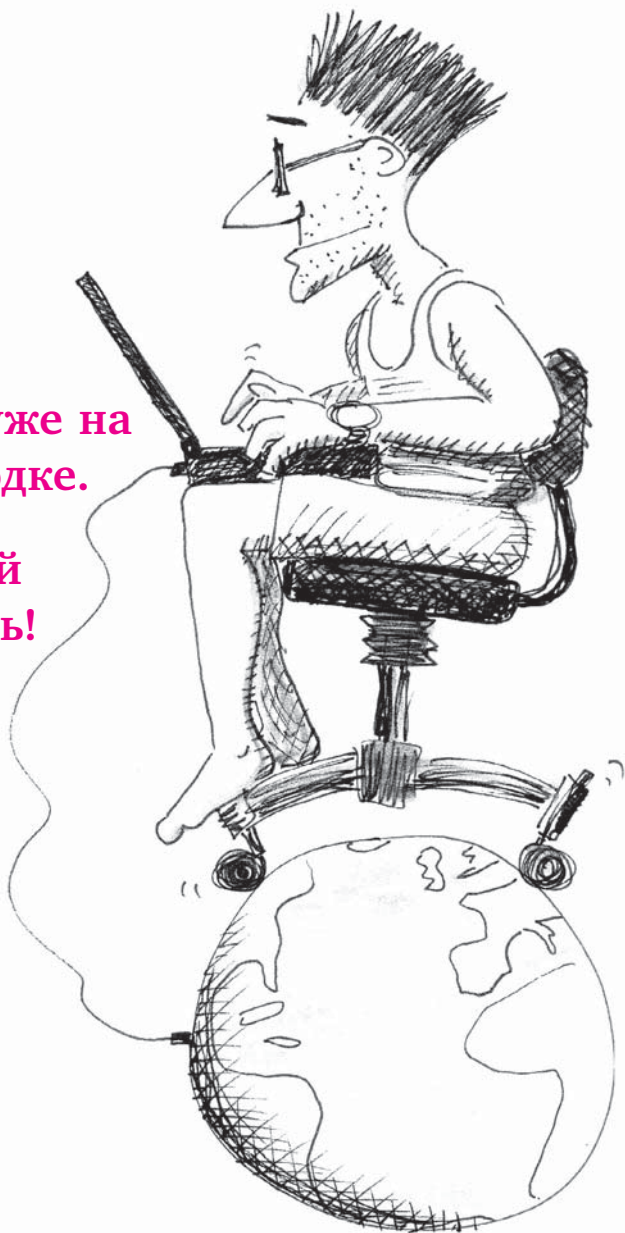
5.

**Ты уже
в центре
Вселенной.**

Если ты и вправду задумал создать бизнес или начать собирать перьевые ручки, двери глобальных рынков открыты перед тобой настезь — причем прямо из твоей гостиной.

**Масло уже на
сковородке.**

**Начинай
ГОТОВИТЬ!**





ВТОРАЯ

причина начать
делать что-то
прямо сейчас...

**Необычное
давно стало
общепринятым**

Лодку усердно раскачивают

Общественные условности, диктующие нам нормы поведения, и предрассудки, нахмуренными бровями сдерживавшие человеческие мечты, постепенно исчезают. В больших городах их уже и след простыл. В мире все слишком взаимосвязано, и он движется слишком быстро.



1. Шестьдесят лет назад джентльмен не мог позволить себе прийти на работу, не надев шляпу. Всего десять лет назад мужчины перестали носить галстуки. А сегодня, для того чтобы работать, даже ходить никуда не нужно... поди узнай, кто что надевает. Но главное — кому какое дело?!

Современное общество уже не так переживает о том, следуем ли мы общим правилам. А значит, стало намного проще плыть против течения, делать что-то новое, бросать вызов привычному. Если ты хочешь уволиться с работы и отправиться в кругосветное путешествие, научиться жонглировать, присоединиться к какому-нибудь сообществу — твои соседи, может, пошушуются и покачают головами, но ты это как-нибудь переживешь... А может, они скажут, что сами всю жизнь мечтали о чем-то подобном.

2. Понятие «профессия на всю жизнь» давно кануло в Лету. Жесткий курс, задающий карьеру от школьной доски до доски гробовой, не навяжет тебе никто, кроме тебя самого. Сейчас нет ничего необычного в том, чтобы совмещать три работы или менять место каждые пару-тройку лет. Лишившись гарантии занятости, мы вынуждены были выработать гибкость в своем отношении к работе. Частное предпринимательство взлетело на невиданную высоту.

3. Ты проживешь долгую жизнь. Средняя продолжительность жизни растет. И если уж ты здесь надолго, стоит как можно больше отведенного времени заниматься тем, что приносит удовольствие.

Обнови свою жизнь!

Лодка уже раскачалась

Вот несколько примеров того, как меняются наш стиль жизни, работа, общество и досуг.

Самая деловая из стран Запада построена на провалах

Чистое соотношение между вновь открывающимися и разоряющимися компаниями в США составляет минус 70 тысяч. (Источник: Бюро переписи населения США, расширенная база данных по компаниям)

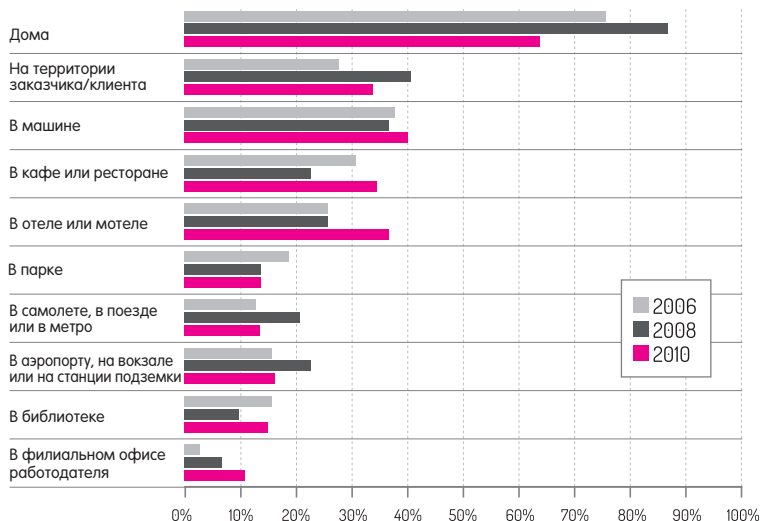
Люди руководят собой и только собой

Существует более 22 миллионов компаний, не нанимающих сотрудников, — в них нет ни начальников, ни подчиненных.

Они просто берут и делают.

(Источник: Бюро переписи населения США)

Места, где люди работали в прошлом месяце



(Источник: обзор «Тенденции удаленной работы», 2011 г., подготовленный некоммерческой организацией «World at Work» на основе данных, собранных исследовательской группой «Dierenger»)

Люди сбегают из офисов хотя бы на день

По крайней мере половину своего рабочего времени 3,7 миллионов человек в США (2,5% всего занятого населения) проводят в удаленном доступе.

(Источник: аналитический обзор за период 2005—2014 гг., подготовленный отделом долгосрочных социологических исследований Бюро переписи населения США на основе данных, собранных компанией «GlobalWorkplaceAnalytic»)

Люди сбегают из офисов надолго

Порядка 72% всех компаний, входящих, по мнению журнала FORTUNE, в сотню лучших, готовы предоставить своим сотрудникам «академический» отпуск.

(Источник: Джессика Роман «Как передовые компании поддерживают баланс между работой и личной жизнью», 19 мая 2014 г., www.greatplacetowork.com)

Большинство людей начинали одинаково...

Было подсчитано, что один из восьми трудящихся в США в какой-то момент работал в «Макдоналдсе».

(Источник: газета «New York Times»)

...но при этом многие начинали совсем иначе. Быть не таким, как все, сегодня становится нормой

В 2013 году 12,5% населения Великобритании появилось на свет за пределами королевства — при показателе 8,6% в 2003 году.

(Источник: Центр исследования вопросов миграции Оксфордского университета, www.migrationobservatory.ox.ac.uk)

Малый бизнес повсюду

В 2014 году в Великобритании насчитывалось порядка пяти миллионов микрокомпаний (со штатом менее десяти человек), что составляло 96% всех компаний в стране.

(Источник: Национальная статистическая служба Великобритании, 2014)

Ты будешь жить дольше

Поэтому занимайся тем, что тебе действительно нравится.

	Мужчины	Женщины
1930	58,1	61,6
1940	60,8	65,2
1950	65,6	71,1
1960	66,6	73,1
1970	67,1	74,7
1980	70,0	77,4
1990	71,8	78,8
2000	74,3	79,7
2007	75,4	80,4
2010	76,2	81,0

Средняя продолжительность жизни в США

(Источник: Национальный центр статистики здравоохранения, Отчеты по национальной демографической статистике, 54 (19), 28 июня 2006 г. и 63 (7), 6 ноября 2014 г., www.cdc.gov/nchs)

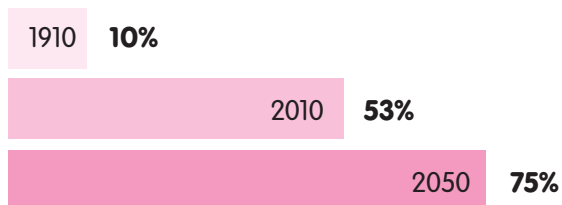
И нас много!

Сейчас на Земле живет порядка 6,5% людей от всего количества когда-либо живших на планете.

(Источник: Карл Хоб «Сколько всего людей жило на Земле?», Бюро информации по проблемам народонаселения)

Основная среда обитания нашего повсеместно распространенного вида — города

Процент населения, живущего в городах



(Источник: «Бескрайний город», Лондонская школа экономики и «Deutsche Bank's Alfred Herrhausen Society»)

При этом многие люди хотят покинуть свои каменные джунгли и заняться выращиванием собственных овощей и фруктов... (но иногда им приходится подождать)

Средний срок ожидания в очереди на аренду садового участка в Великобритании составляет три года. В некоторых частях Лондона — до десяти лет.

По данным одного исследования, в лондонском районе Камден ожидание длится сорок лет.

(Источник: исследование «LV Insurance» от 2000 г., процитированное Дэвидом Дербиширом в материале «Списки ожидания садового участка: барометр нашего времени», 15 февраля 2011 г., <http://allotmentblog.dailymail.co.uk>)

Силовые центры смещаются к Востоку

В период с 1990-го по 2004 г. было построено 6704 здания высотой более 11 этажей. К 2011 году эта цифра выросла до 20 000 зданий.

(Источник: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_tallest_buildings_in_Shanghai, список самых высоких зданий в Шанхае)

У тебя нет предлогов и оправданий, чтобы не найти свое племя!

Возьмем, к примеру, сайт MeetUp. Эта социальная сеть позволяет легко находить тех, кто разделяет твои интересы. Благодаря ей люди встречаются как в виртуальном, так и в реальном мире.

Количество встреч в месяц — 570 895.

Количество ежемесячных запросов на подтверждение встречи — 3,93 миллиона.

Количество стран, в которых проходят встречи, — 180.

(Источник: MeetUp, 2015)



(Источник: http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_tallest_buildings_and_structures_in_London)

Ты уже не тот, что прежде

Человеческий организм устроен так, что за период в 7—10 лет он успевает обновить все свои клетки. Твое тело моложе тебя. Так чьи проблемы не позволяют тебе двигаться вперед?!

Догоняй!



ТРЕТЬЯ

причина начать
делать что-то
прямо сейчас...

**Ощущение
пустоты**

Неужели на этом все?

Нет, в самом деле. Благодаря инновационным технологиям весь мир оказался на кончиках наших пальцев, мы разрушили тюремные стены условностей, но именно технологии грозят лишить нашу жизнь смысла. От этого есть противоядие: нужно перехватить инициативу, начать самому делать что-то, наполненное смыслом. Вот несколько примеров опасных зон.

1. Цех. Отупляющая монотонность фабричного конвейера угрожает сегодня и миру офисных работников. Поскольку производство переместилось на Восток, экономику Запада заполнили так называемые «работники умственного труда». Как и на заводском конвейере, труд этот поделен на участки и лишен какого-либо удовольствия. Правила и руководства верховодят, оставляя инициативу и возможность выбора компьютеру или головному офису. В эмоциональном плане ты никак не связан со своей работой... И внутри тебя появляется зуд.

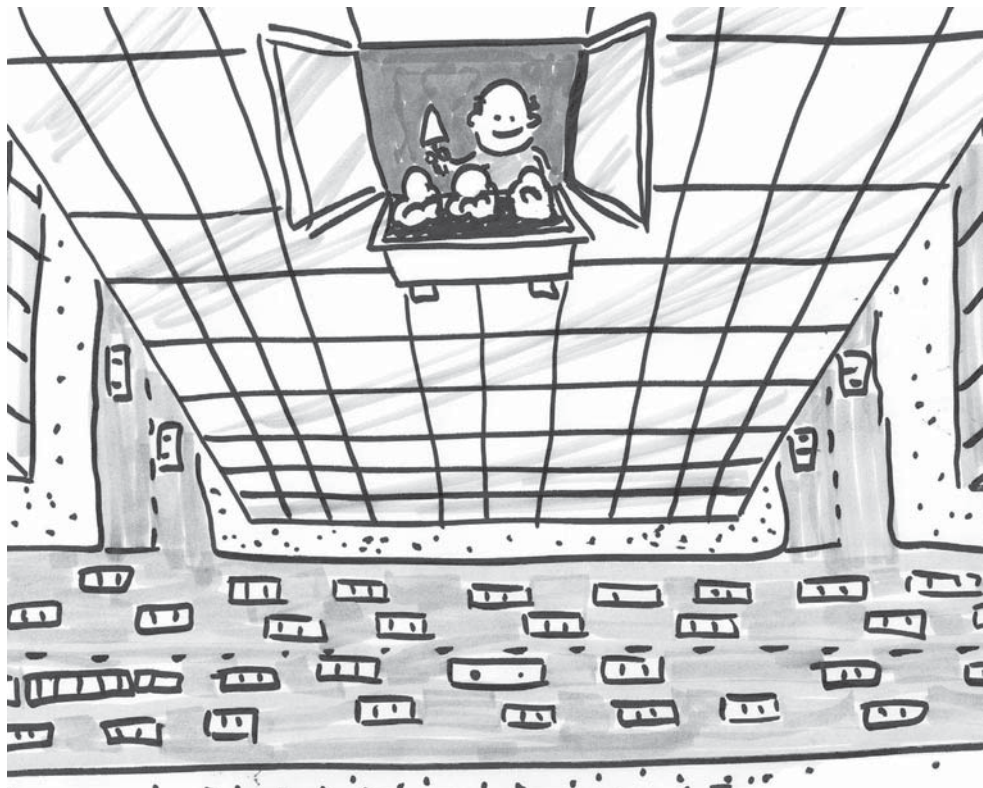
2. Длинный рабочий день. А он становится все длиннее. Гордость крутого мачо тем, сколько часов подряд ты вкалываешь на работе, в конечном итоге означает... что у тебя практически нет свободного времени. И что же ты с этим будешь ДЕЛАТЬ?

3. Банки и финансовый кризис. Для огромного количества людей результатом усердного труда стала возможность залезть в долги и купить самый большой дом, который они могли себе позволить, в городе своей мечты. А потом рынок рухнул. Цена твоего дома сказала тебе: «Сайонара — прощай, детка!» И тут ты задумался: «Неужели на этом все? Где удовлетворение от работы, раз уж я не могу выплатить ипотеку? Что я хотел бы делать в свободное время? На что потратить деньги? Как изменить свою жизнь?»

Словно в ответ на ощущение пустоты и поиски смысла стали появляться компании, чьей целью было не только получение материальной выгоды. Писатель Дэниэл Пинк³ назвал это движение зарождением «Максимизаторов цели» — людей и сообществ, движимых чем-то иным, кроме денег.

- Стремление к созданию открытых источников привело к появлению таких успешных и ценных бизнес-проектов, как Wikipedia (онлайн-энциклопедия), Mozilla Firefox (интернет-браузер и почтовый сервер) и Linux (операционная система, которую используют многие крупные компании). Они живут и работают, поскольку тысячи людей бесплатно посвящают их развитию свое время и умения. В противовес организациям, работающим «ради прибыли», такие компании существуют ради «общественной пользы».
- В штате Вермонт (США) не так давно узаконили юридическую форму низкодоходных компаний с ограниченной ответственностью. Это дало толчок к созданию экономических организаций, ориентированных на скромную прибыль, но действующих на пользу обществу. Взгляни на это под таким углом: прежде закон обязывал, чтобы предприятия и компании приносили выгоду акционерам. Теперь у них есть и иная цель, и она закреплена законодательными нормами.
- Лауреат Нобелевской премии в области экономики Мухаммад Юнус⁴ разработал концепцию социального бизнеса — компаний, которые работают не «ради выгоды», а «без убытков». С экономической точки зрения, они поддерживают себя самостоятельно, но функционируют не для наживы своих владельцев, а ради создания некоей формы общественного блага.

Дело не в том, что в желании получить выгоду есть нечто зазорное. Вовсе нет. Но тенденция отчетливо указывает, что людей все больше побуждает и вознаграждает ощущение значимости того, что они ДЕЛАЮТ, а не просто программа денежных бонусов.



Все еще ждешь, пока тебе дадут клочок земли в пригороде, чтобы начать ждать возможности уехать из города и растить овощи на своем огороде?

Не загоняй свою мечту в рамки ожидания.

Не бойся испачкать руки.

Начинай.



ЧЕТВЕРТАЯ

причина начать
делать что-то
прямо сейчас...

**Это
назойливое
тиканье...**

Тик

Кое-что технологии не изменили.

Ты не будешь жить вечно.

Может, ты проживешь немного дольше, но тем важнее начать путь к тому, чего ты хочешь в жизни, а не мыкаться с тем, что досталось.

И еще одна вещь, которую не изменили технологии: привычные клише об ускользающем времени. Дело в том, что штампы и прописные истины не просто так передаются из поколения в поколение...

И песчинки времени утекают в небытие даже сейчас, пока ты переворачиваешь эту страницу.



Давай переходить к действиям.

Так

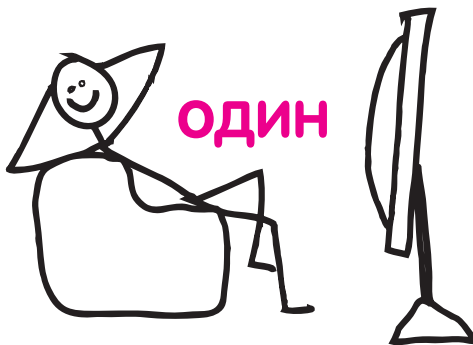
106 МИЛЛИАРДОВ
УРОКОВ,
ДОКАЗЫВАЮЩИХ,
ПОЧЕМУ ИМЕННО
СЕЙЧАС —
САМОЕ
ПОДХОДЯЩЕЕ
ВРЕМЯ
НАЧАТЬ
ДЕЛАТЬ ЧТО-ТО...



Число людей, умерших за всю историю человечества, Вселенной и так далее. Всю⁵.



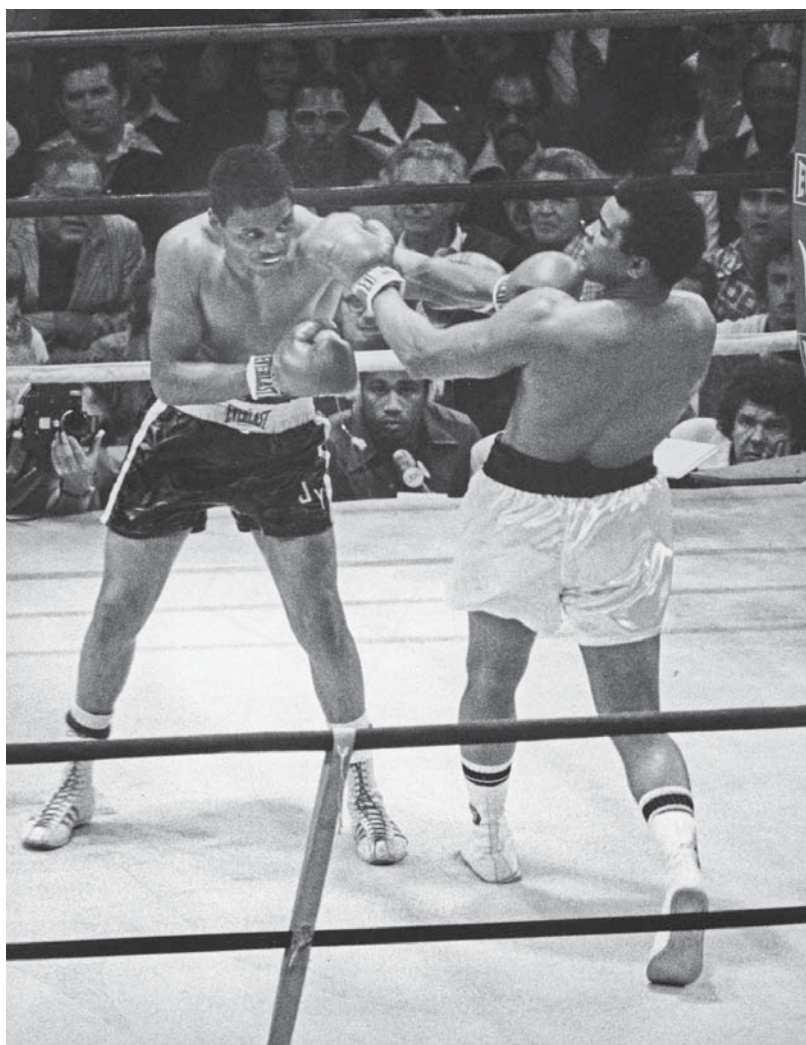
Общее количество людей, которые живут сейчас, в самый-самый густонаселенный период истории всего мира. Пока что живут.



Общее количество шансов прожить свою жизнь и попасть в историю мира, Вселенной и всех пространственно-временных измерений, которые уже посетили персонажи «Стартрека» за огромное количество серий, включая все побочные сюжетные линии... прежде чем твой могильный камень займет свое место среди тех 110 миллиардов (ну, или около того) камней, которые успеют установить к тому моменту, когда ты сыграешь в ящик.

Запиши свои размышления о том, почему, на твой взгляд, СЕЙЧАС — это самое подходящее время начать что-то делать.

Вопрос: Ты видишь себя на этой фотографии?



На ринге двое мужчин борются за свои мечты.
Оба не раз замахивались на серьезные поступки,
и обоим есть что рассказать.

А вне ринга — тысячи людей, наблюдающих за
теми, кто борется за свои мечты.

Что это значит?

Ты же не хочешь быть безымянным зрителем
в толпе своей собственной истории жизни.

Такая жизнь стоит сожаления.

**Ты должен посмотреть в лицо своим страхам
и выйти на ринг.**

ЧАСТЬ 2



ЗУД

**«Если ты знаешь,
от чего отказаться, чтобы
что-то получить, то ты
уже наполовину знаешь,
чего ты хочешь».**

Сидни Ховард

**«Сначала нужно
определить проблему.
Если бы у меня был
всего час, чтобы спасти
мир, 59 минут я бы
отдал на то, чтобы найти
причину происходящего,
и одну — на поиск
решения».**

Альберт Эйнштейн

Тебя ужалили.



И теперь у тебя появился зуд.

Зудит место размером с комариный укус.

Или, может быть, высотой с Эверест.

Возможно, тебе не будет покоя, пока ты не напишешь роман, или не начнешь свое дело, или не получишь эту должность, или не бросишь эту работу.

Для начала нужно просто осознать этот зуд.

Осознал — считай, ты уже на полпути к цели. Ты по крайней мере знаешь, на чем сосредоточить внимание.

Поезд

Итак, первый шаг заключается в том, чтобы просто понять, чего ты хочешь. С чего конкретно начнутся перемены?

Ты решил привнести что-то новое в свою жизнь или тебе хочется большего?

Универсального правильного ответа не существует. Есть только ответ, правильный для тебя.

Так что хватай ручку и бумагу, вынимай свой планшет или возьми кусочек мела...

Запиши свое единственное и самое страстное желание. То, что сильнее всего изменит твою жизнь или принесет тебе самое большое счастье.

Все должно быть просто и по делу.



Напиши это прямо сейчас. Всего-то нужно немного пошевелиться!

Какое место ты хочешь занять в этом поезде?



Все по вагонам Экспресса твоей жизни!

Ты можешь стать счастливым, выбрав работу, которая позволит тебе заканчивать ровно в пять, уходить из офиса и играть в гольф долгими летними вечерами.

Но не забывай: такой стиль жизни может казаться тебе пределом мечтаний, а для кого-то это давящая, как клаустрофобия, рутина.

Для других идеалом могут быть постоянные перемены или безумно короткие сроки сдачи работы (говорят, были писатели, которым это нравилось).

Если посмотреть с прагматической точки зрения, то, возможно, тебе просто нужна относительно предсказуемая и не требующая больших усилий работа, чтобы отдавать основную энергию другому предназначению: собственному бизнесу или кулинарному искусству. Как только ты расставишь по полочкам все преимущества своей работы, то, возможно, поймешь, что у тебя не так много причин для недовольства.

И тут в свете ярких прожекторов на сцену выходят непробиваемые, как железобетон, реалии твоей жизни.

Большинство людей скованы обязательствами по отношению к родным или испытывают материальные затруднения. Другие страдают телесными недугами. Никуда от этого не денешься, так что тебе придется проявить мастерство лавирования между заоблачными амбициями и этими препятствиями. Список твоих возможностей может быть обширным, как семь морей, если ты постарайся, — поэтому радуйся и старайся выжать из них по максимуму!

Построй свой собственный Экспресс жизни

1. Опиши все самые значимые события и переживания, которые тебе когда-либо приходилось испытывать. Вспомни о достижениях, успехах и счастливых моментах. Упомяни также и о трудностях, проблемах и разочарованиях.
 - Подумай о ключевых моментах жизни — о начале учебы в школе или университете, о переезде в новый дом, знакомстве с новыми друзьями и вступлении в серьезные отношения, о новой работе, об увольнении, рождении детей и утратах. Запиши воспоминания о каком-то особо ярком путешествии, отпуске или празднике, об участии в мероприятии, вечеринке или фестивале.
 - Перечисли все возможности, которыми ты никогда не воспользовался.
 - А теперь напротив каждого события поставь год, когда оно происходило.
2. После этого возьми огромный лист бумаги размером с флипчарт (или сделай себе огромный лист, склеив его из листов поменьше) и проведи линию от одного края до другого.
3. Перенеси на нее события своей жизни в хронологическом порядке. Распределяй их выше или ниже линии, согласно пережитым эмоциям и обретенному опыту. Например, если увольнение с работы было самым трудным испытанием, поставь его намного ниже прочерченной линии. Если путешествия стали самым незабываемым опытом, отведи им место на самом верху.

Добавляй символы, смайлики и рисунки к каждому событию или переживанию.

4. Соедини все пункты между собой. Эта линия будет скакать то вверх, то вниз, переходя от года к году.
 5. Теперь посмотри внимательно на Экспресс твоей жизни. Оцени, как далеко ты уже уехал и сколько было по дороге взлетов и падений, ухабов и поворотов.
- Какие из описанных событий произошли с тобой относительно недавно? Какие из них стали результатом твоего осмысленного решения?
 - Вспомни моменты, когда ты чувствовал себя наиболее воодушевленным и нужным?
 - Какими навыками и знаниями ты пользовался? В каких ситуациях? В рамках каких взаимоотношений? Что объединяет весь твой опыт? Именно это поможет разобраться, что у тебя лучше всего получится в будущем.
 - Если какое-то событие, ставшее результатом твоего решения, привело тебя к намеченной цели или принесло нужные плоды, как ты себя чувствовал в тот момент?
 - Если принятое решение не принесло желаемого или привело к обратному результату, как ты чувствовал себя тогда и что чувствуешь теперь?
 - Несмотря на все удачи и поражения, ты забрался уже довольно далеко. Куда твой поезд направится дальше? Как ты думаешь, будет ли дорога ровной на этот раз?

Надеемся, что это упражнение убедило тебя: в твоей жизни будет еще много событий, переживаний, счастливых моментов, сложных ситуаций и решений, которые тебе придется принимать. Трудности неизбежны. Не дай им остановить тебя. Начинай действовать!

**«Человек
обязан быть
тем, кем
он может
быть».**

Абрахам Маслоу

Где у тебя зудит?

Понаблюдай за собой, чтобы обнаружить зудящее место.

Увы, не каждый испытывает порыв взяться за конкретное ДЕЛО. Иногда это смутное ощущение, что жизнь должна состоять из чего-то большего.

Тем, кто свыше наделен «призванием», легко ответить на вопрос: «Какая у тебя страсть?»

Но для большинства из нас все немного сложнее.

Писатель Дэниэл Пинк⁶ говорил, что это вообще неправильный вопрос. По его мнению, следует спросить: «Чем ты занимаешься?»

Совсем не обязательно в ответ говорить только о работе и делах (я бухгалтер/я круглые сутки сижу с малышом). Можно вспомнить массу вещей, которыми ты занят. Иными словами, Пинк призывает тебя понаблюдать за собой и понять, чем ты увлекаешься помимо основной деятельности.

Где блуждают твои мысли, когда у тебя выпадает свободная минутка? Для чего ты выкраиваешь время? Когда на работе затишье, ты пишешь стихи? Рисуешь всякие каракули, записываешь рецепты и ингредиенты блюда на клочке бумаги, редактируешь фотографии или с упоением читаешь последние новости о спортсменах-марафонцах? А может, что-то еще? В каких облаках витает твой разум? К каким сайтам или блогам приковано твое внимание? Чем ты готов заняться прямо здесь и сейчас, даже если за это не будут платить?

Вот твой ответ. Или хотя бы один из ответов.

«Через двадцать лет мы станем значительно богаче, но станем ли мы хоть немного богаче по-человечески — то есть, счастливее?»

Ричард Никсон, президент США, 1968 г.



Экономист Ричард Истерлин утверждал: если твои базовые потребности удовлетворяются, то повышение среднего уровня дохода не обязательно ведет к повышению уровня счастья. Его исследование показало: хотя уровень дохода на душу населения стабильно рос в период с 1947-го по 1970 год, уровень счастья опрошенных людей не поднимался, несмотря на увеличение заработков. В последние годы некоторые экономисты стали оспаривать подобные выводы. Тем не менее большинство из них согласны, что уровень дохода и счастье человека не связаны напрямую.

Почему людей тянет ДЕЛАТЬ что-то еще, кроме зарабатывания денег?

В мире, помешанном на богатстве и знаменитостях (которые, в свою очередь, демонстрируют и олицетворяют собой богатство), заявление о том, что деньги — не главное, может показаться фальшивым. Как раз те, у кого денег нет, точно знают, что их наличие во многом облегчило бы их существование. Тем не менее состоятельные люди вполне искренне говорят: «Не в деньгах счастье».

А если счастье не в деньгах, что тебе делать?

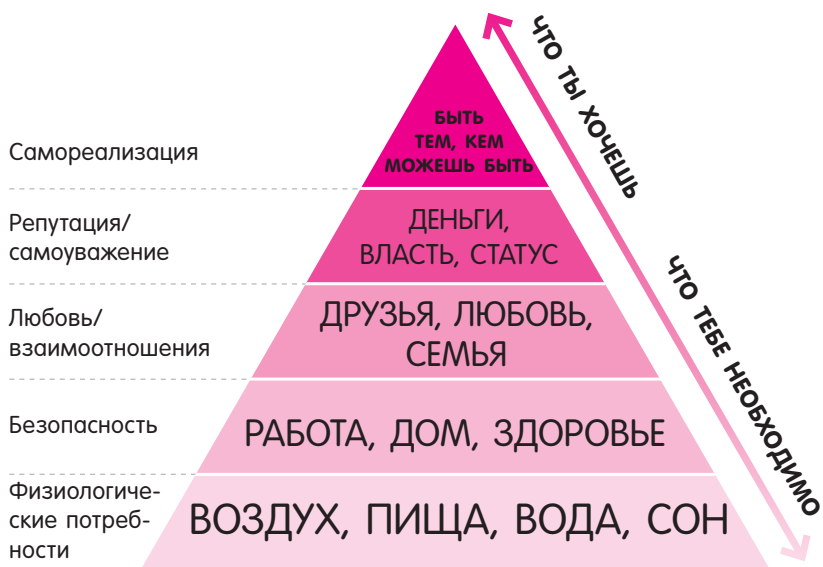
Как понять, станешь ли ты счастливее, если почешешь то самое зудящее место?

Психолог Абрахам Маслоу⁷ утверждал: движение навстречу тому, что является твоей страстью и твоим вдохновением, делает тебя счастливее, потому что удовлетворяет «наивысшие потребности».

По его мнению, у человека есть пять видов потребностей: физиологические, потребности в самосохранении, социальные, потребности в уважении и самореализации.

Деньги помогают удовлетворить некоторые из них, но не все. Вероятнее всего, они не могут удовлетворить самое личное из всего перечисленного — потребность в самореализации.

Что тебе необходимо ИМЕТЬ и что ты хочешь ДЕЛАТЬ



Пирамида потребностей Маслоу

В самом основании пирамиды располагаются твои базовые потребности. С ними стоит разобраться в первую очередь (какое тебе дело до путешествий по Карибскому морю, если ты так устал, что даже думать не в состоянии?).

Тебе необходима еда, нужно быть в сухости и тепле. Далее идут безопасность и стабильность (включая финансовую).

Эти два нижних уровня гарантируют твоё выживание и отражают твои минимальные запросы. Кроме этого, тебе важно ощущение принадлежности к чему-то: к семье, группе друзей или — в некоторых случаях — к общей страсти, разделяемой единомышленниками.

Когда основные потребности удовлетворены, говорит Маслоу, у человека просыпается желание иметь хорошую репутацию, чтобы высокого мнения о нём были не только окружающие, но, что самое важное, и он сам.

Конечно, не секрет, что в глазах некоторых людей нетрудно заслужить уважение, купив мощную и дорогую машину... Но того же можно достичь, занимаясь благотворительностью или став высококлассным специалистом по разведению пчел в городских условиях.

Пройдя четыре уровня потребностей, ты можешь наконец сосредоточиться на своем зуде, или на том, что сам Маслоу называл самореализацией. Это осознание всей полноты твоих возможностей. «Человек обязан быть тем, кем он может быть», — говорит Маслоу.

Возможно, в твоей душе живет мечта стать самым лучшим учителем, владельцем собственного бизнеса, профессиональным фотографом или человеком, который умеет задерживать дыхание под водой на рекордное время.

Нечего и говорить, что достичь самореализации можно, только делая что-то... а не просто болтая об этом.

В защиту разговоров

Не пойми превратно.

Необходимость превращения разговоров в действие вовсе не означает, что говорить — плохо. Говорить — это хорошо.

Это один из лучших способов оценить со всех сторон идеи и варианты, подвергнуть их тщательному анализу, чтобы узнать, насколько планы осуществимы, а доводы разумны.

Разговоры — это самый верный путь понять, *что* внутри тебя не дает тебе покоя. Если ты постоянно говоришь о чем-то, то, скорее всего, это что-то четко отследил твой душевный радар, а значит, пришло время предпринять какие-либо действия. Так что прислушивайся к себе.

Кроме того, если ты твердо на что-то решился, то логично и разумно обсудить свою идею с окружающими.

Разговор — это часть одной из самых незаменимых ценностей нашей жизни: общения.

Но когда ты начинаешь говорить о том, что собираешься делать... не говори впустую.

Люди будут слушать тебя, только если поверят, что все свои «декларации о намерениях» ты готов подкрепить конкретными шагами.

Пожалуй, для обозначения такого подхода годится знаменитый рекламный лозунг английской компании Ronseal — солидного производителя товаров для ремонта.



Более возвышенно можно назвать это подходом Мухаммеда Али, который восхищал людей не только победами на ринге, но и своими высказываниями.

И вот тебе урок от Али: если за большими словами следуют большие поступки, ты действительно великий человек.

Фанфарон

Фан-фа-ро́н. Многие лингвисты до сих пор ведут споры о том, пришло ли это слово в русский язык из арабского (farfar — болтун) или французского (fanfare — звук трубы) языка.

Как бы то ни было, суть остается прежней:

ФА́НФАРО́Н — а, муж. Бахвал, самохвал, хвастун, лгун, пускающий пыль в глаза человек. Фанфаро-нить — быть таким.

Толковый словарь В. И. Даля.

ФА́НФАРО́НСТВО — а, ср. (разг.). Поведение фанфарона, бахвальство.

Толковый словарь С. И. Ожегова

...или, как сказал бы Мистер Ти из сериала «Команда "А"»:

«Клоун, от тебя
мои уши уже устали!»

Чрезмерная самоуверенность и высокопарные слова (если они не подкрепляются действиями) слишком быстро приедаются людям. Если в каждом предложении ты произносишь слово «я», с этим нужно что-то делать...

...заткнуться, например.



Если только не...

Ну вот, к примеру, тот, кто говорил громкие слова
и выполнял обещанное...

Я космонавт бокса. Джо Луис и Демпси были
всего лишь пилотами реактивных самолетов.
У меня свой мир.

«Я — величайший», сказал я еще до того,
как стал величайшим.

Трудно быть скромным, когда ты так велик, как я.

Если тебе снится, что ты меня побил, то тебе
лучше проснуться и извиниться.

Когда повторяешь утверждения, начинаешь в них
верить. А как только вера становится глубоким
убеждением, эти вещи начинают сбываться.

Я подумал, что, если повторю это
достаточное число раз, то уверю весь мир,
что я действительно лучший.

Нет никакого хвастовства в том, что вы
можете подтвердить делами.

Мухаммед Али

Чемпион мира в тяжелом весе

А вот более глубокие высказывания:

«Человек, который в пятьдесят лет смотрит на жизнь так же, как смотрел в двадцать, потерял тридцать лет своей жизни».

«Тот, кто недостаточно смел, чтобы идти на риск, ничего не добьётся».

«Не горные вершины, на которые ты должен взобраться, изматывают тебя, а камушек в твоём ботинке».

«Молчание — золото, только когда ты не можешь найти достойного ответа».

Мухаммед Али

Чемпион мира в тяжёлом весе

...и умения слушать

(Второй половины незаменимой ценности общения.) Невозможно слушать, если ты постоянно занят болтовней. А ведь это отличный способ научиться чему-то. Надо не только схватывать самые громкие ноты, но и прислушиваться к фоновому звуку. Очень часто именно неприметные мелочи могут нести весьма дельные подсказки.

Риторический тест для закрепления.

Ты встречаешь человека, который умнее тебя.

Что ты сделаешь:

а) заткнешься и будешь слушать
или

б) взорвешь ему мозг своей болтовней?

Болтун ты или слушатель?

Отметь галочкой верные по отношению к себе утверждения.

1. Я предпочитаю говорить о вещах, а не размышлять о них.	
2. Мне нравится вслушиваться в информацию, которая может помочь мне с решением проблемы или подарить пару-тройку новых идей.	
3. Я даю людям возможность высказаться и задаю по ходу беседы уместные вопросы.	
4. Иногда я так увлекаюсь собственной болтовней, что не обращаю внимания, как люди на нее реагируют.	
5. Я всегда замечаяю, когда человек не понимает, о чем я говорю.	
6. Во время беседы с людьми я внимательно слежу за языком их тела.	
7. Мне легко удастся сменить тему или просто положить конец разговору, который меня не интересует.	
8. Мне нравится начинать и вести беседу.	
9. Когда мое мнение расходится с мнением собеседника, я предпочитаю проанализировать услышанную информацию и подумать над возможным ответом.	
10. Если меня просят, то я с радостью делюсь историями своих поступков и достижений.	

11. Я не стесняюсь перебивать людей, когда они говорят.	
12. Мне всегда легко делиться с окружающими своими мыслями и планами.	
13. Мне нравится слушать, как другие говорят о различных возможностях, вариантах и способах продвижения вперед.	
14. Я люблю давать людям советы.	
15. Я всегда рад присоединиться к беседам на темы, в которых не очень хорошо разбираюсь.	
16. Я предпочитаю выслушивать информацию, которая помогает мне узнать что-то новое или открыть для себя какие-то вещи с новой стороны.	
17. Во время беседы с группой людей я стараюсь неспешно обдумать свои идеи, прежде чем излагать их.	
18. Говоря о чем-то, я иногда проявляю склонность к преувеличениям.	
19. Я предпочитаю изучать и анализировать факты, перед тем как озвучивать свою точку зрения.	
20. Мне всегда интересно узнать, что думаю и чувствуют другие люди.	

Если ты поставил галочки напротив вопросов:

1, 4, 7, 8, 10, 11, 12, 14, 15, 18

...начисли себе по одному баллу за каждую галочку и подсчитай результат.

Если ты поставил галочки напротив вопросов:

2, 3, 5, 6, 9, 13, 16, 17, 19, 20

...начисли себе по одному баллу за каждую галочку и подсчитай результат.

Если у тебя больше галочек в первой группе, то ты, скорее всего, болтун.

Если же ты поставил больше галочек, отвечая на вопросы из второй группы, то ты хороший слушатель.

Болтуны

Ну да, ты любишь поговорить! И делаешь это в непринужденной, спонтанной манере, легко приспосабливаясь к любым обстоятельствам. Тебе нужна аудитория! За словом в карман ты не лезешь, вставляя свои комментарии по ходу беседы или вообще уводя ее в заоблачные дали. У тебя есть свои четкие представления о вещах, и ты будешь всегда говорить о том, что, на твой взгляд, является правильным. Возможно, ты смакуешь тончайшие детали и подробности при описании ситуации или идеи и все время говоришь о том, что и как должно и могло бы быть сделано.

Настало время прикусить язычок и перейти к действиям!

Слушатели

Ты больше слушаешь, чем говоришь, и не любишь перебивать людей. Ты скорее промолчишь, чем скажешь что-то невпопад. Тебе нравится «читать между строк» и вникать в суть происходящего. Возможно, ты предпочитаешь выслушать несколько точек зрения и узнать как можно больше способов решения возникшей проблемы.

Молодец! Просто не забывай, что со всей полученной информацией надо тоже что-то делать!

Ты ведь знаешь, почему тебе дано
ДВА уха и только ОДИН рот...



БОЛТУНЫ
Говорят и говорят
о том, что нужно
сделать



Два предупреждения

Предупреждение об аплодисментах



Внимательно изучи свои мотивы. Ты делаешь что-то, потому что действительно хочешь этого или потому что это представит тебя в выгодном свете? Ожидание оваций от переменчивой публики — скользкий путь к достижению мечты. Ты начинаешь зависеть от мнения других людей, и это уже не самореализация.

По шкале от 1 до 5 оцени следующие утверждения
Важность твоего дела напрямую зависит от того, что:

1. Другие люди выразят тебе поддержку и одобряют
твое занятие

2. Ты заработаешь много денег

3. Ты получишь премию, медаль или награду

4. Ты будешь лучше всех в выбранном деле

5. Другие люди по заслугам оценят твои усилия

6. Ты получишь признание и щедрое вознагражде-
ние за приложенные усилия

Баллы

Если ты набрал 15 и более баллов, значит, тобой движут ис-
ключительно внешние мотивы: аплодисменты, признание
и материальное вознаграждение.

Предупреждение об ответственности



То, к чему ты стремишься, сильно повлияет на твою жизнь или жизнь окружающих (особенно тех, кто зависит от тебя). ...хорошенько подумай о причинах, которые подталкивают тебя к этому, прежде чем броситься в омут с головой.

По шкале от 1 до 5 оцени следующие утверждения
Важность твоего дела напрямую зависит от того, что:

1. Выбранное занятие принесет тебе удовлетворение и радость, оно будет приковывать к себе все твое внимание

2. Ты получишь новые навыки и знания

3. Выбранное дело полностью соответствует твоим ценностям, тому, что важно для тебя

4. Ты будешь оценивать свои способности и знания и чувствовать уверенность в себе

5. Ты сможешь принимать собственные решения

6. Ты будешь работать и сотрудничать с другими людьми

Баллы

Если ты набрал 15 и более баллов, значит, тобой больше руководят внутренние мотивы: удовлетворение, желание преодолеть вызовы и почувствовать собственную значимость, чувство независимости и в то же время единения с людьми.

Как действие притягивает к себе критику и жалобы по вполне понятным, но крайне ошибочным причинам...

Люди — взаимозависимые существа.

Когда каждый день в офисе мы встречаем коллег по работе. Это нас в какой-то степени успокаивает, даже если мы с ними не общаемся или они нам вообще не нравятся.

Наблюдая за тем, как обычные вещи происходят по обычным причинам, мы привыкаем к мысли, что нет повода ждать неприятных сюрпризов. Рутинa успокаивает.

В каком-то смысле она укрепляет нас во мнении, что мы все делаем правильно... даже если отчасти рутинa состоит в том, чтобы собраться вокруг кофемашины и ныть о том, как все ужасно.

Так что, если ты собираешься вдруг сделать что-то новое, превратив свое намерение в действие и выйдя на ринг, ты нарушаешь статус-кво и можешь неожиданно оказаться в окружении армии критиков.



Хм. В этом ты сам виноват.

ТЫ ПУГАЕШЬ ИХ.

Потому что, когда ты меняешься, твои взаимоотношения со всем и вся в этом мире меняются тоже.

Это по-настоящему пугает людей. Те, кого твой переход от слов к делу вывел из себя, скорее всего, будут с удвоенной силой осуждать твои идеи, стремиться остановить тебя, поставить под сомнение твои мотивы и вообще всячески пытаться тебя разубедить. Не все. Но таких будет достаточно, чтобы ты погрузился в сомнения.

Не дай им помешать тебе. Просто помни, что, выходя из своей зоны комфорта, ты заставляешь и других чувствовать себя неудобно.

Это нормально. Не злись. Смирись с этим. Это простая человеческая реакция. Кто знает, будь ты на их месте, может, ты вел бы себя точно так же.

Но не ограничивай свою жизнь чужими рамками.

...А еще не забывай, что порой ты услышишь и конструктивную критику в свой адрес.

Стисни зубы и терпи! Если получишь дельное замечание о своих бизнес-планах, стиле живописи, мечте о повышении или замысле путешествия, не отменяй их.

Возможно, в них есть рациональное зерно. Критика такого рода может вывести твои замыслы на новый уровень.

Другими словами, стоит различать дельные советы и критику, которая вызвана чьими-то страхами и неуверенностью.

Как работать с критикой

Что бы ты сказал в ответ на следующие замечания?

1. «Тебя надолго не хватит. Готов поспорить, что ты скоро бросишь эту затею».
2. «У тебя не хватит навыков/знаний, чтобы осуществить задуманное».
3. «Твои действия — полное пренебрежение чужим мнением и/или связанными с тобой людьми».
4. «Ты не можешь себе этого позволить. Это требует больших материальных затрат».
5. «Это никогда не сработает».
6. «Ты недооценил ситуацию».
7. «Тобой движут заблуждения».
8. «Никого не заинтересует то, что ты собираешься предложить».
9. «Я не одобряю того, что ты собираешься делать».

Как превратить паникерские комментарии в конструктивную критику и как отвечать на нее не менее конструктивно.

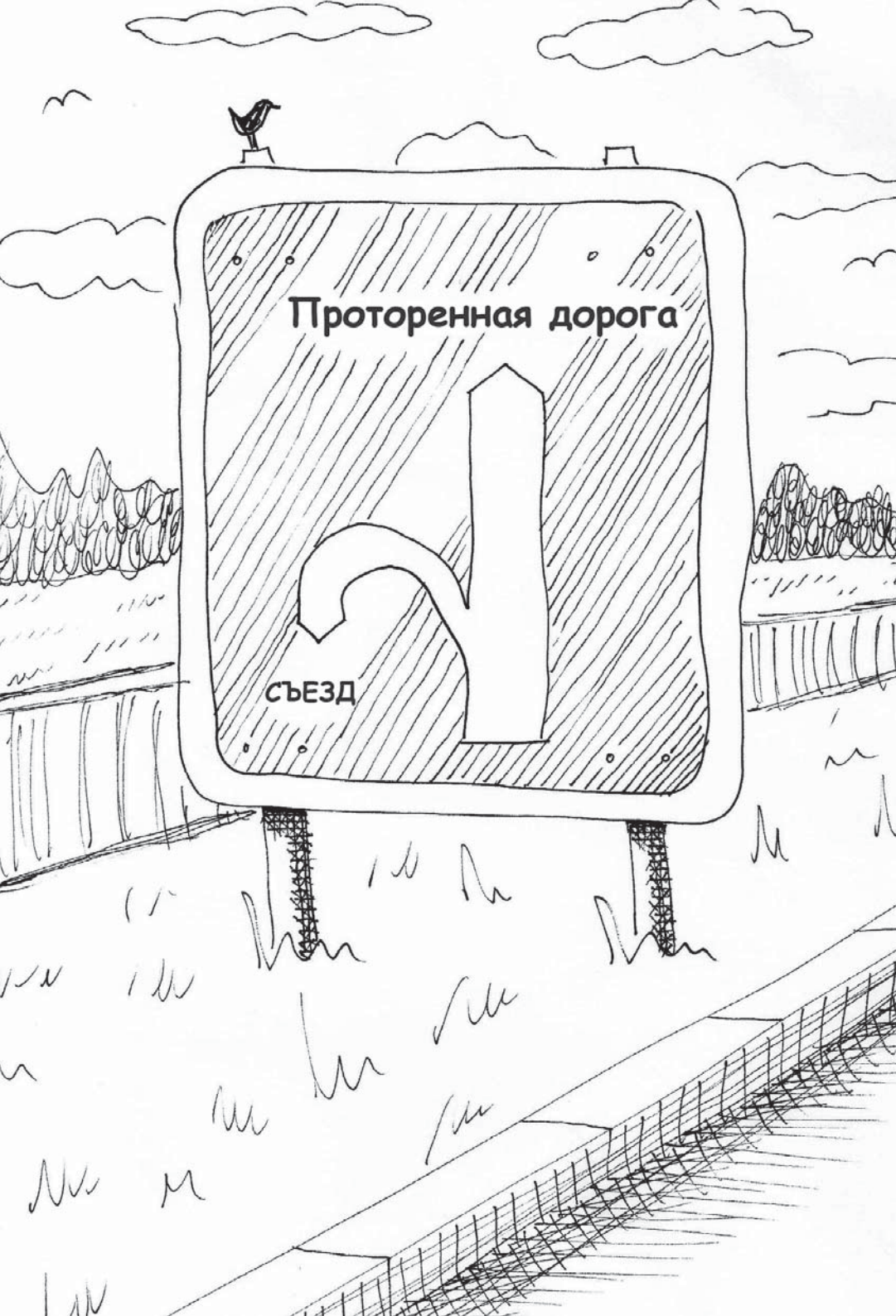
Ниже приведены примеры того, как на любую критику ответить просьбой о взвешенном и дельном совете.

Каждая фраза подходит к одному или даже нескольким комментариям, перечисленным выше. Попробуй подобрать наиболее подходящие ответы.

- Ты не мог бы подсказать, что, я, возможно, упустил из виду?
- О чем конкретно мне надо задуматься?
- Мне очень жаль услышать такое.
- Какими, на твой взгляд, были бы правильные суждения?
- Почему тебе так кажется?
- В чем именно, по-твоему, проявляется мое пренебрежение?
- Как тебе кажется, что мне следовало бы знать или уметь?

А вот еще несколько полезных фраз:

- Что бы ты посоветовал?
- Что бы ты сделал на моем месте?
- Что в моем плане стоило бы улучшить?



Проторенная дорога

СЪЕЗД

**«Ты не можешь
всегда сидеть
в своем углу
Леса и ждать,
когда к тебе
придут другие.
Ты должен
сам иногда
выбираться
к НИМ».**

Винни-Пух

седлай коня

Мир вовсе не ополчился против тебя. (Просто так кажется. Иногда.) Несколько советов для «преследуемых»

Раз уж мы говорим начистоту: ты страдаешь синдромом «Бедный я, несчастный» или манией преследования? Это мешает тебе унять свой зуд?

Некоторые люди считают, что не могут начать что-то делать, поскольку весь мир настроен против них. Это не так. Точнее, он настроен против всех.

Но некоторых это ощущение преследования может сломать. Философ и математик Бертран Рассел⁸ разработал четыре правила, чтобы держать эту манию в узде.

1. Не переоценивай свои достоинства

Если никому не нравятся твои картины или бизнес-план, стоит задуматься: возможно, они правы и твои затеи не так уж хороши. Лет эдак через сто мы сможем сказать наверняка, впустую ли испорчены холсты или ты действительно был «одержим желанием творить непризнанные шедевры».

Если ты почувствуешь правоту своих друзей, то, конечно, тебе будет больно признать, что твое дарование не оправдало ожиданий. Но лучше понять это сейчас, вместо того чтобы упорно внушать себе, что все против тебя. Так ты сможешь двигаться дальше, перестроиться, подкорректировать свои цели и начать с нуля в тех сферах, где добьешься настоящего успеха.

2. Не жди, что другие проявят к тебе такой же интерес, какой испытываешь к себе ты сам

Перестань ожидать слишком многого от других. У каждого свои амбиции и потребности. Если окружающие не лезут из кожи вон, чтобы помочь тебе, возможно, дело не в их эгоизме, а в том, что ты слишком многого от них хочешь. Может, проблема в твоём самолюбии?

3. Помни, что твои мотивы не всегда такие альтруистические, как тебе кажется

Те, кто считает, что их «зуд» связан с высокоморальными целями, чаще ощущают наличие мирового заговора против себя. В самом деле, миссия с мощной альтруистической составляющей должна привлекать поддержку... а не встречать равнодушие и критику. Никто не спорит, что у тебя может быть больше любви к ближним, чем у твоих друзей.

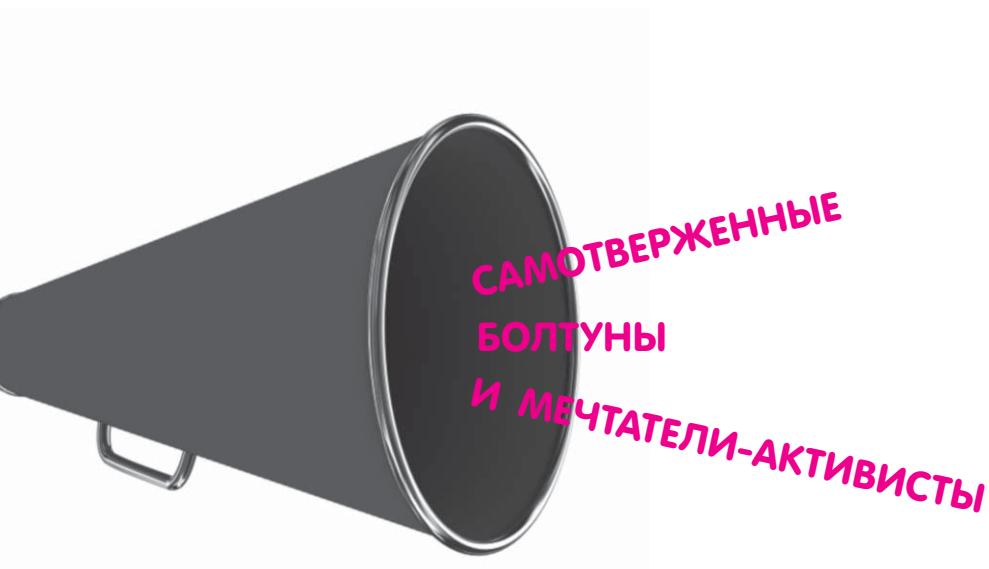
Но не исключено, что тебе стоит еще раз проанализировать и проверить свои мотивы.

«Люди, имеющие высокое мнение о своем моральном превосходстве», полагает Рассел, не до конца честны с собой. Поэтому им грозит ощущение преследования, если окружающие начинают сомневаться в мотивах, стоящих за их действиями.

4. Не надо считать, что большинство людей настолько интересуются твоей личностью, что готовы тебя преследовать

Нормальные люди не замышляют против тебя козни с утра до вечера. Они больше заняты выплатой ипотеки и вопросом, что за странные звуки издает их бойлер. Если ты считаешь себя такой важной персоной, что некие незримые силы выделили тебя из толпы и решили раздавить, игнорировать или пожизненно выписывать тебе штрафы за неправильную парковку, — это просто твое тщеславие нашептывает, что ты имеешь какую-то особую ценность для мира.

Но стоит начать делать что-то особенное, и все может измениться...



Браво, на этой станции тебе выходить

Может, тебе удобнее громогласно твердить о том, чем ты хочешь заниматься, вместо того чтобы пойти и сделать это.

Ничего страшного. В мире таких хватает.

Как однажды сказал комик Джордж Бернс:

«Жаль, что люди, точно знающие, как надо управлять страной, водят такси и делают другим прически».

Несомненно, говорить о том, что ты собираешься сделать, очень приятно.

Но имей в виду: терпение окружающих не безгранично.

Если вдруг заметишь стиснутые зубы или пар из ушей, когда начнешь в очередной раз говорить о своих грандиозных планах на будущее, к выполнению которых не собираешься приступать,



**«Разгово-
рами рис
не сваришь».**

Китайская пословица



Итак

Оставшаяся часть книги — для тех, кто хочет превратить горячий воздух в динамическую силу, разрушить препятствия, не позволяющие начать делать то, что хочется, и унять наконец свой зуд...

ЧАСТЬ 3



СТРАХ
И СОЖАЛЕНИЕ

**«Тот, кто недостаточно смел,
чтобы идти на риск, ничего
не добьётся в жизни».**

Мухаммед Али

**«Через двадцать лет вы
будете более сожалеть
о том, чего не сделали, чем
о том, что сделали. Поэтому
отбросьте сомнения. Плывите
прочь из безопасной гавани.
Поймайте попутный ветер
в свои паруса. Исследуйте.
Мечтайте. Открывайте».**


Марк Твен

Когда наступает момент взять контроль в свои руки и от разговоров перейти к делу, большинство людей останавливает страх. Он — неотъемлемая часть человеческой природы. Наши предки обладали тончайшим чувством страха, поселившимся в их жизни в ту минуту, когда под ногами хрустнула первая веточка.

В те времена самой плохой новостью было то, что тобой в случае оплошности мог закусить динозавр. Плохие новости сегодня сводятся к отказу в повышении по службе, отсутствию покупателей в твоей закуской или увольнению с работы, которая тебе все равно не так уж и нравилась.

Сожалеть о том, что ты никогда не просил об этом повышении или не показал никому свои картины, будет куда больнее.

Прими страх как данность и оставь сожаления какому-нибудь другому простофиле.



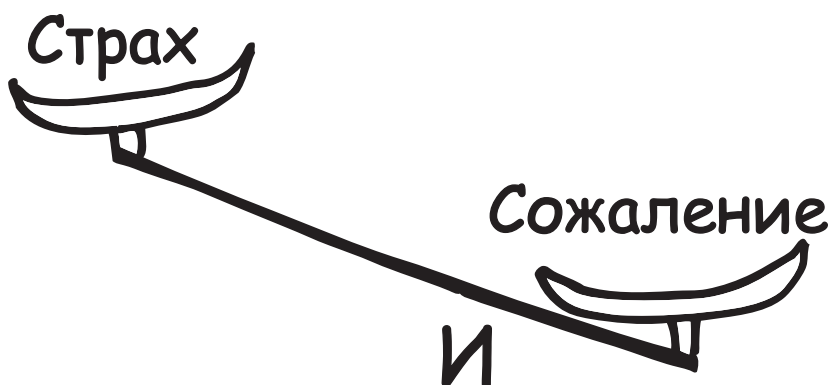
**Прими страх
как данность
и оставь
сожаления
какому-нибудь
другому
простофиле.**

Весы важности

Сожаление весит больше страха. Но страх кажется больше. Это потому, что он стоит прямо перед тобой. Вот он. Бросает тебе вызов. Насмехается.

Сожаление о том, что ты не послушал свое сердце и не сделал того, что было так необходимо, приходит со временем.

С каждым годом оно становится все тяжелее.



...Поэтому бояться нужно именно сожаления.
О том, что ты мог сделать, но так и не рискнул.

Когда ты что-то делаешь и вдруг допускаешь ошибку, всегда есть возможность исправить положение, изменив курс или предприняв новые действия.

А вот избавиться от сожаления куда сложнее. Оно тянет к тебе свои длинные когти из прошлого и уже сегодня кладет холодную руку на твое плечо. Если ты не смог чего-то сделать, когда представился шанс... это остается с тобой навсегда. Время назад не вернешь.

Когда ты поймешь, что больше всего на свете нужно бояться сожаления, многие другие страхи съежатся и ты возьмешься за дело.

Бойся сожаления... и через страх найди в себе силы сделать «это», что бы оно ни значило.

Что тебя останавливает/ чего ты боишься?

Поставь галочку напротив одного или нескольких утверждений.

1. Ты работаешь в офисе, но тебе жутко надоело проводить свои дни за рабочим столом. Ты хотел бы найти более осмысленное дело. Но ты:

а. Уже один раз ошибся, решив, что работа в офисе — это то, что тебе нужно. Ты боишься сделать еще один неверный шаг.

б. Не находишь нужных слов, чтобы объяснить окружающим, что именно и почему ты хочешь делать дальше.

в. Возможно, будешь зарабатывать меньше денег.

г. Нуждаешься в некоторой переподготовке. Ты никогда не проявлял больших успехов в учебе.

д. Должен будешь отказаться от пятидневной рабочей недели и привычной рутины по выходным.

е. Должен согласиться на ненормированный рабочий день.

2. Ты всегда хотел выступить (играть, петь, давай представления, наконец, просто исполнять частушки), но тебя пугают нестабильные заработки. Твоему спутнику жизни недавно повысили зарплату, и благодаря его поддержке ты можешь заняться любимым делом. Ты:

а. Вдруг вспоминаешь, что твой спутник уже однажды оставался без работы, и это может случиться снова.

б. Представляешь, как люди шепчутся за твоей спиной о твоих корыстных интересах или отношениях по расчету.

в. Беспокоишься, что не сможешь вести привычный образ жизни, имея только один доход на семью.

г. Испытываешь неуверенность в себе, потому что тебе не хватает профессиональной подготовки.

д. Отказываешься от идеи вообще. У тебя есть хорошая работа, которая тебе в принципе нравится, и возможность выступить в свободное от нее время.

е. Откладываешь идею на потом из страха, что придется работать рано утром.

3. Тебя уволили по сокращению штата с должности маркетолога. Это открывает прекрасную возможность осуществить твою давнюю мечту и стать дизайнером интерьеров. Ты:

а. Приходишь в смятение от одной мысли, что надо опять начинать с нуля.

б. Беспкоишься: вдруг люди скажут, что ты слишком стар для соревнования с молодыми и сверхталантливыми конкурентами.

в. Переживаешь, что, пока ты учишься, придется жить на пособие.

г. Займешься всем этим, только если тебя примут в одну из лучших школ искусств.

д. Готовишься подыскать другую работу в сфере маркетинга, потому что ты это знаешь и умеешь делать.

е. Понимаешь, что придется одновременно подрабатывать и учиться на дизайнера. У тебя не хватит на все времени.

4. Маленький бизнес, который ты начал вести в свободное время, стал приносить реальный доход! Теперь, вероятно, пришло время для увольнения с основной работы. Ты:

а. Беспкоишься, достаточно ли у тебя опыта для ведения бизнеса. В прошлом у тебя уже возникали проблемы с деньгами.

б. Вспоминаешь всех, кто изначально сомневался в успехе твоего предприятия. Теперь они будут говорить, что увольнение с основной работы — форменное безумие.

в. Делаешь акцент на мысли о том, что ты несешь ответственность только за свои доходы.

г. Понимаешь, что тебе еще многому надо научиться и, возможно, пойти на курсы.

д. Думаешь, что успех может быть случайным и не продлится долго. Поэтому продолжаешь заниматься своим делом в свободное от работы время.

е. Боишься, что, если бизнес и дальше пойдет в гору, тебя это захлестнет с головой и ты не справишься.

5. Ты говоришь коллегам, что всегда хотел написать роман. Они спрашивают, когда ты приступаешь к работе. Ты:

а. Начинаешь объяснять, что многие писатели до тебя так и не смогли найти своего издателя.

б. Беспokoишься, что коллеги решат, будто ты легкомысленно относишься к своей основной работе.

в. Говоришь, что это исторический роман, а у тебя не было времени для путешествий, чтобы собрать факты и данные.

г. Отвечаешь, что у тебя не хватает филологических или литературных знаний.

д. Боишься потратить на это все силы, а потом обнаружить, что ничего не получилось. На самом деле тебе просто нравится мечтать об этом.

е. Не хочешь жертвовать своим свободным временем и другими интересами.

6. Ты работаешь на маленькую компанию, которая стремительно развивается. Твой начальник увольняется, и тебе хотелось бы занять его место. Ты:

- а. Занимал высокий пост раньше, но это держало тебя в постоянном стрессе и ты вынужден был отказаться.
-
- б. Отрицаешь свою заинтересованность. Тебе не хочется показаться выскочкой.
-
- в. Боишься, что из-за должности тебе в будущем придется переехать жить в Лондон, а это тебе не по карману, несмотря на прибавку к жалованию.
-
- г. Сравниваешь себя со своим начальником. У него диплом с отличием. Ты не так хорошо подготовлен.
-
- д. Знаешь, что должен открыто заявить о своей заинтересованности и что это хорошо для дальнейшей карьеры, но тебя устраивает и нынешняя должность.
-
- е. Прибываешь в ужасе от того, что придется засиживаться на работе допоздна.

Результаты. Если ты поставил галочку:

В основном напротив а: Ты застрял в своем прошлом.

В основном, напротив б: Ты боишься того, что подумают о тебе другие.

В основном напротив в: Тебя беспокоит материальная сторона вопроса.

В основном напротив г: Тебе мешает нехватка образования или его отсутствие.

В основном напротив д: То, что ты имеешь, не дает тебе идти вперед.

В основном напротив е: Тебе кажется, что ты очень загружен и времени нет больше ни на что.

Теперь, когда ты разобрался в своих страхах, пришло время смыть их...

Как смыть свои страхи

Осмысли свои страхи и честно признайся себе в том, что все они — лишь оправдания, чтобы не гнаться за мечтой. Вытащи страхи на свет и тщательно изучи их.

Не нужно лишних эмоций — только рассудительность и логика. Что значат эти страхи? Неужели их достаточно, чтобы преградить тебе путь? Навсегда? Или ты видишь то, чего на самом деле нет?

«Если черная кошка перебежала вам дорогу, значит, она куда-то спешит».

Граучо Маркс

СТРАХ № 1

ПРОШЛОЕ

Тюрьма, которую ты сам случайно построил.

Да, ты наделал в прошлом немало ошибок. Смирись с этим. Не закливайся на них. Чем дольше ты думаешь о чем-то, тем больше оно растет.

Вместо этого пойми, что все ошибаются. Единственный способ справиться с ошибками, преграждающими тебе путь на ринг, — признать их, научиться чему-то на их опыте и двигаться дальше.

За свою жизнь ты накопил немалый «багаж» (если только ты не безупречен). Что бы он из себя ни представлял, нужно непременно с ним разобраться. Сам он никуда не исчезнет, и никто другой не станет раскладывать твоё барахло по полочкам.

Бежать от проблем бессмысленно — от этого они не испаряются.

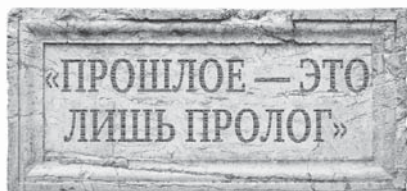
Чем быстрее ты с ними расправишься, тем быстрее они перестанут тебе досажать. Если ты сам этого не сделаешь, то кто? Намного проще спрятать голову в песок, но в какой-то момент нам всем приходится вытаскивать ее наружу. Беда в том, что к тому времени проблема может вырасти до угрожающих размеров.

Решение, которое тебе предстоит принять, — это точка пересечения твоего прошлого и твоего будущего...

Национальное управление архивов и документации в Вашингтоне хранит Конституцию США, Билль о правах и многие другие исторические документы. Эти бумаги определяют прошлое Америки.

Есть одна цитата, которая лучше всего передает, насколько важна история, приведшая страну или человека к тому, чем она или он является в любой момент времени.

Эту цитату можно увидеть и на постаменте статуи, и на серии памятных открыток. Она проходит через мир как надпись, отпечатанная на круглых брайтонских леденцах.



Это цитата из пьесы Шекспира «Буря».

Два героя собираются совершить убийство. Все их прошлое — каждый сделанный ими шаг и каждое принятое решение — подталкивает их к этому преступлению. А может, и нет. Что тут говорить, они не могут изменить свою историю... но будущее в их руках.

Прошлое, со всем багажом и ошибками, — только тропа, ведущая к конкретному решению. Если ты читаешь эту книгу, значит, ты веришь в свободу выбора.

Решение принимаешь ты сам.

Делать или не делать.

Что было, то прошло. Граница истории — СЕЙЧАС. Все, что ты можешь сделать сейчас, — это выбрать свой следующий шаг...

...Вникни в значение этой мысли.

Не позволяй былым ошибкам управлять твоим будущим.

Научись отпускать прошлое

1. Возьми лист бумаги и в левой его части перечисли события, опыт и ошибки из прошлого, которые заставляют тебя колебаться и не дают идти вперед.
2. В правой части напиши причины: почему тебе кажется, что именно сейчас настал подходящий момент начать делать то, что тебе нравится. Об этом, кстати, ты уже писал, когда читал страницу 31 этой книги.
3. Разрежь бумагу на две части. Положи половинку с событиями из прошлого позади себя, а половинку с причинами двигаться дальше — впереди.

Ты сможешь отпустить свое прошлое, только когда научишься концентрировать все внимание на будущем. Не выпускай из виду то, что лежит перед тобой!

СТРАХ № 2

МНЕНИЕ ДРУГИХ: СТРАХ ВЫСТАВИТЬ СЕБЯ НА ПОСМЕШИЩЕ

Ты боишься, что окружающие будут смеяться над тобой, если ты попытаешься осуществить свою мечту?

Подумаешь!..

а) А даже если и будут?

б) Если кто-то смеется над тобой, спроси себя, достоин ли этот человек получить билет на спектакль твоей жизни, хотя бы на стоячие места? Попрощайся с ним и покажи, где выход из зала.

в) Хотя ты выгнал таких людей за порог мокнуть под дождем, по сути, они оказали тебе услугу. Когда кто-то смеется над тобой, ты перестаешь относиться к себе слишком серьезно. Вообще-то тебе тоже не мешает посмеяться. Сто шесть миллионов людей относились к себе слишком серьезно — и чем им это помогло?

г) К слову сказать, человек, потешающийся над тобой, на 72,8% состоит из воды. Это как если бы тебя высмеивала ванна. А что она понимает? (И раз уж зашел такой разговор, чем серьезнее ты будешь воспринимать себя, тем быстрее дашь течь.)

«Каждому человеку надлежит помнить, что работа критика имеет второстепенное значение и что в конце концов прогресс достигается теми, кто делает».

Теодор Рузвельт, 26-й президент США

**Мнение других,
или Что можно узнать,
нося футболку с портретом
Барри Манилоу**

Возможно, это крайне печальная история для певца Барри Манилоу, но занятая для всех остальных. В рамках одного эксперимента группу студентов попросили надеть на себя футболку с его портретом и войти в зал, полный людей. Порядка 50% из этих молодых людей сказали, что ощутили, как примерно половина собравшихся мгновенно заметила на них этот позорно не «крутой» предмет гардероба. Но на самом деле на это обратили внимание лишь 20% человек. Та же ошибка повторялась, когда участники надевали на себя «клевые» футболки с изображением Боба Марли, Мартина Лютера Кинга или комика Джерри Сайнфелда. Эксперимент показал: тому, что мы делаем, мир уделяет гораздо меньше внимания, чем нам кажется. Народ, мы все эгоманьяки!!!

Так что не надо думать, что окружающие только и ждут, чтобы ты дал им повод высмеять тебя. Они заняты своей жизнью?

Поэтому и ты занимайся своей!

СТРАХ № 3

ДЕНЬГИ — ЭТО ЗЛО! И ПОРОЙ ЗЛА НЕ ХВАТАЕТ

Может, это не так уж и плохо.

Конечно, если ты зарабатываешь триллионы баксов, ворочая деньгами в банках по всему миру, то тебе проще купить пони или изобрести новый вид спорта. Однако деньги — это палка о двух концах: люди к ним привыкают, и им становится сложнее уволиться с работы и начать заниматься тем, что им действительно по душе.

Люди с большим доходом становятся заложниками своего стиля жизни. Уолл-Стрит и центр Лондона кишат теми, кто еще в юном и дерзком возрасте поклялся заработать кучу денег, накопить их и уйти с постылой работы, чтобы отдаться любимому делу: разводить свиней, творить высокую моду, играть на сцене... но потом обнаружил, что уйти как раз и не может.

Это не означает, что нужно сидеть и оплакивать несчастную долю богатых. Надо просто осознавать свой уровень свободы делать то, что тебе хочется: тебе меньше терять!

К примеру, если ты молод, ты можешь (допустим) спать на раскладушке у друга и работать по ночам в местном баре, чтобы накопить на собственный бизнес или карьеру актера. Но это уже не так легко, если ты твердо убежден, что главное в твоей жизни — выплатить кредит за «Порше» или шикарные апартаменты в пентхаусе.

Откуда ты берешь деньги на любимое занятие?

Проведи исследование! Выясни все про:

- Банковские кредиты и кредиты с государственной поддержкой
- Краудфандинг
- Благотворительные организации или фонды, которые выдают займы или гранты. Если, к примеру, ты раньше служил в вооруженных силах, найди ближайший к себе фонд помощи военнослужащим.
- Возможность сдать в аренду одну из комнат в своей квартире. Возьми к себе квартиранта-студента или начни сдавать комнату, квартиру, дом туристам.
- Репетиторство. Ты всегда можешь за небольшое вознаграждение поделиться с окружающими своими знаниями и умениями.
- И наконец, просто спроси родственников и друзей, готовы ли они одолжить или просто дать тебе немного денег — но помни, что это НЕ самый простой и правильный путь к исполнению желаний!

СТРАХ № 4

АБРАЗВАНИЕ У ТЕБЯ НЕ ТО ОБРАЗОВАНИЕ ИЛИ ЕГО НЕТ ВОООЩЕ

Как и деньги, правильное образование служит большим подспорьем. И если ты его не получил, всегда возникает вопрос: может, расклад не в твою пользу и нет смысла даже ввязываться в борьбу?

Это не так.

Спроси хотя бы у Билла Гейтса, Ричарда Брэнсона, Коко Шанель или даже Саймона Коуэлла.

Билл Гейтс не заканчивал никаких университетов. Ричард Брэнсон не только в 16 лет бросил школу, но и оказался счастливым обладателем диагноза дислексии — неплохое оправдание, если оно вдруг понадобится. Коко Шанель в 12 лет осталась сиротой и формально не получила никакого образования. А Саймон Коуэлл¹ начал свою карьеру обычным сортировщиком почты.

Двадцать пять процентов богатейших людей Америки, вошедших в списки журнала *Forbes*, не окончили даже колледжа.

Вот тебе и доказательство, что главное — твое отношение, а вовсе не образование.

Конечно, обучение в «правильной» школе может открыть перед тобой пару-тройку дверей, но ты и только ты (а не твой диплом) сделаешь так, чтобы они не захлопнулись перед твоим носом.

¹ Ричард Брэнсон (род. 1950) — британский предприниматель, основатель корпорации Virgin Group, один из самых богатых жителей Великобритании. Саймон Коуэлл (род. 1959) — телеведущий, продюсер и филантроп, один из крупнейших деятелей британского шоу-бизнеса (*прим. ред.*).

СТРАХ № 5

КОГДА ТО, ЧТО ТЫ ИМЕЕШЬ, СВЯЗЫВАЕТ ПО РУКАМ И НОГАМ

Если тебе не хочется рисковать тем, что у тебя есть, ради усмирения своего зуда, то удивительная правда, возможно, такова: ты вполне доволен нынешним положением. В этом случае цени его и наслаждайся как можно больше.

Скажем, у тебя достойная работа, но тебе досадно, что ты больше не занимаешься спортом. Здесь нужен честный самоанализ.

Может, в самом деле глупо начинать раскачивать лодку.

Когда что-то мешает тебе купить пару теннисных туфель и снова выйти на корт, просто удобнее сказать, что во всем виновата работа.

С другой стороны, ты можешь хорошенько все взвесить и прийти к выводу: того, что у тебя есть, недостаточно.

Скажем, ты перерос свою работу, отношения, город, в котором живешь...

Если ты решишь, что тебе это больше не нравится, отбрось все страхи и Начинай Раскачивать Лодку.

СТРАХ № 6

ЕСЛИ БЫ В СУТКАХ БЫЛО ЧУТЬ БОЛЬШЕ ЧАСОВ

Действительно, сутки коротки. И это никогда не изменится.

Но если ты человек дела, то осознаешь, что каждому из нас дается равное количество времени и все зависит от того, как ты его используешь.

Тебе нужно научиться с умом расставлять приоритеты и управлять своим временем.

Помни, что к действию тебя должно побуждать неподвластное тебе свойство времени, а именно: скорость, с которой оно утекает.

Поэтому хватай каждую минутку, какую сможешь.

Расставляй приоритеты!

СТРАХ № 7

Я СЛИШКОМ ЗАНЯТ! БРАТ-БЛИЗНЕЦ СТРАХА № 6

Если ты считаешь себя полностью, прям позарез занятым, это может быть довольно точным отражением твоей жизни — или еще одним предлогом, чтобы не браться за дело.

Возможно, ты слышал выражение «носится, как дурень с писаной торбой». В данном случае оно означает, что ты можешь быть по уши занятым чем-то не тем только ради того, чтобы не дать себе собраться с духом и сделать нечто действительно важное.

Очень уместно здесь упомянуть одну старую мудрость бизнес-лидеров: «Если хочешь, чтобы что-то было выполнено, дай это задание занятому человеку». Тому, кто и так по-настоящему занят важными делами, некогда увильнуть и откладывать. Ему приходится ставить самое важное на первое место и добиваться результата.

Если тебя останавливает именно этот страх, сделай паузу и пересмотри ситуацию. Убедись, что твоя энергия и бурная деятельность направлены в нужную сторону.

Перефразируя Стивена
Кови, автора книги
«Семь навыков высоко-
эффективных людей»,

«Нет смысла усердно карабкаться по лестнице, если она прислонена не к той стене».



Как выглядит твоя неделя

Составь расписание, записав все обязательства и дела, которыми заполнена типичная неделя твоей жизни.

Затем возьми маркеры и разными цветами выдели:

1. Что составляет твои приоритеты — дела, которые ты не можешь отложить.
2. Что можно сделать позже.
3. Что можно не делать вообще.
4. Где ты можешь выкроить немного свободного времени.

	Понедельник	Вторник	Среда
6:00—8:00			
8:00—10:00			
10:00—12:00			
12:00—14:00			
14:00—16:00			
16:00—18:00			
18:00—20:00			
20:00—22:00			
22:00—24:00			

Четверг	Пятница	Суббота	Воскр

Пять способов уйти от в занятости и начать что-то делать. Оптимизируй!

1. Жаворонок или сова? Какое время суток для тебя более комфортно? Если ты не уверен в ответе, попробуй поделаться различные дела в разные часы, чтобы понять, когда твоя умственная и физическая активность находится на пике.

2. Проанализируй, какое количество времени ты можешь уделять тому или иному занятию. Выясни для себя, на какой вид деятельности ты тратишь немного времени, а чем готов заниматься часами.

3. Практикуй короткие подходы. Возможно, эффективнее не погружаться в работу с головой на целый час, а уделять ей минут по двадцать с пятиминутными перерывами на отдых. Попробуй технику «коротких подходов» и посмотри, подойдет ли она тебе.

4. Ищи компромиссы. Жизнь не всегда дает возможность сделать что-то в отведенное время. Ищи подходы, проявляй гибкость и иди на возможные компромиссы.

5. Нет сбоям! Если ты уже понял, что самое плодотворное время для тебя наступает вечером, — будь тверд и не позволяй мелочам отвлекать тебя от дела или прерывать твою работу.

Кстати, насчет безумной занятости, недостатка времени и важности планирования кампании по унятию своего зуда. Возьми, к примеру, Бенджамина Франклина, жившего в далеком XVIII веке.

У Франклина было 16 братьев и сестер. Вот он действительно был занятым человеком и кое-что знал о планировании времени. Среди прочего, он за свою жизнь изобрел громотвод и открыл первую в Америке публичную библиотеку. Именно его портрет изображен на столларовой банкноте, из-за чего ее даже называют «Бенджамином». Но больше всего этот человек известен как один из отцов-основателей Соединенных Штатов и авторов американской Конституции и Декларации Независимости.

Был Франклин также издателем газет и первым послом США во Франции. Он создал первую пожарную службу в Пенсильвании, изобрел бифокальные очки и однажды даже занимал пост губернатора Пенсильвании. Он нанес на карту течение Атлантического океана и дал ему всем известное сегодня имя Гольфстрим. Даже когда он делал что-то ради развлечения, он добивался результатов. И не случайно он стал членом Шахматного зала славы США.

Вот распорядок дня Франклина, описанный в его автобиографии. Это замечательный пример того, как определять задачи, планировать время в рамках разумного, соизмерять свои цели и выполнять задуманное.

Утренний вопрос: «Что хорошего я сделал сегодня?»	5	Встать, умыться, обратиться к Всевышнему с молитвой о добре; продумать дела и принять решения на этот день; продолжить прежнее исследование; позавтракать.
	6	
	7	
	8	
	9	
	10	
	11	
	12	
	1	
	2	
	3	
	4	
Вечерний вопрос: «Что хорошего я сделал сегодня?»	5	Почитать или просмотреть свои записи, пообедать.
	6	
	7	
	8	
	9	
	10	
	11	
	12	
	1	Сон
	2	
	3	
	4	



Зона дискомфорта

Если от разговоров о борьбе со своими страхами тебе становится не по себе, поздравляю: ты на правильном пути!

Это означает, что ты вываливаешься из своего кресла в мир активных действий.

Продолжай намеренно двигаться к зоне дискомфорта.

«Еврофайтер» — один из самых нестабильных самолетов в небе. Вот что получаешь, потратив десятки миллиардов фунтов на создание самого высокотехнологичного аэроплана. Это один из истребителей пятого поколения. Эти ультрасовременные самолеты были специально спроектированы нестабильными.

На самом деле, их называют самолетами с уменьшенной статической устойчивостью. Суть в том, что они могут переворачиваться, двигаться вперед, вниз или в сторону, взмывать вверх и пикировать вниз, повинуюсь малейшему указанию пилота.

Ученые не могли строить подобные самолеты, пока не изобрели технологию электродистанционной системы управления. Она означает, что пилот посылает электронные сигналы двигателям, расположенным на крыльях и хвосте самолета и корректирующим его положение в воздухе. Раньше пилотирование было в основном ручным.

В самолетах пятого поколения с уменьшенной устойчивостью все корректировки производит бортовой компьютер. Без компьютеров, постоянно делающих тысячи и тысячи микропоправок, пилот не сможет удержать машину в воздухе.

Но зачем строить дорогостоящие истребители, если они нестабильны и так сложны в управлении?

Затем, что именно головокружительная нестабильность делает их такими маневренными. Малейшее прикосновение к рычагу управления — и самолет совершает повороты и петли, о которых на более ранних моделях, кажущихся теперь медленными и неуклюжими, нельзя было и мечтать.

Суть создания «Еврофайтера» не в сложности выполнения пикирования, поворотов и петель, а в невозможности следовать дальше старым, хоть и проверенным курсом.

Вот какими были предыдущие поколения истребителей.

Они могли летать по прямой и по вполне предсказуемым кривым. Управлять ими было значительно проще. Но пилоты, сидящие в удобных креслах старых самолетов, не имели ни малейшего шанса против летчиков, вошедших в зону дискомфорта.

Именно здесь тебя ждет победа. Вне зоны твоего комфорта.

Зона дискомфорта — это состояние, через которое тебе нужно пройти, чтобы достичь хоть какого-то значительного изменения в жизни.



Перед тобой йог, который превратил доску с гвоздями в место для расслабления и медитации.

Каждому свое.

Копай глубже

Всегда найдутся причины что-то не делать. Для многих из нас жизнь порой бывает трудна, но именно тогда нужно копать глубже и идти вперед, выходить из зоны комфорта и придумывать решения, даже если кажется, что их не существует.

Джоан Роулинг была матерью-одиночкой, когда начала писать «Гарри Поттера».

Мало того, от ее книги отказались многие издатели, и только один из них наконец поверил в нее. Ей было бы проще сказать: «Я мать-одиночка, у меня нет денег и времени на все это». Но она так не сказала.

Как сложилась ее судьба? Теперь она миллиардер, осуществляющий свои самые амбициозные планы, и один из самых успешных авторов всех времен.

Конечно, если ты в одиночку воспитываешь ребенка или у тебя серьезные семейные проблемы, добиться задуманного труднее. Но между «трудно» и «невозможно» огромная разница!

Нужно делать все, от тебя зависящее, и не сдаваться. Найди другую мать-одиночку (или отца-одиночку), чтобы по очереди сидеть с детьми, работай по ночам, подыщи занятие, которое на первых порах позволит тебе работать из дома. Скорее всего, оно не станет делом твоей мечты, но это только ступенька, которая поможет тебе достичь желаемого.

Многих людей связывают различные семейные обязательства. Родители хотят для своих детей самого лучшего. Это не значит, что нужно толкать ребенка в ту область, которая ему чужда.

Наверняка ты знаешь немало людей, которые выбрали свою профессию лишь потому, что решили угодить своим родителям, супругу или супруге, наставнику или обществу.

Мы должны быть честны с собой и преодолевать подобные препятствия с особой осторожностью. Объясни и докажи своим близким, что, если ты пойдешь своей дорогой, это не приведет тебя непременно к распутству и нищете. Да, вероятно, ты не защитишь докторскую диссертацию и не станешь врачом, но ты будешь счастлив и реализуешь свой потенциал, чего в конечном счете хочет для своих детей любой родитель — даже если не всегда это осознает.

А еще есть старое как мир оправдание — возраст... Слишком молод, слишком стар.

Джордану Ромеро было всего девять лет, когда он покорил Килиманджаро.

Полковнику Сандерсу было за сорок, когда он стал готовить свою знаменитую курицу у себя на кухне! И только достигнув 65 лет, он начал продавать франшизу одного из самых знаменитых ресторанов быстрого питания — «Кентукки Фрайд Чикен».

Оправдание можно найти всегда, но всегда можно отыскать и вдохновение.

Раз человек способен высадиться на Луне, значит, не так уж много того, чего ты не в силах сделать, если решишься и перейдешь от разговоров к действию.

А потому включай смекалку. Смирись с тем, что, возможно, тебе будет сложнее, чем остальным. Иногда так бывает. Но шансов на успех у тебя точно не меньше.

Перестань тратить время на телевизор. Вставай на час раньше. Используй любую минутку. Подключи к делу всех родственников и друзей. Заяви общественности о своих целях — это не только придаст тебе дополнительный стимул, но и привлечет поддержку.

Мы еще поговорим о том, как публичное заявление о своих планах повышает шансы на успех (доказано на опыте).

Поэтому копай, копай, копай, копай...



...и копай глубже.

Заключительное слово о страхе

Если ты не волнуешься хоть немного перед тем, как что-то начать, то наверняка этот поступок для тебя мало что значит.

Бояться — нормально.

«На ринге или вне его
упасть — не зазорно.
Зазорно потом
не встать на ноги».

Мухаммед Али



Если бы только...

Сожаление

Раз уж ты решил прочитать эту книгу, то, наверное, о сожалении много говорить не нужно. Ты это и так понимаешь. Предельный ужас сожаления для тебя кристально ясен.

Ты не можешь изменить прошлое. Если ты упустил момент и возможность утекла меж пальцев, а ты не ухватил ее в последнюю секунду за хвост... то поезд ушел.

Не повезло, и с этим придется смириться.

С другой стороны, если ты все-таки превозмог свои страхи и попытался унять свой зуд, но в процессе много чего разрушил и запорол, то сегодня нужно разбираться уже с последствиями произошедшего.

Только действием ты можешь изменить что-то; исправить что-то; что-то сделать.

«Если не ты, то тебя».

Автор неизвестен

**«Чтобы побороть страх,
нужно действовать. Хотите, чтобы
страх рос, — ждите, оттягивайте,
откладываете на потом».**

Дэвид Джозеф Шварц

Вот простой пример того, как страх способен парализовать тебя и превратиться в сожаление.

Любой, кто хоть раз хотел поговорить с докладчиком после конференции или поболтать с привлекательной незнакомкой (или незнакомцем) на вечеринке, знает, что лучше всего действовать сразу.

Чем дольше ты будешь колебаться и ждать, тем сложнее решиться, потому что возможность потеряет свою движущую силу, порыв испарится, язык от страха онемееет и ты начнешь рассматривать другой вариант: бросить всю затею и оставить все как есть. С каждой минутой эта идея тебе будет казаться все привлекательнее и проще.

В конце концов ты выберешь именно ее.

И что останется?

Ничего.

Не обманывай себя, будто занимаешься делом, когда это не так.

...Поход по магазинам — это не дело.

Хотя по ощущением немного похоже.

Как и поиск информации.

Как и общение в Твиттере.

Как и разговоры о деле.

Все это — переливание из пустого в порожнее.

Есть тысяча способов обмануть себя, будто ты что-то делаешь, хотя, по сути, не делаешь ничего.

В конечном счете ты почувствуешь укол сожаления о том, что так и не сделал то, чего хотел.

Действие — это путь к самореализации или, по крайней мере, к достижению тех целей, которые наконец уймут этот проклятый зуд!

Уйди от сожалений: вложи все силы в действие и найди дорогу к счастью!

В исследовании психологов Лифа ванн Бовена и Томаса Гиловича¹⁰ от участников требовалось:

а) оценить радость, которую они получали от такой деятельности, как, например, поход в театр, в кино, катание на горных лыжах, путешествие или ужин в ресторане.

и

б) оценить радость от покупки вещей — телевизора, стереосистемы, компьютера, одежды или драгоценностей.

Думаю, ты уже догадался: действие сделало людей счастливее, чем обладание.

Погоди, это еще не все

Оказалось, даже когда людей попросили представить себе некое событие, подарившее им жизненный опыт, они испытали больше радости, чем когда их просили подумать о сделанной покупке.

Теперь вообрази, насколько сильнее удовлетворение от действия, представляющего огромную значимость для конкретного человека.

Как будто исполнилась миссия. Как будто это действие могло унять зуд, не дававший покоя всю жизнь!

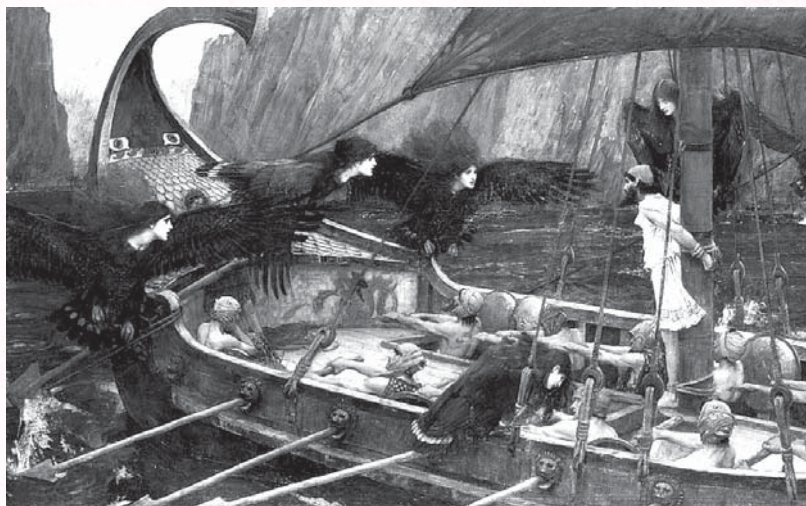
...ах да, как говорил Стив Джобс, «и еще одно».

Вместе со своими коллегами Гилович обнаружил: когда люди слушали рассказ одного человека об особом событии и другого — об особой покупке, опрошенным больше нравился деятель, а не обладатель.

Поэтому в следующий раз, когда будешь проходить мимо магазина «Эппл» Стива Джобса или обувного магазина и почувствуешь желание спустить энную сумму драгоценной налички, подумай еще раз. Привяжи себя к мачте, как Одиссей, и сосредоточься на том, чтобы ДЕЛАТЬ, а не ОБЛАДАТЬ!

Будь как Одиссей

Не откликайся на песни сирен, манящих КУПИТЬ что-нибудь...
Привяжи себя к миссии что-нибудь СДЕЛАТЬ.



«Улисс и Сирены» (1891), Джон Уильям Уотерхаус (1849—1917)

Одиссей, мифический герой, хотел услышать чарующую
песнь Сирен — коварных полуженщин-полуптиц,
обладающих до боли прекрасными голосами.

Однако это казалось верным самоубийством, потому что
песням Сирен невозможно было противостоять. Множество
мореплавателей разбились на своих кораблях о скалистые
берега острова, где жили эти создания.

Но Одиссей не сумел бы завоевать Трою, не будь он
отважным и смекалистым. Он решил услышать песнь
Сирен, но не отправиться при этом к праотцам. Посему он
велел всем остальным на корабле заткнуть уши воском,
чтобы не слышать пения.

Затем он приказал привязать себя к мачте и отвязать
только тогда, когда острова останутся далеко позади.

Проплывая мимо островов, он молил своих людей
освободить его, чтобы поближе подплыть к земле
и чудесной музыке. Но моряки наотрез отказались сделать
это, пока корабль не ушел далеко от Сирен. Так Одиссею
удалось избежать искушения, и он смог продолжить свои
геройские безрассудства.

Теперь, когда песня Сирены, воспевающая потребительский
фетишизм, очарует тебя, ты будешь знать, что делать.
Не своди глаз со своей цели и приготовься противостоять
неизбежным искушениям, которые будут неустанно
преграждать тебе путь.

«Потребляй, молчи, умри» — так звучит лозунг борцов против культуры потребления



Вот лишь некоторые образцы граффити из переулков в центре Лондона.

Еще один знак того, что мир уже давно не тот, что прежде. Возьмем, к примеру, уличное искусство (или граффити, как тебе больше нравится): работы таких художников, как Бэнкси из Бристоля (Великобритания), или группы «Faile» из Нью-Йорка, выставляются в галереях по всему миру за баснословные деньги.

Представление о том, что граффити — бессмысленная мазня безработных тунеядцев, давно устарело. Огромное количество циничных «посланий», скрытых в уличном искусстве, призывают нас не идти на поводу у рекламы и не превращать потребление в свою цель, а вместо этого что-то ДЕЛАТЬ.

Поколения коммерсантов, специалистов по продажам и продвижению, типа рекламщиков из сериала «Безумцы», привили нам тягу к обладанию ВЕЩАМИ.

Это плохой совет.

Восстань!

Вместо этого ДЕЛАЙ.

Вкладывайся в ДЕЙСТВИЕ — учись, тренируйся, экспериментируй, пиши, путешествуй, помогай, развивай бизнес, воплощай мечты!

Раньше таких мастеров манипуляции называли не маркетологами, а инженерами потребления¹¹.



ЧАСТЬ 4



НАЧНИ

**«Нельзя
выиграть
джек-пот,
пока
не бросишь
пару монет
в автомат».**

Флип Уилсон

Если бы эта книга была Библией, то первой заповедью было бы:

«Начни».

Если бы эта книга была кулинарной, то в ней говорилось бы:

«Добавьте к смеси большое количество “Вперед!”».

Если бы это была инструкция, в ней было бы сказано:

«Автомобиль не начнет движение, пока вы не повернете ключ зажигания».

Но она ни то, ни другое, ни третье. Поэтому в ней написано:

«Не трусь. Как только ты пересечешь стартовую черту, все изменится».

Вперед!

Важность начала невозможно переоценить.

«Если начало — это самая суть, то почему мы дошли до него только сейчас?» — удивишься ты. Может, надо было с него НАЧАТЬ?

Справедливый вопрос. И вот ответ.

Большинство людей не начнут, пока не поймут, что:

- а) у них есть зуд;
- б) бояться — естественно и правильно, надо только не забывать, что разум способен держать страх в узде;
- в) у каждого свои трудности;
- г) лучше побороть свои страхи, чем всю жизнь сожалеть об упущенных возможностях.

Хорошие новости состоят в том, что начало само по себе многое меняет. Начало — это уже гарантия успеха, потому что ты оставил позади состояние равновесия.

...Наконец, вспомни, с чего мы начинали эту книгу:

д) время бежит очень быстро.

Время имеет первостепенную важность. Его неумолимый бег, как восход и закат солнца, — единственное, в чем мы можем не сомневаться.

Время прищпоривает тебя, чтобы ты встал и принялся за дело.

Именно поэтому начать нужно сейчас.

Твой выход на ринг.

**ХВАТИТ
ОТКЛАДЫВАТЬ
НА ПОТОМ**

Естественно, ты хочешь отложить все на потом. Это в природе человека.

Видишь ли, чтобы унять зуд — сделать что-то стоящее и настоящее, нужно вложить немало времени и сил, а вознаграждение за это придет только в будущем.

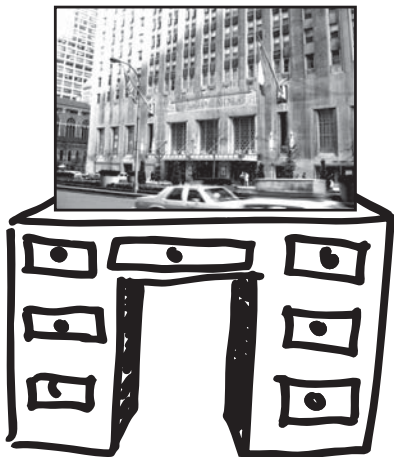
В то же время твои пороки предлагают тебе немедленное и короткое удовлетворение: включи телевизор, выпей бокал вина, послушай музыку, погуляй по сетям интернета, полежи на диване, поройся в холодильнике... сделай все это сразу!

Это сражение между твоими пороками и добродетелями старо как мир, а результат вполне предсказуем, если ты не проявишь решительность и смекалку.



Противостоять искушению помогут тебе советы профессора Пирса Стила, который изучает феномен прокрастинации (склонности человека откладывать все на потом) в Университете Калгари¹².

- Избавься от очарования манящих альтернатив: как можно четче объясни себе, почему опасно поддаваться соблазну.
- Представь, что пульт от телевизора захватан твоими вечно болеющими сопливыми племянками; что у телевизора дышит на ладан проводка и он взорвется, если ты будешь включать его несколько раз в день; что у холодильника отвалится дверь, если так часто ее открывать... в общем, думаю, суть понятна.
- Сосредоточься на абстрактных аспектах соблазна: к примеру, торт можно разобрать на составные элементы — жир и сахар... и это уже не кажется такой вкуснятиной.
- Полностью избавься от намеков, которые напоминают об отвлекающих альтернативах. Большим подспорьем будет разобрать бардак на рабочем столе.
- Замени бардак значимыми фразами или изображениями. Легендарный владелец отелей Конрад Хилтон держал на своем рабочем столе фотографию отеля «Уолдорф», чтобы сохранять сосредоточенность, не поддаваться отвлекающим факторам и прокрастинации. Фотография простояла на столе 18 лет... пока он не купил этот отель.
- Постарайся физически отделить рабочую жизнь от досуга и держать их как можно дальше друг от друга. Если ты работаешь дома, нужно мысленно разграничить работу и домашние дела.



Фотография на рабочем столе...



...помогала добиться строгой
сосредоточенности и игнори-
ровать отвлекающие факто-
ры в течение 18 лет...

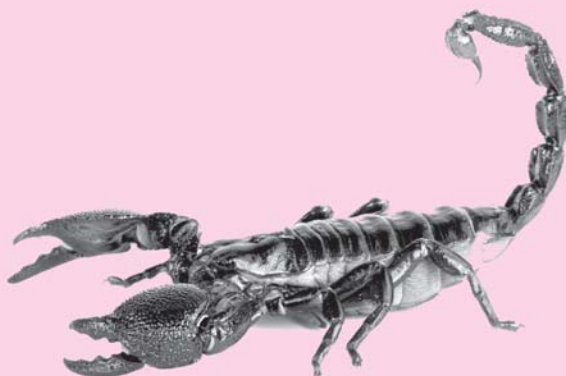


...благодаря этому Конрад Хилтон
получил свой главный приз.

«Никогда не откладывай на завтра то, что можно сделать послезавтра».

Марк Твен

...Совет, конечно, забавный, но далеко не полезный.



«Секрет неуклонного движения вперед в том, чтобы начать это движение. Секрет первого шага в том, чтобы разбить сложные, кажущиеся неодолимыми задачи на простые и осуществимые и начать с самой первой».

Марк Твен

...Не самый забавный совет, но крайне полезный.

Твой внутренний ворчливый друг

Немного хороших новостей.

Как только ты начнешь что-то делать, подсознание уже не даст тебе остановиться. Твой внутренний надзиратель будет подстегивать тебя плеткой, заставляя идти вперед и вперед.


Это называется «эффектом Зейгарник»¹³. Русский психолог Блюма Зейгарник заинтересовалась тем, как официантам удается принимать сложные заказы у большой группы студентов, даже не записывая их.

Одновременно она отметила, что после оплаты счета официанты мало что могли вспомнить о подаваемых блюдах — будто выбрасывали эту информацию в мысленную урну.

Зейгарник пришла к выводу, что подсознание, получив задачу, постоянно держит ее на контроле, не давая официанту расслабиться, чтобы гарантировать результат. Любая заминка при выполнении превращается в психический сбой, который выводит мозг из состояния равновесия.

Стало быть, если ты просто-напросто начнешь что-то делать, то в лице своего подсознания получишь маленького помощника, который будет ворчать и требовать от тебя «завершения» дела в психологическом смысле. В терминах этой книги «завершение» означает, что ты должен сделать следующий значимый шаг, а именно: выполнить задуманное!

Этот заказ навynos, пожалуйста.

The background of the entire image is a dense, close-up shot of numerous white marshmallows. The marshmallows are of various shapes, some rounded, some more angular, and they are piled together, creating a soft, textured surface. The lighting is even, highlighting the slight shadows and highlights on the marshmallows' surfaces.

Доказательство через зефирки

(...почему НАЧАЛО неизбежно ведет к УСПЕХУ)

Ряд самых талантливых и преуспевающих личностей в бизнесе проходили этот тест. Он называется Испытание зефиркой¹⁴.

Вот в чем оно заключается.

- Участники разбиваются на команды по четыре человека.
- Каждая команда получает 20 палочек спагетти, метр клейкой ленты и метр веревки.
- И еще одну зефирку.
- Каждой команде дается 18 минут на построение как можно более высокой конструкции, на самом верху которой должна располагаться зефирка.

Все просто, да?

Это испытание было придумано дизайнером Питером Скилманом и с тех пор используется экспертом по инновациям Томом Вуджеком для изучения того, как управленцы высшего звена взаимодействуют друг с другом и разрабатывают новые идеи.

Но для нас, простых людей дела, интересно, что данный эксперимент говорит о важности начала.

Вопрос: Кто, по наблюдениям Вуджека, выполнял задание хуже всех?

Ответ: Свежеиспеченные выпускники бизнес-школ. Исполнительные директора крупных организаций справились чуточку лучше.

Вопрос: Какая группа людей проходила испытание лучше всех?

Ответ: Малыши детсадовского возраста. Их башенки из спагетти и зефирки в среднем были в три раза выше, чем у тех, кто получил степень магистра делового администрирования (МВА).

Причина, по которой дети добивались лучших результатов по сравнению со старшими и более образованными соперниками, заключалась в том, что они просто строили. Магистры делового администрирования обсуждали планы, роли и обязанности и красовались друг перед дружкой (может, даже успевали написать отчет о целях и стоимости компании, кто их знает). А потом, когда время подходило к концу, кое-как мастерили башенку из спагетти и устанавливали зефирку наверху, чтобы в последнюю минуту узнать, что вес зефирки (та-дам!) заваливает всю конструкцию.

Тем временем дети — будучи просто детьми — сразу переходили к делу, занимаясь практическим выполнением задачи. Услышав стартовый свисток, они тут же начинали строить башенку и довольно быстро вычисляли, что получается, а что нет. Ни страха перед провалом. Ни колебаний. Просто действие.

У специалистов есть для этого особое название

То, как дети проявили себя при испытании зефиркой, называется «быстрым прототипированием».

Метод, хорошо сработавший с детьми и зефирками, годится и для большого бизнеса.

Подобный подход сродни тому, который широко применяется в разработках программного обеспечения и развития интернета и носит название Бережливого производства.

В прошлом команды разработчиков программного обеспечения проводили годы запертыми где-нибудь в бункере и писали коды, чтобы в один прекрасный день выйти на свет Божий, щурясь и моргая на солнце, и объявить: «Придите и узрите! Вот наша новая компьютерная программа!» Простые пользователи, приступающие к использованию программы, тут же обнаруживали в ней какой-нибудь изъян или кучу багов. Вот черт!

Сегодня эти же команды стараются создавать новые версии программы каждую неделю, а то и каждый день. Так проблемы и недоработки находят быстрее — именно так достигается преимущество над конкурентами.

Разработчики приводят свой замысел от гипотетической идеи к воплощению самым быстрым из всех возможных способов.

Они переходят от статической фазы говорения к динамической фазе действия. Ни страха. Ни сожалений.

И, что самое важное, с каждой новой версией они все ближе к успеху.

История случайного успеха

Когда что-то начинаешь, не знаешь, где в конце концов окажешься. Можно назвать это «риском».

Именно из-за этой неопределенности людей сковывает страх от одной мысли, что пора переходить от слов к действию.

Но, наверное, не так уж важно, прямиком ты попадешь из точки А в точку Я или нет.

Возможно, самым лучшим результатом будет, если в итоге ты окажешься в точке Д.

Как ни крути, история полна уникальных биографий людей, которые брались делать одно, а открывали совершенно другую великолепную вещь, чего иначе ни за что не сделали бы. Оглядываясь назад, понимаешь, что это нельзя назвать провалом.

Самое главное — начать. Вот урок всех подобных историй.

«Кока-кола» изначально разрабатывалась как лекарство от всех болезней, начиная с истерии и заканчивая головной болью.

В 1968 году доктор Спенсер Сильвер, ученый-химик из компании «3М», считал свое открытие совершенно бесполезным, пока один из его коллег не заявил, что с помощью изобретенного Сильвером средства с «низкой клейкостью» очень удобно делать закладки в Библии. Вскоре после этого на свет появились знаменитые липкие листочки для заметок «Post-It».

Кратчайший путь из Атлантического океана в Тихий был случайно открыт испанскими конкистадорами, искавшими золото¹⁵. Теперь на этом месте построен Панамский канал, сокративший морской путь из Нью-Йорка в Сан-Франциско с 26 до 11 тысяч километров.

Записавший не один платиновый альбом, музыкант Джек Джонсон хотел стать профессиональным серфером. Он и так был неплохим серфером, но в 17 лет несчастный случай разрушил его мечты и окутал будущее пеленой неопределенности. Все еще не зная, чем заняться, он поступил в институт кинематографии, там начал играть на гитаре и вскоре понял, что гитарист из него получился даже лучше, чем серфер.

Для Всемирной ярмарки в Париже 1887—1889 гг. архитекторов попросили возвести временную инсталляцию. Правилами конкурса оговаривалось, что конструкция автора-победителя должна простоять ровно двадцать лет, после чего легко быть разобрана. Тем не менее Эйфелева башня стоит до сих пор, хотя прошло более 120 лет после победы ее архитектора. Сравнительно недавно, в честь наступления нового тысячелетия, было построено другое сооружение, также изначально задуманное как временное. Это Лондонский глаз — гигантское колесо обозрения, которое высится на южном берегу Темзы и по сей день. Главное здесь то, что начало этим проектам дала энергия авторов и их четкое представление о задуманном.

Харрисон Форд, чья актерская карьера забуксовала, едва начавшись, выучился на плотника и стал мастерить шкафчики для дома Джорджа Лукаса. Новых ролей все не предлагали. И тут Лукас предложил Форду прочесть несколько реплик для актеров, проходивших кастинг на съемки в «Звездных войнах», вышедших в 1977 году. Бывший актер был настолько убедителен, что Лукас не задумываясь отдал ему роль Хана Соло, открыв миру новую суперзвезду.

Провал или не провал вот в чем вопрос

Допустим, ты хочешь стать шеф-поваром и начать свою карьеру приблизительно так:



Чтобы это сделать, ты бросаешь свою работу вот здесь:



Но добиться задуманного не получилось

И вместо того чтобы заниматься этим:



...ты владеешь закусочной и работаешь не покладая рук семь дней в неделю.



Так что же это, провал? Ну, как посмотреть. Любой результат не обязательно представляет собой поражение или успех. Это всего лишь разные ответы на вопрос: «Чего ты хочешь добиться?»

Но если тебе действительно не нравилось там, где ты находился, и ты сделал что-то для осуществления своей мечты, значит, каков бы ни был итог, он отличается от изначальных условий. Пусть ты не достиг поставленной цели или сменил направление — все равно ты уже победитель.



Как удивить окружающих

Делай то, что говоришь.

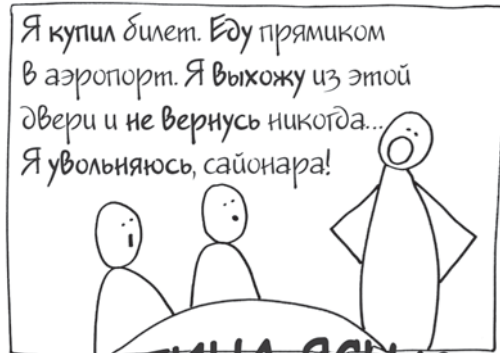
Серьезно. Мы так привыкли к тому, что люди обещают с три короба, а выдают пшик, что удивить и порадовать других можно, просто сделав то, о чем ты говорил.

И больше всего радости от этого получишь ты сам.

Найди отличия...



ФРРРР-ФЬОУУУУ



КАРТИНА ЯСНА?

Короткое и четкое напоминание

**...об этом жале
на хвосте**



Если ты обдумал все вышесказанное...

То есть если ты знаешь: нет ничего хуже сожаления о несделанном... но все равно колеблешься, тогда позволь напомнить тебе, что время бежит все быстрее.

Тик-так

Время говорит тихим голосом, но носит с собой большую палку.

ЧАСТЬ 5



ИСКУССТВО
ПРИНЯТИЯ
РЕШЕНИЙ

**«Нерешительность
со временем становится
решением».**

Автор неизвестен

**«У тебя много
вариантов. Если вставать
с постели по утрам
становится неприятной
обязанностью, а улыбка
редко появляется
на твоём лице, попробуй
другой вариант».**

Стивен Д. Вудхалл

Существует естественный порядок вещей. И он таков:

Прими решение  Потом действуй.

Действие всегда следует за решением. Нравится тебе это или нет, но очень скоро придется на что-то решиться.

Собрав в кулак все силы своего разума, чувств и жизнелюбиа, ты начнешь унимать этот распроклятый зуд.

Но если ты отложишь решение на потом — это и станет твоим решением. Не принимая никакого решения, ты делаешь свой выбор. По умолчанию ты выбираешь ничего не менять.

Промедление в этом вопросе означает, что ты счел за лучшее стоять вне ринга и быть сторонним наблюдателем своей жизни.

Мышца принятия решений

Как и любая другая мышца, она становится сильнее с каждым решением, которое ты принимаешь. Конечно, кажется, что лучше сидеть на заборе, болтая ногами, и «надеяться», что все когда-нибудь изменится само. Возможно, так и будет, а может, станет только хуже.

Но если ты регулярно разминаешь свою мышцу принятия решений, анализируешь возможности, творчески размышляешь о том, какие дальше сделать шаги, — тогда ты на коне. И даже если (хотя лучше признать сразу: не если, а когда) ты случайно примешь неверное решение, то все равно достигнешь большего, чем те, кто ничего не делает.

Прими решение. А потом действуй.

Вуаля! У тебя появился импульс.

**«Когда необходимо
сделать выбор,
а вы его
не делаете, —
это тоже выбор».**

Уильям Джеймс

Соблазн поизучать

Созерцание. Изучение. Анализ. Раздумья. Оценка...

Паралич.

Не правда ли, в мире найдется миллион отличных способов отложить принятие решения?

Шанс свернуть с намеченного курса существует с тех пор, как первобытный человек начал философствовать на разные темы. Но, как уже было сказано в Части 1, интернет бесконечно приумножил эти возможности.

Достаточно пошевелить пальцем, и на тебя хлынет лавина информации и мнений. Многие попадаются на крючок этой пустой «деятельности» по поиску какого-нибудь нового, более захватывающего и увлекательного «исследования».

Николас Карр, автор книги *«Пустышка. Что интернет делает с нашими мозгами»*, предостерегал, что из-за таких инструментов, как электронная почта, люди привыкают **«бездумно нажимать клавиши в надежде получить пилюлю социальной или интеллектуальной подпитки»**¹⁶.

Это занятно, но ведет в никуда. Притом быстро.

Аналитический паралич

Вот еще одна причина не топить себя в бескрайнем океане изучения:

...Ты не компьютер.

А значит, ты просто не можешь проанализировать всю необходимую информацию, чтобы принять решение, основанное на полной осведомленности.

Рано или поздно наступает момент, когда нужно сдвинуться с мертвой точки.

Как показал простой эксперимент с джемом, избыток фактов и данных способен заморозить принятие решения.

Профессор Корнеллского университета Шина Айенгар расставила разные сорта джема на полке универмага. Она обнаружила, что, если выбор ограничен шестью сортами, люди принимают решение и совершают покупку в десять раз чаще, чем когда на полке представлены 24 различных варианта вкуса.

Айенгар пишет: «Покупатели долго изучали банки, а если в магазин они пришли не в одиночку, то начали обсуждать достоинства того или иного вкуса. Так продолжалось минут десять, и в итоге многие уходили с пустыми руками. Те же, кто видел только шесть сортов джема, напротив, как будто точно знали, что им нужно»¹⁷.

Deer Blue был интеллектуальным детищем ученых из IBM, которые мечтали создать компьютер, способный победить лучших шахматистов в мире. Он был сконструирован так, чтобы выигрывать за счет чистой вычислительной мощи: Deer Blue умел просчитывать до двухсот миллионов позиций в секунду. В 1997 году состоялся турнир по шахматам между компьютером и действующим чемпионом мира Гарри Каспаровым. Компьютер победил, и это вызвало громкую полемику: Каспаров заявил, что увидел неординарный интеллект и творческое начало в манере игры Deer Blue и не исключает вмешательства человека в процесс.

Хотя IBM отрицала это предположение, эта тема до сих пор окружена спорами. В любом случае ты не компьютер и не в состоянии анализировать двести миллионов ходов и комбинаций в секунду.

Даже не пытайся. Зато компьютер не построит башенку из спагетти и зефирки. И если у него когда-нибудь появится внутренний зуд, он не сможет почесаться.

Только ты способен решиться на такое.

Сейчас.

Почему решения принимаются легче, когда поддаешься потоку

Богатство, как отмечал президент Ричард Никсон в ранее приведенной цитате, необязательно сделает тебя счастливым.

Еще ты можешь вспомнить о том, что Абрахам Маслоу пытался донести до тебя своей «Иерархией человеческих потребностей»: счастливым тебя сделает раскрытие своего потенциала через действие, имеющее особую цель или важное лично для тебя.

Другими словами,

**Действие + Значимость
= Счастье**

Идею о том, как Действие приносит Счастье, можно развить и дальше. Это наверняка поможет тебе принимать правильные решения.

Счастливее всего ты чувствуешь себя в процессе «делания», когда даже не отдаешь себе отчета в том, что поглощен им целиком и полностью.

Изучая людей, занятых любимым делом, психолог Михай Чиксентмихайи¹⁸ обнаружил, что время летит незаметно, когда человек настолько поглощен каким-то занятием, что сам себя не помнит. Певцы, актеры, спортсмены и художники (и еще, разумеется, мойщики окон) называют это состояние «поймать кураж».

Чиксентмихайи назвал его *Потоком*.

ПОТОК — это состояние, которого можно достичь, только занимаясь чем-то неординарным. Когда такое счастливое занятие захлестывает тебя, ты настолько поглощен им, что не замечаешь, как бежит время, не чувствуешь усталости и даже голода.

Ты не обращаешь на эти вещи внимания, потому что полностью сосредоточиваешься на применении своих навыков и опыта для достижения того, ради чего взялся за «делание».

Твое серое вещество слишком увлечено, чтобы вспомнить, что пришло время поужинать!

А причина проста: ты занят чем-то непривычно интересным и непростым.

Прибавь к полученной смеси то, что задача сама по себе сложна (ну, не так чтобы очень) и требует развития твоих навыков и способностей или освоения новых.

Следовательно, наша формула становится такой:

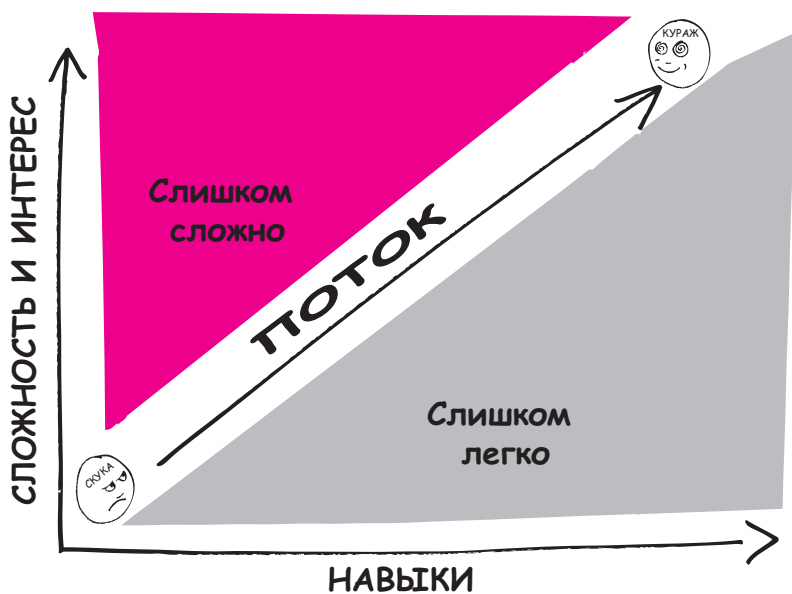
Действие + Значимость + Навык = Счастье

Твоя нервная система способна обрабатывать 110 бит информации в секунду, отмечает Чиксентмихайи.

Когда ты слушаешь и сосредотачиваешься на речи другого человека, это 60 бит. Если твое занятие настолько непростое и приносит тебе так много удовлетворения, что требует до 80 бит в секунду, у тебя остается все меньше объема на обработку сигналов организма о том, что тебе надо, к примеру, в туалет или что ты сидишь в неудобно-смешной позе и ноги давно затекли! В следующий раз, когда нога занемет и ты упадешь при попытке встать, вполне возможно, что ты достиг его — своего состояния потока.

Поток

Ты оказываешься в потоке, когда погружаешься в решение «оптимальной задачи». Это означает, что ты используешь навыки более высокого уровня, чем обычно, чтобы сделать нечто более сложное.



В ходе своего исследования Михай Чиксентмихайи обнаружил, что порядка 15—20% людей входят в состояние потока каждый день, а 15% говорят, что никогда его не испытывали.

В состоянии потока ты ощущаешь:

1. Полную погруженность в задачу.
2. Потерю чувства времени.
3. Потерю ощущения себя.

Действие или деятельность, способные привести к такому эффекту, включают следующие составляющие:

1. Четкие цели.
2. Задача сложнее обычной и требует более высокого уровня навыков.
3. В процессе выполнения ты получаешь некий отклик, подсказывающий, делаешь ли ты все правильно или должен внести поправки.
4. Самоконтроль: ты и только ты влияешь на результат действия.
5. Требуется наивысшая степень сосредоточенности.

Решая, чем заняться, оцени, соответствует ли это дело данным критериям.

«Вряд ли верно, что работа непременно должна быть неприятной, унылой и безрадостной. Она бывает нелегкой — во всяком случае, работать всегда тяжелее, чем ничего не делать. Но многое свидетельствует о том, что она может приносить радость и часто становится главным источником удовольствия в жизни.»

Михай Чиксентмихайи

«Поток. Психология оптимального переживания».

Что нужно знать об удивительной жизни максималистов и тех, кто довольствуется малым...

Психологи придумали множество способов делить людей на категории. Например: одни хотят «только самого лучшего» (их относят к максималистам), а других устраивает нечто «вполне приемлемое» (и тогда они довольствуются малым).

Пока ты размышляешь над следующим шагом, возможно, тебе будет полезно узнать, что как раз вторые обычно не сожалеют о принятых решениях... пусть даже максималисты и «добиваются большего».

Возьмем человека, который возвращается с работы, плюхается на диван и начинает перелистывать каналы, выбирая, что бы посмотреть.

Максималист переберет сотню каналов (все, какие есть), лишь бы найти «лучший».

Человек, который довольствуется малым, остановится на первом «вполне приемлемом» варианте.

К тому времени как максималист отыщет свою «лучшую» программу, она наверняка уже будет подходить к концу или же на часах окажется два ночи и придется идти в кровать.

Единственным утешением для него будет абсолютная уверенность в том, какой должна быть лучшая программа... если бы он успел ее посмотреть.

«Говорят, что человек — это разумное животное. Всю жизнь я искал хоть какие-то свидетельства в пользу этого утверждения».

Бертран Рассел

В то же время человек, которому не требуется все и сразу, посмотрит весьма сносную программу целиком и пойдет спать, довольный тем, что хорошо провел время.

Возможно, кого-то тебе это напоминает. Ты наверняка знаком с людьми, склонными к максимализму. Может, ты нечто подобное видишь в поведении друзей, ищущих свою половинку, или замечал куда более тривиальные примеры покупателей, которые перешуляют все авокадо в отделе фруктов, пока не выберут хоть один.

Какое влияние оказывает эта склонность к максимализму/неприхотливости, если из обыденного мира просмотра телевизора перенести ее в сферу принятия самых важных жизненных решений? Например, при выборе или развитии карьеры...

Невозможность выбора идеальной работы

Шина Айенгар¹⁹ (та, что проводила эксперименты с джемом) и психологи Рэйчел Уэлс и Барри Шварц изучили, как максималисты и неприхотливые люди ищут работу по окончании вуза и что они думают о полученных должностях. Они обнаружили следующее:

В процессе поиска работы максималисты **подавали больше резюме в разные компании, чем неприхотливые выпускники.**

Когда максималисты получали предложения по работе, **они фантазировали о должностях, на которые даже не претендовали изначально.**

Согласившись на должность, максималисты **жалели, что не попробовали больше разных вариантов.**

Также было обнаружено, что стартовая **зарплата максималистов была на 20% выше,** чем у неприхотливых людей.

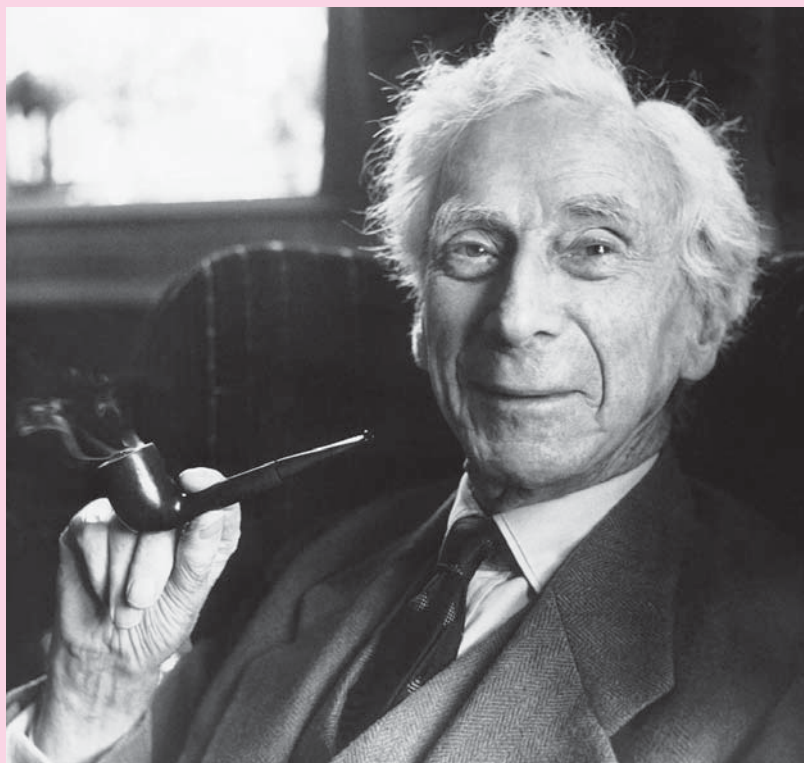
Но, несмотря на более высокий уровень финансового благополучия, максималисты воспринимали свою ситуацию как менее успешную и испытывали «пессимизм, стресс, усталость, тревогу, перегруженность и депрессию».

Ученые пришли к выводу, что поиск «наилучшего» решения — это путь к гарантированному разочарованию. Как известно, трава в твоём воображении всегда зеленее той, на которой ты стоишь!

Другими словами, нужно примирить свои амбиции с прагматизмом. Прими решение, которого ты сможешь придерживаться, а потом ныряй с головой в его осуществление.

Как сказал блестящий математик, философ, либертарианец, борец за права женщин и инициатор Кампании за ядерное разоружение Бертран Рассел в свойственной ему точной манере:

«Когда необходимо принять трудное решение и все факты собраны, обдумайте этот вопрос со всем возможным тщанием; но после принятия решения пересматривайте его, только если появились новые факты. Ничто так не изнуряет, как нерешительность, и нет ничего более бесполезного».



А кто ты: максималист или человек, довольствующийся малым?

Поставь баллы от одного до пяти, где пять будет означать «Точно про меня», а один — «Ничего общего со мной».

1. Мне нравится моя работа, но я всегда ищу что-то получше.

2. В ресторане мне трудно выбрать блюдо. Не хочу сожалеть о неправильном выборе и всегда жалею, что не заказал что-то другое.

3. Если меня приглашают на особое мероприятие, кучу времени я посвящаю поиску и выбору подходящего наряда.

4. Сидя у телевизора, я часто перелистываю каналы в поисках более интересной программы.

5. Я всегда отказываюсь от принятого ранее приглашения на мероприятие, если подворачивается что-то другое, на мой взгляд более интересное.

6. Я трачу огромное количество времени и усилий на поиск подарков для друзей или родственников.

-
7. В прошлом я нередко отказывался от съема/покупки жилья (квартиры, дома и т. п.), потому что оно не соответствовало моим представлениям об идеальном доме.
-
8. Перед отпуском я провожу масштабное исследование всех мест и направлений, куда можно поехать.
-
9. Когда мне дарят подарочный сертификат, я долго не могу определиться, на что его использовать.
-
10. Планируя путешествие, я стараюсь убедиться в том, что просмотрел и изучил все возможные варианты, как добраться до места назначения.

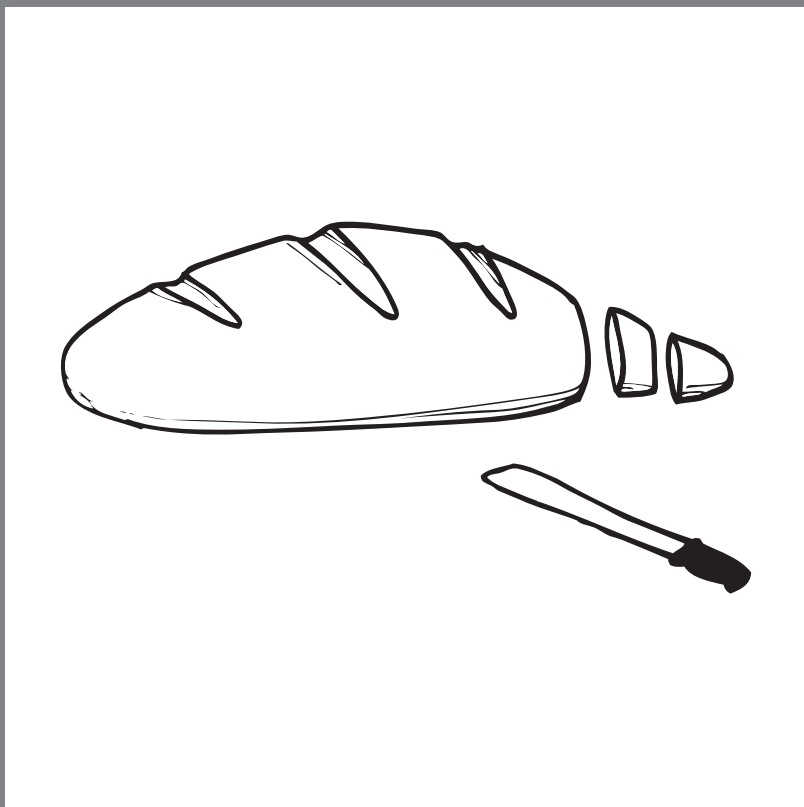
Если ты набрал от 30 до 50 баллов:

Скорее всего, ты максималист. Тебе нужно много времени для анализа широкого спектра — а иногда и всех возможных — вариантов, перед тем как ты примешь решение.

Если ты набрал от 10 до 30 баллов:

Видимо, ты непритворный человек (без заоблачных требований и капризов). Твой девиз: «Чем быстрее — тем лучше». Ты предпочитаешь принимать решения, опираясь на минимальный набор критериев, и придерживаться их.

ЧАСТЬ 6



...И — ЗА ДЕЛО!

«Подожди!»

Винни-Пух

«Как съесть
слона?
Кусочек
за кусочком!»

Известная притча

Ну вот.

Вот оно — затишье перед бурей.

Прежде чем стремительно ворваться в мир действия, сделай паузу и глубокий вдох, потому что немного планирования сейчас будет очень кстати.

Разработай хитроумный план, а затем (это окупится сторицей) выясни подробнее, какие действия и привычки помогут тебе осуществить задуманное, а какие станут препятствием.

Немного планирования

Одна только сила воли не приведет тебя к желанной цели.

Тебе нужен план. Если не спланировать восхождение на свой личный Эверест, то шансы на успех будут такими же, как вероятность выиграть в лотерею.

Создание правильного плана начинается с определения правильных целей.

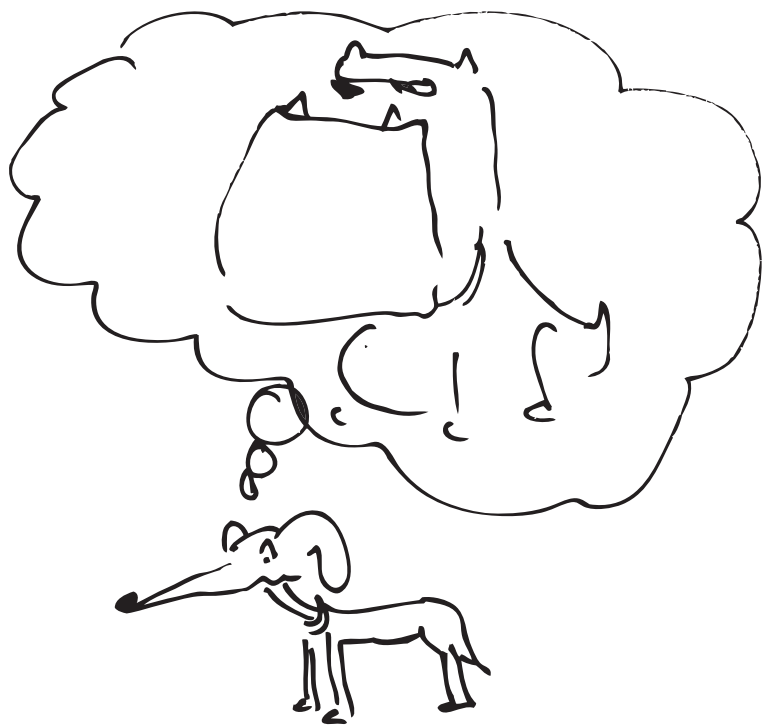
Каковы твои цели?

«Постойте, — подумаешь ты, — об этом мы уже говорили, разве нет?»

Цель — это унять зуд?

Что ж, и да и нет.

С точки зрения плана цель должна быть разумной и достижимой — то есть практичной. Может, твой зуд — это стать всемирно известным альпинистом, управлять собственной компанией, путешествовать по всему миру или заниматься искусством. Но чтобы реализовать это на практике, нужно немного спуститься с небес на землю и добавить конкретики: в течение девяти месяцев открыть магазин натурального питания, купить билет в кругосветное плавание к Рождеству, организовать летнюю выставку десяти своих лучших картин.



Будь реалистом

Проблема фантастических целей

Бдительно отслеживай неподходящие цели. Одна из ловушек, в которую попадают любители поговорить о своих планах, — постановка такой недостижимой или труднореализуемой задачи, что она практически сразу обречена на провал.

Резонный вопрос: зачем они это делают?

Оказывается, люди, рисующие заоблачные перспективы, сильнее других подвержены парализующему страху неудачи.

Они осознанно выбирают заведомо невыполнимые задачи, опасаясь провала. Провал уже существует как данность. Заявляя идею, в которую не верят ни они сами, ни все остальные, эти люди снимают с себя ответственность за последующее фиаско.

Увы, при этом их цель плавно перемещается в мир фантазии, лишаясь возможности призвать к ответу любителя поговорить.

Именно так подобные люди освобождаются от тяжелой для них обязанности что-то по-настоящему начать.

Писатель Пол Дж. Мейер²⁰ разработал метод под названием **SMART**. Это четкие рамки, благодаря которым можно ставить перед собой осуществимые цели.

Другой писатель, Роберт Келси²¹, дал свою трактовку этого метода:

Specific (конкретика) — не «сбросить вес», а «сбросить пять кило»

Measurable (измеримость) — «сбросить пять кило к июню»

Achievable (достижимость) — или, выражаясь проще, рамки возможного: скажем, путешествие на Марс может стать целью только через несколько поколений

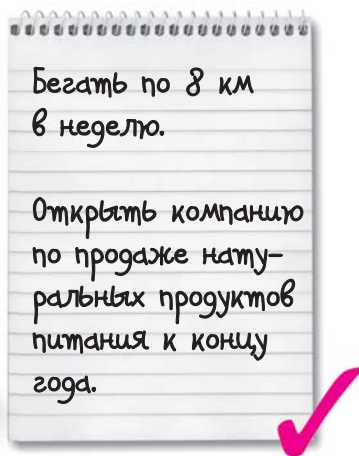
Realistic (реалистичность) — возможно, проход половины марафонской дистанции будет более реалистичным планом для этого года, а полную стоит запланировать на следующий

Timed (ограничение во времени) — это значит «июнь».

Ставить перед собой реалистичные, достижимые, измеримые по времени и возможностям цели — предельно важно.



Так не годится.



А вот так в самый раз.

Целефрения

Изучи свою цель на предмет признаков целефрении — следования идиотских идей.

Страдающие целефренией так поглощены будущим результатом, что игнорируют реалии настоящего. Тебе может казаться, что цель будет достигнута неким волшебным образом, который избавит тебя от тяжелого труда, жертв и сомнений на пути к желаемому.

Такое подвешенное состояние и уход от реальности ведут к безрассудному поведению. Люди нередко идут на этические и финансовые риски, ставят под угрозу самих себя и благополучие своей семьи.

Коротко говоря: пусть твои амбиции взлетают до небес, но ноги должны всегда твердо и крепко стоять на земле.

Феномен целефрении описан Д. Кристофером Кейесом²², который изучал завершившуюся трагедией экспедицию на Эверест 1996 года.

Скалолазы-любители заплатили огромную сумму профессиональным альпинистам, чтобы те помогли им подняться на вершину самой высокой горы в мире. Когда условия восхождения изменились, альпинисты не прислушались к своему опыту и знаниям, поглощенные единственной целью: добраться до вершины. В обычной ситуации они выбрали бы другой образ действий и отложили подъем.

Но в своем упрямом стремлении к вершине эти люди закрыли глаза на реальные обстоятельства. В итоге восемь человек погибли, а выжившие получили увечья на всю жизнь.

Келси четко обобщает шесть признаков целефрени, выведенных Кейесом.

- Узкая постановка цели (добраться до вершины любой ценой).
- Большие ожидания со стороны окружающих (все они были амбициозными людьми — в том числе один знаменитый писатель, — озабоченными тем, что о них подумают товарищи по группе и все остальные).
- Стремление сохранить лицо (и у скалолазов-любителей, и у альпинистов-профессионалов, которые, вероятно, игнорировали знаки, предупреждающие об опасности, чтобы не потерять доверие клиентов).
- Мечта об идеализированном будущем (о покоренном Эвересте).
- Оправдание любого поступка высокой целью (когда цель заслоняет собою «все», ее начинают использовать как оправдание нерациональных и порою опасных решений).
- Ощущение судьбоносной миссии.

Ничего не напоминает?

«Мечта — это твое творческое видение собственного будущего. Цель — это конкретное событие, которому ты намерен помочь случиться.

Мечты и цели должны быть такими, чтобы ты не мог дотянуться до них прямо сейчас, но при этом отчетливо видел.

Мечты и цели — это то, что ты привлекаешь в свою жизнь».

Джозеф Кэмпбелл

Планирование

Мы успешно определили цель, теперь нам нужен план.

В плане необходимо:

- 1) разбить весь процесс на отрезки, которые ты сможешь пройти;
- 2) проложить критический путь.

Раздели на части

Это очень важно. Если рассматривать весь путь от слов к делу, он порой кажется таким непреодолимым, что ты боишься даже тронуться с места.

Но когда изучаешь составляющие целого, становится не так страшно. Можно сосредоточить все силы на определенных этапах и выполнить их в нужном порядке.

К примеру, цель «сбросить один килограмм за месяц» звучит куда конкретнее, чем «шесть килограмм за год». Это позволяет отслеживать процесс и реагировать на изменения, когда что-то идет вразрез с планами.

Каким бы ни был твой план, можешь не сомневаться, что он пройдет жесткую проверку на прочность, как только жизнь в него вмешается и внесет свои коррективы.

Как сказал в XIX веке обладатель внушительного имени, генерал-фельдмаршал прусской армии Гельмут фон Мольтке:

«Ни один план не переживает встречи с противником».

Это не означает, что нет смысла в составлении планов. Просто будь готов подстраивать их под вновь возникающие условия и обстоятельства.

«Чем старше я становлюсь,
тем больше мудрости
нахожу в древнем правиле
делать все постепенно,
шаг за шагом. Этот процесс
часто упрощает самые
сложные человеческие
проблемы до уровня
решаемых».

Дуайт Д. Эйзенхауэр

Разбивай их на части прямо сейчас

Разбивание — прекрасный способ разделить огромную цель на более конкретные и осуществимые шаги. Создавая серию выполнимых мини-задач, ты укрепляешь ощущение реальности цели, которое станет прекрасным подспорьем в будущем.

Вот что нужно сделать:

1. Запиши, в чем заключается твоя цель. Например, у тебя в планах «открыть парикмахерскую».
2. Разбей эту цель на несколько конкретных шагов, которые тебе надо поочередно совершить. В данном случае:
 - Реши финансовую сторону вопроса
 - Найди подходящее помещение
 - Установи необходимое оборудование
 - Найми персонал
 - Проведи маркетинговую и рекламную кампанию.
3. Затем разбей эти мини-задачи на более конкретные этапы. Запиши все, что, по твоему мнению, необходимо для их реализации. Не зацикливайся на последовательности, просто перечисли все необходимое.
4. А теперь эти подзадачи разбей на еще более крохотные задачи. Прodelывая это, ты всякий раз ставишь перед собой реально достижимые цели.

Теперь пришло время составить визуальную карту

Это поможет тебе более четко представить твою конечную цель.

1. Нарисуй маленький кружок в центре листа бумаги и внутри него напиши свою цель. Например, «Открыть парикмахерскую».
2. Затем нарисуй круги, означающие ключевые шаги, необходимые для достижения цели. В данном случае: Финансы, Помещение, Оборудование, Персонал, Маркетинг.
3. Затем прочерти линии (стрелки) от каждого круга и запиши вдоль них все, что, как тебе кажется, потребуется для достижения цели.

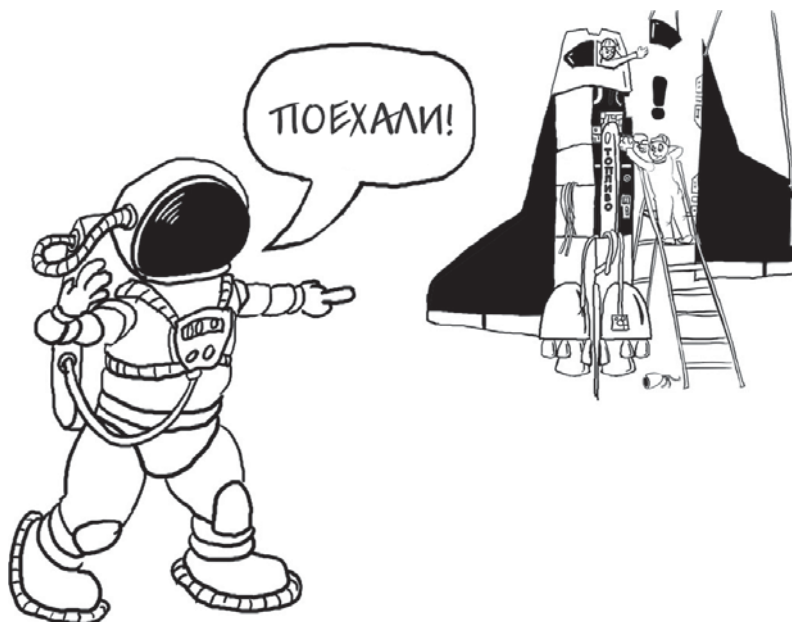
Реальная сила разбивания цели на части в том, что ты ставишь перед собой маленькие и выполнимые задачи. Это помогает сосредоточиться на конечном результате и не задохнуться от переизбытка информации и эмоциональных перегрузок. Держи перед глазами каждый конкретный шаг и смело двигайся вперед. В один прекрасный момент ты обернешься назад и поразишься, как далеко ты забрался!

Хватай бумагу и карандаш прямо сейчас и начинай записывать!

Критический путь

Это термин из области управления проектами. В мире бизнеса его используют для описания последовательности событий, которой должна придерживаться команда, чтобы достичь цели к определенному сроку. Если одно из событий случится хотя бы на день позже, то весь проект будет сдан с опозданием на один день.

Для нас критический путь означает, что надо придумать порядок, в котором ты будешь выполнять каждую из подзадач для получения нужного результата.



В первую очередь — первоочередное

Проложи свой критический

В предыдущем упражнении ты научился ра-
дачи на подзадачи и складывать из всего этого свою конеч-
ную цель. Теперь пора пройти по «критическому пути».

И вот как:

1. Оцени, сколько времени потребуется на выполнение каж-
дого шага. Какое минимальное/максимальное количество
времени ты можешь уделить каждому из них?
2. Какие задачи можно отнести к разряду «критических»? Про-
ще говоря, какие из них должны быть обязательно решены
вовремя, чтобы не поставить под удар весь проект? Напри-
мер, в случае с парикмахерской все водопроводные комму-
никации нужно проложить к определенному сроку, иначе ра-
бочие не смогут приступить к другим строительным работам.
3. Какие шаги ты сможешь предпринять только после завер-
шения других задач? И снова возвращаемся в парикма-
херскую. Сушилки и лампы нагрева не устанавливаются, пока
помещение не отремонтировано, а ремонт закончится толь-
ко после сантехнической разводки. Следовательно, сантех-
нические работы являются «критическими». Если они будут
завершены на день, неделю или месяц позже, то и парик-
махерская откроется с опозданием на день, неделю, месяц.
4. Какие шаги и задачи можно отложить при необходимости,
не нанося ущерба всему проекту?
5. Какие задачи вообще никак не связаны между собой и мо-
гут решаться в любой момент или параллельно с другими
задачами?
6. Перечисли все шаги, которые следует предпринять, чтобы
перейти к выполнению следующей задачи. Дополняй этот
список по мере необходимости.

Теперь ты счастливый обладатель логически продуманного
плана действий, благодаря которому можешь смело двигаться
вперед.

Что представляет собой этот самый критический путь? Возьмем для примера организацию собственного бизнеса. Какие предпринять шаги и в каком порядке, чтобы не упустить шансы на успех? Одно можно сказать точно: не прыгай за борт идущего четким курсом корабля, не разработав собственный «критический путь»!

Предположим, ты хочешь открыть кафе здорового питания, но сейчас работаешь в отделе кадров. Твой «критический путь» начнется с исследования и планирования, которыми ты будешь заниматься в свободное от работы время, и превратится в нечто подобное:

Путь к успешному кафе здорового питания

Место: где ты собираешься открыть свое кафе? В центре города это намного дороже, чем, скажем, у побережья. Значит, новый бизнес изменит не только твою работу, но и всю твою жизнь?

Цена: во сколько это обойдется? Ты арендуешь или выкупаешь помещение? Какой персонал тебе потребуется? Нужно ли вкладывать деньги в оборудование и мебель? Сколько продуктов приобретать про запас? Сколько будут стоить блюда в кафе? Какую минимальную прибыль нужно получать, чтобы идея окупилась? И т. д., и т. п.

Бизнес-план: когда у тебя сложится некое представление о цене вопроса, можно переходить к составлению бизнес-плана. Открывать свое дело без него — все равно что пытаться переплыть море без компаса. Не самая умная идея.

Сбор средств: Ты определился с расположением, подсчитал, во что тебе это обойдется, продумал, как получить прибыль и сколько нужно иметь денег в запасе до того, как кафе начнет окупаться... А теперь нужно придумать, где эти самые деньги взять. Возможно, ты решишь потратить собственные сбережения или заложишь дом; переедешь в квартиру поменьше или возьмешь кредит. А может, прибегнешь сразу ко всему вышеперечисленному.

Прыжок: как только ты будешь располагать необходимыми средствами, ты уже готов... к прыжку!

А если речь не о бизнесе?

В общем-то, те же принципы применимы и к переезду на побережье, и к смене профессии, и к участию в марафоне, и к похуданию на размер.

Проще говоря, нужно знать, какие сделать шаги и в какой последовательности, чтобы прийти к желаемому результату.

Как только ты это поймешь, твои шансы на успех возрастут в геометрической прогрессии.

Что поможет тебе в пути, а от чего стоит избавиться

Теперь, когда ты движешься в глубь территории действия, стоит использовать все возможные средства, чтобы не сбиться с верного курса... а еще всячески избегать мыслей и занятий, которые расходуют твою энергию, но не помогают.

К счастью, здесь мы можем опереться на результаты исследования Ричарда Уайзмана (единственного в Великобритании профессора по общественному пониманию психологии), в котором приняли участие пять тысяч человек со всего света.

Автор горячо рекомендуемой для прочтения книги «59 секунд»²³ сумел выявить пять действий, помогающих сохранять мотивацию на протяжении всего проекта... и пять — мешающих этому.

Пять действий, которые помогают

Все эти действия приносят психологическую пользу и гарантированно помогут тебе унять свой зуд.

✓ 1. Расскажи окружающим

Поделись с близкими, друзьями, родными и коллегами своими планами и обялуйся довести дело до конца. Люди гораздо чаще завершают начатое, если извещают общественность о своих намерениях. И разумеется, только от людей, которые знают, какое непростое сражение ты ведешь, можно получить поддержку в трудную минуту.

СДЕЛАЙ ЭТО ПРЯМО СЕЙЧАС: Если ты расскажешь окружающим о своих планах, ты сразу поймешь, кто на твоей стороне, а кто может втыкать тебе палки в колеса. Конечно, не надо трубить во всю ивановскую и делиться своими планами со всеми подряд, включая соседских собак. Просто определи для себя круг людей, с кем ты можешь поговорить на эту тему. Составь список своих позитивно настроенных знакомых, с которыми можно поделиться информацией и получить поддержку.

Тот, кто добился того же, чего хочу добиться я.

Тот, кто может подбросить свежие идеи и дать совет.

Тот, кто поддержит в трудную минуту.

Тот, кто подбодрит и честно скажет, на правильном ли я пути.

Тот, кто не боится критически посмотреть на то, что я делаю, и остановить меня, если надо переосмыслить происходящее.

Тот, с кем весело и кто готов будет разделить со мной радость завершения очередной задачи.

В этот список могут попасть твои родственники, друзья и коллеги или профессиональные консультанты. Кем бы они ни были, найди их и расскажи, что ты собираешься сделать.

✓ 2. Двигайся шаг за шагом

Раздели работу на части, как говорилось ранее. Сделав задачу более соизмеримой и выполнимой, ты сократишь шансы на то, что тебя выбьет из седла страх, и приумножишь возможность маленьких побед по мере продвижения.

СДЕЛАЙ ЭТО ПРЯМО СЕЙЧАС: Перечитай страницу 196.

✓ 3. Вознаграждай себя по мере продвижения по критическому пути

После каждой удачи — празднуй! Награди себя конфеткой (если только твоя цель — не похудание), купи цветы, поиграй на любимом музыкальном инструменте, просто устрой себе свободный вечер. Делай все, что кажется тебе подходящим.

СДЕЛАЙ ЭТО ПРЯМО СЕЙЧАС: Составь список того, что доставляет тебе удовольствие. Всякий раз, когда завершаешь решение очередной задачи, выбирай для себя особое поощрение.

✓ 4. Веди записи

Очень помогает отмечать свой прогресс наглядным образом. Ведение дневника, рисование карты путешествия или простых картинок — все это придает процессу конкретное воплощение, напоминает тебе о том, чего ты уже достиг, и концентрирует твоё внимание на следующем этапе.

СДЕЛАЙ ЭТО ПРЯМО СЕЙЧАС: Существует несколько способов это сделать:

- Веди дневник
- Делай фото каждого завершённого этапа, каждой достигнутой цели.
- Рисуй картинки.
- Черти схему или график, чтобы отмечать точки достижения прогресса.

✓ 5. Руководствуйся правильными мотивами

Почаще напоминай себе о позитивных причинах, из-за которых ты так усердно двигаешься навстречу цели. Это поможет не сбиться с верного курса. Может, это красивая одежда, которую ты начнешь носить, когда сбросишь вес, или решения, которые будешь принимать, став хозяином себе самому. Думай о будущей выгоде — это помогает безотказно.

СДЕЛАЙ ЭТО ПРЯМО СЕЙЧАС: Составь себе в помощь список причин (посмотри ещё раз страницу 41) и помести его на видное место: на дверцу холодильника, на письменный стол, на экран заставки телефона.

Или найди картинку — рисунок или фотографию того, как, по-твоему, будет выглядеть твой успех.

Пять действий, которые *не* помогают

Эти действия не влияют на твой успех — в лучшем случае. А раз они ничем тебе не помогают, не трать на них свою энергию.

X 1. Попытки мотивировать себя через поклонение кумиру

Как пишет Уайзман в «59 секундах» об участниках своего исследования: «[Люди, которые] вешали фотографию Эль Макферсон¹ или Ричарда Брэнсона на дверь холодильника, обычно не худели даже на один безумно важный для них размер и не воплощали в реальность свои бизнес-амбиции».

X 2. Неправильные причины, мысли о провале или о том, как ты ненавидишь то, что делаешь сейчас

Бесполезно пытаться побудить себя к действию, все время думая о том, как ты несчастен из-за неугомонного зуда или как ужасны будут последствия, если дело не выгорит. Негативное мышление не поможет тебе сосредоточить энергию и силы на поставленных задачах.

Цели, в которых изначально содержатся слова «не буду», «не должен» или «перестану», обречены на провал, если не на самоуничтожение. Вместо того чтобы, к примеру, твердить себе: «Я ненавижу эту работу. Я не могу здесь больше находиться и должен ее бросить», подумай так: «Я получу работу, которая будет доставлять мне удовольствие и сведет меня с интересными людьми».

Идея позитивной постановки цели заключается в определении того, что делать, а не от чего бежать. Ты гораздо быстрее реализуешь цели, которые помогают тебе получить желаемое, а не обойти нежеланное стороной.

Цели, закованные в рамки установок «не должен», «не могу», «не хочу» и «не буду», не несут никакой мотивации! Хочешь

¹ Эль Макферсон (род. 1964) — австралийская топ-модель, актриса и дизайнер, сохранившая идеальную фигуру после 50 лет (*прим.ред.*).

повысить свои шансы на успех — начинай думать о позитивных целях с позитивным результатом.

Еще раз проанализируй причины: почему ты хочешь начать делать то, что тебе нравится? Ты уверен, что эти причины позитивны? Если нет — садись и переписывай!

Х 3. Подавление бесполезных мыслей

Невозможно сидеть на диете и не думать о пирожных с кремом. Чем больше энергии ты направляешь на то, чтобы отогнать мысли о чем-то, тем больше сил тратишь именно в этом направлении. Не думай о розовом слоне хотя бы десять минут... идея ясна?

Делай ставку на осмысленный подход. Когда ты обдумываешь, а не подавляешь нежелательные мысли, ты признаешь их право на существование, принимаешь их, отпускаешь, а затем превращаешь в более конструктивные идеи.

Например, всегда можно сказать себе: «Я думаю о пирожном с кремом». Или: «Я думаю, что не смогу работать внештатно». Или: «Я думаю, что не пробегу марафонскую дистанцию».

Признав бесполезную мысль, ты отпускаешь ее на волю и концентрируешься на позитивных, конструктивных мыслях о том, что ты можешь делать, а не о том, чего у тебя нет или чего нельзя. Ты просто переключаешь свое внимание на то, что тебе под силу.

К примеру, ты говоришь: «Я думаю, что не пробегу марафонскую дистанцию». Признав это, ты переходишь в область позитивного мышления и говоришь себе: «Но я могу включить в еженедельное расписание еще одну тренировку по бегу и попросить друга бегать со мной для поддержки».

Х 4. Фантазии на тему того, как ты уймешь свой зуд

Люди, мечтающие о том, как прекрасна будет их жизнь, когда они добьются поставленной цели, реже воплощают задуманное. Их внимание сосредоточено на том, что будет с ними по достижении успеха, а не на том, как до него добраться. Поэтому они не готовы к ухабам и кочкам на пути. А еще они чаще опускают руки, видя, какое расстояние отделяет их от

воплощения мечты. Но какими бы сладкими ни были твои фантазии о достижении цели, это не поможет до нее дойти!

Так что оставь мечтания и честно поговори с собой. Внутренний диалог — один из самых эффективных способов привести в порядок разум и добиться успеха.

Как показывают исследования²³, обращаясь к себе по имени, ты многократно увеличиваешь свои шансы на решение различных задач. Это помогает сконцентрировать внимание на размышлении и планировании.

Почему? Потому что многие из нас легко дают советы и поддерживают друзей, но, когда разговор заходит о нас самих, эта легкость куда-то улетучивается. Как показывает практика, если вместо привычной фразы: «Вот что я буду делать дальше», ты обращаешься к себе по имени («Эми, вот что ты будешь делать дальше»), ты как бы дистанцируешься от самого себя, и это помогает тебе действовать.

Подобная психологическая дистанция повышает уровень самоконтроля и позволяет мыслить более ясно и двигаться вперед более грамотно.

Попробуй!

Х 5. Вера в одну только силу воли

Сила воли — это не план и даже не опора. Она важна, но на ней одной всю дорогу не проедешь. Доверяя только ей, ты быстро разочаруешься.

Если даже самая малая задача кажется тебе слишком сложной, скажи себе, что ты прямо сейчас уделишь ее решению всего пять минут. Или всего две минуты. Облегчи задачу до неприличия.

Скажи себе: «Я закончу потом» — и попробуй выполнить одну небольшую часть работы прямо сейчас. Не говори себе, что когда-нибудь ты все доделаешь, просто скажи: «Вот что я собираюсь сделать в данный момент».

[Источник: «59 секунд», профессор Ричард Уайзман, изд-во PanMacmillan, 2009 г.]

То, что бессмысленно полагаться только на силу воли для достижения даже краткосрочной цели, еще раз подтвердили психологи, накупившие зефирок!

Исследователи проводили индивидуальные тесты с группой четырехлетних детей. Они оставляли ребенка одного в комнате на двадцать минут, поставив перед ним условие: если он не съест зефирку, лежащую на столе, то получит в награду много зефирок. Дети, которые с угрюмым и решительным видом буравили лакомство взглядом, пытаясь пройти испытание при помощи одной только силы воли, терпели фиаско.

Зато справлялись те, кто сосредоточивался на том, КАК пережить отведенное время. Они пели песенки, закрывали глаза или ходили по комнате. Через несколько лет исследователи снова собрали тех же детей (они уже стали подростками) и выяснили вот что. Те, кто прошел 20-минутное испытание и проявил способность «отсрочивать вознаграждение» и контролировать свои импульсы, выросли более счастливыми людьми. Психологически они были лучше адаптированы к жизни и добивались значительно более высоких результатов в тестах на способности к обучению²⁵.



Так не годится

Личный девиз

Да, циники, слушайте внимательно — вам он просто необходим.

Девиз. Мантра. Изобретение, помогающее закрепить в сознании эффективный образ поведения и подталкивающее к постоянному действию.

А еще такой девиз играет роль увесистой колотушки, которой ты будешь стучать себе по голове, если снова потянет обратно к шумному и бесцельному миру пустой болтовни.

Поэтому выбери себе девиз. Придумай. Что угодно, лишь бы это работало.

Скажем, тебе по душе «СЛОВА — ЭТО ВЕТЕР». Приклей листочек с этим девизом к зеркалу в ванной, к лампе на рабочем столе, к холодильнику — там, где тебе необходимо его видеть.

Или преврати его в заставку для компьютера или мобильного телефона.



ОСТАВИМ
РАЗГОВОРЫ

Меньше слов,
больше дела,
пожалуйста

Поступки
говорят
сами за себя

Сожаление
тяжелее страха

«Нет никакого хвостовства
в том, что вы можете
подтвердить делами»

Стань
претендентом

Хочешь
выиграть
в потерю —
купи билет

Я претендент

Время
действо-
вать

ЛОВИ
МОМЕНТ!

Мое слово —
кремень

Тотанцуем!

...ТИК-ТАК

И что теперь?

Теперь хватай жизнь за шкуру, встряхни ее, приведи в порядок и стань ее хозяином.



Ты осознал свой зуд. Ты превратил его в достижимую и измеримую цель.



Ты знаешь себя, а потому знаешь, сможешь ли отдалиться этому и изменить реальность так, как тебе нужно.



Ты знаешь, что тебе нужен план.



Ты знаешь, что поможет тебе, а что нет.



Ты знаешь, что сожаление в разы тяжелее страха.



Ты знаешь наверняка, что часы неумолимо тикают.



Ты знаешь, что у жизни есть жало на хвосте: как стремительно она пролетает мимо, пока ты пытаешься сообразить, что важно, а что не очень.

...И теперь все зависит от тебя.

Как сказал тибетский лама из истории на второй странице:

«Суть в том, что, если вы не положите большие камни в самом начале, вы уже никогда не найдете для них места. Что в вашей жизни самое главное?»

У каждого свои трудности. Надо найти смелость противостоять своим демонам и научиться преодолевать препятствия и личные обстоятельства.

Может, лучший вариант для тебя сейчас — обслуживать столики в кафе в ночную смену, жить с родителями, чтобы накопить денег на путешествие, или работать графическим дизайнером-фрилансером в дневные часы.

Может быть, ты слишком стар, слишком горд, слишком нелюдим; может, у тебя есть дети или ты слишком далеко живешь. Это твоя реальность, и ты должен придумать план, который будет в ней работать.

Ты можешь осознать, что хочешь заниматься искусством. Наверно, это поставит тебя перед выбором: уйти с работы или довольствоваться тем, что твоя не самая идеальная должность приносит кое-какой доход и оставляет тебе достаточно сил и энергии, чтобы творить по вечерам.

Вариантов бесконечное множество, как песчинок. Они не менее многочисленны, чем оправдания, которые люди придумывают, чтобы не реализовать свои мечты.

Если ты из тех, кто собирается действовать, то сейчас ты уже точно это знаешь.

Начни.



Список использованной литературы

1. (стр. 3) The Art of Looking Sideways, Alan Fletcher, Phaidon, 2001
2. (стр. 23) Tribes, Seth Godin, Piatkus Books, 2008
3. (стр. 36) Drive, Daniel H. Pink, Canon Gate, 2011
4. (стр. 36) Creating a World without Poverty — Social Business and the Future of Capitalism, Muhammad Yunus, PublicAffairs, 2009
5. (стр. 41) “How many people have ever lived on Earth”, Carl Haub, Population Reference Bureau
6. (стр. 55) “Think Tank: Ever felt like your job isn’t what you were born to do? You’re not alone”, Daniel Pink, The Sunday Telegraph, 26 February 2011
7. (стр. 57) A Theory of Human Motivation, Abraham Maslow, Psychological Review, 1943
8. (стр. 82) The Conquest of Happiness, Bertrand Russell, George Allen & Unwin, 1930
9. (стр. 107) The Spotlight Effect in Social Judgement: An Egocentric Bias in Estimates of the Salience of One’s Own Actions and Appearance, Thomas Gilovich of Cornell University, Victoria Husted Medvec of Northwestern University and Kenneth Savitsky of Williams College
10. (стр. 130) “To Do or To Have? That is the Question”, Leaf van Boven at University of Colorado at Boulder and Thomas Gilovich of Cornell University, Journal of Personality and Social Psychology, 2003
11. (стр. 135) The Case for Working With Your Hands, Matthew Crawford, Penguin, 2010
12. (стр. 144) The Procrastination Equation, Piers Steel, Prentice Hall, 2010
13. (стр. 147) “On finished and unfinished tasks”, Bluma Zeigarnik, in W. D. Ellis (Ed.), A Sourcebook of Gestalt Psychology, Humanities Press, 1938
14. (стр. 149) The marshmallow challenge, www.marshmallowchallenge.com
15. (стр. 152) Obliquity, John Kay, Profile Books, 2011
16. (стр. 167) Nicholas Carr in an interview with Esquire magazine in 2010
17. (стр. 168) “When choice is demotivating. Can one desire too much of a good thing?”, Sheena S. Iyengar of Columbia University and

Mark R. Lepper of Stanford University, *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (6), December 2000

18. (стр. 171) *Flow: The Psychology of Optimal Experience*, Mihaly Csikszentmihalyi, HarperPerennial, 1991
19. (стр. 178) “Doing Better but feeling worse: Looking for the ‘Best’ job undermines Satisfaction,” Sheena S. Iyengar and Rachel E. Wells of Columbia University and Barry Schwartz of Swarthmore College, *Psychological Science*, 17 (2), 2006
20. (стр. 190) *Attitude is Everything*, Paul J. Meyer, Meyer Resource Group, Inc, 2003
21. (стр. 190) *What’s Stopping You?*, Robert Kelsey, Capstone, 2011
22. (стр. 191) *Destructive Goal Pursuit*, D. Christopher Kayes, Palgrave Macmillan, 2006
23. (стр. 201) *59 Seconds*, Richard Wiseman, Pan Macmillan, 2009
24. (стр. 207) “Self-talk as a regulatory mechanism: How you do it matters”, Ethan Kross et al, *Journal of Personality and Social Psychology*, 106 (2), Feb 2014
25. (стр. 208) The Stanford Marshmallow experiment was created by Professor Walter Mischel at Stanford University

Иллюстрации и изображения

- Заброшенная сельская дорога — © travellinglight/istockphoto.com
Стр. 11, 146, 158, 213 Императорский скорпион — © John Bell/istockphoto.com
Стр. 14 Силуэт скорпиона — © Thomas Seybold/istockphoto.com
Стр. 20, 26, 34, 38 Счет на пальцах — © Yunus Arakon/istockphoto.com
Стр. 42 Янг и Али в борьбе за титул чемпиона мира в тяжелом весе 1976 г. (2005 Getty Images/gettyimages.co.uk)
Стр. 45 Комар — © Henrik Larsson/istockphoto.com
Стр. 48 Силуэт комара — © David Szabo/istockphoto.com
Стр. 49, 190, 211 Желтая записка — © Uyen Le/istockphoto.com
Стр. 49, 190 Пустой блокнот — © rusm/istockphoto.com
Стр. 61 Банка с краской на белом фоне — © John Clines/istockphoto.com
Стр. 72 Ликующая толпа — © Stephen Spraggon/istockphoto.com
Стр. 74 Пирамида из людей — работа в команде — © Mlenny Photography/istockphoto.com
Стр. 84 Мегафон — © Alex Slobodkin/istockphoto.com
Стр. 89 Мальчик, прыгающий с утеса — Can Balcioglu/Shutterstock.com
Стр. 104 Каменная плита — © italianestro/istockphoto.com
Стр. 107 Одежда, футболка — © Jason Lugo/istockphoto.com
Стр. 114 Лестница — © Bertold Werkmann/istockphoto.com
Стр. 120 Истребитель Eurofighter (Typhoon) — Sascha Hahn/Shutterstock.com
Стр. 123 Снимок йога в Варанаси, Индия, автор Герберт Понтинг, 1907, с сайта Wikipedia.org
Стр. 126 Щенок таксы, копающий песок на пляже — Denis Babenko/Shutterstock.com
Стр. 132 «Улисс и Сирены» (1891), Джон Уильям Уотерхаус (1849—1917), с сайта Wikipedia.org
Стр. 134 Фотографии граффити, автор Ричард Ньютон
Стр. 135 Телевизионная реклама 1950-х годов — © james steidl/istockphoto.com

Стр. 137 Полный энтузиазма петух, пересекающий стартовую линию, автор Рита Диволл. Мы выяснили, что эту фотографию сделала женщина из Новой Зеландии во время отпуска на островах Кука. Мы отправили Рите электронное письмо, в котором обратились к ней со странной просьбой — разрешить использовать этот снимок. Она была столь щедра, что отправила нам оригинал со своим благословением. Этот эпизод показывает, насколько все в мире связаны и готовы помочь, когда ты начинаешь что-то делать!

Стр. 143 Прокрастинация — © esolla/istockphoto.com

Стр. 145 Отель «Уолдорф Астория» — © 1988 by James G. Howes

Стр. 148 Зефирки — Lori Sparkia/Shutterstock.com

Стр. 161 Коробка конфет-ассорти — Mpanch/Shutterstock.com

Стр. 168 Банка малинового варенья — © Yuri Shirokov/Shutterstock.com

Стр. 179 Лорд Бертран Рассел (Gamma-Keystone via Getty Images/gettyimages.co.uk)

Стр. 209 Фотография ребенка, уныло смотрящего на зефирку; предоставлена его мамой

Стр. 210—211 Набор красных наклеек — © MilaLiu/Shutterstock.com

Стр. 210—211 Набор реалистичных красных наклеек с отогнутым уголком — © sovisdesign/Shutterstock.com

Стр. 210—211 Набор пустых наклеек — © U.P.images_vector/Shutterstock.com

Прочие иллюстрации предоставлены Джонатаном Маршем (стр. 5, 8, 25, 37, 80, 188, 215), Кертисом Алленом (www.curtisallen.co.uk, стр. 50, 63, 70, 87, 154, 155, 198) и Ричардом Ньютоном



Карьера Шаа Васмунд, выпускницы Лондонской школы экономики, началась довольно необычно. В 22 года она выиграла конкурс на право взять интервью у чемпиона в суперсреднем весе по боксу Криса Юбенка. В итоге Шаа приняла участие в рекламной кампании его следующего боя, который собрал зрительскую аудиторию в 48 тысяч человек в зале и более 18 миллионов человек

у телеэкранов. Шаа до сих пор остается яркой фанаткой бокса.

Вскоре после этого Васмунд открыла собственную фирму по маркетингу и связям с общественностью, среди первых клиентов которой оказался Dyson (тогда малоизвестная компания по производству пылесосов). Сотрудничая с сэром Джеймсом Дайсоном и помогая превратить Dyson во всемирно известную марку, Шаа узнала о бизнесе больше, чем мог бы научить ее любой бизнес-университет. До сих пор она считает Джеймса одним из главных источников ее вдохновения.

Любовь Шаа к интернету началась, когда она стала директором-учредителем туристической онлайн-компании сэра Боба Гелдофа. За год работы она смогла собрать средства для запуска одной из первых социальных сетей, **mykindaplace.com**. Позже эта компания была выкуплена BSKyB.

Шаа — автор международных бестселлеров, превосходный оратор, человек эпохи цифровых технологий и страстная поклонница малого бизнеса. Помимо прочих ее заслуг, «*Институт директоров*» назвал Васмунд одной из самых активных пользователей социальных сетей в Великобритании.

В 2009 году Шаа запустила проект **Smarta.com** — ведущий информационный ресурс для малого бизнеса в Великобритании. В 2011 году она создала Smarta Business Builder, революционный в своем роде, основанный на принципе «облака» бизнес-инструментарий.

В 2015 году Васмунд получила из рук королевы Великобритании диплом о присвоении ей степени магистра бизнес-инжиниринга за «вклад в развитие бизнеса и предпринимательства», а также выпу-

стила свой второй бестселлер *«Делай меньше, получай больше. Как работать по-умному и жить своей жизнью»*.

Сегодня Шаа ведет занятия, тренинги и обучающие программы под собственным брендом — shaa.com. Она помогла тысячам людей не просто превратить их знания и страсть к работе в успешный бизнес в сфере цифровых технологий, но и научиться получать удовольствие от того, что они делают.

Шаа — постоянный гость на канале *Sky Sunrise*, где она ведет обзор прессы вместе с Имонном Холмсом, а также участвует в конференциях по всему миру. Недавно она выступала с Гари Вайнерчуком и автором легендарной книги *«Е-миф»* Майклом Гербером.

Шаа можно найти

в Твиттере: [@Shaaawasmund](https://twitter.com/Shaaawasmund)

и на Фейсбуке: facebook.com/shaawasmund

Благодарности от Шаа Васмунд

Эта книга посвящена всем людям, которые помогли мне перестать говорить и начать делать. Никто не может создать что-то по-настоящему значимое в одиночку.

Спасибо моей бабушке — тебя лепили из особого теста. Ты поистине незаменима.

Спасибо маме за то, что научила меня жить без ограничений.

Говорят, друзья — это семья, которую ты выбираешь сам, и в моем случае это абсолютная правда: Бренда, Лиза, Трой, Канья, Хулия, Хлоя, Мишель, Келли, Ким, Крис, Мэтт, Эндрю, Оли, Эмброуз, Ларри, Тим, Грег, Говард, — без вас я не стала бы такой, какая я есть.

Спасибо Ричу за его поддержку, блестящее мастерство литератора и дружбу.

Спасибо Джилл за сохранение оригинальной концепции книги и дополнение ее великолепными упражнениями.

Самая огромная благодарность моему чудесному сыну Джошу и его прекрасному, умному и веселому отцу Стиву. Скучаю по вам каждую минуту каждого дня. Любовь к вам огромна, как сама Вселенная. Эта книга посвящается вам.

Особая признательность Ричарду Ньютону за его вклад в оригинальную идею этой книги.

Ричард Ньютон — предприниматель, консультант и писатель. Почти десять лет он писал для газет «Сандей Телеграф», «Мэйл он Сандей» и т. п., а затем решил покончить с разговорами и начать собственное дело. Он стал одним из учредителей компании по разработке программного обеспечения, поставляющей профессиональные решения в области менеджмента крупнейшим мировым компаниям по производству и продаже потребительских товаров и услуг.

Сейчас он один из основателей, директор и консультант совета директоров, а также советник нескольких технологических компаний, включая Screendragon, Call Trunk и Txt2Buy.

Ньютон управляет консультационным агентством «Newton Principals» и пишет о том, как применять творческий подход в бизнесе, насколько важна в деловой среде грамотная речь и почему так важно начинать безотлагательно ЧТО-ТО ДЕЛАТЬ!

У него есть страничка в интернете richard-newton.com, и с ним можно всегда связаться через [@richnewton](https://twitter.com/richnewton).

Благодарности от Ричарда Ньютона

Немало людей давали мне дружеский пинок в нужном направлении и даже продырявили себе ботинки. Их слишком много, чтобы перечислить поименно. Но на днях я увидел эту табличку в окошке кафе, и, думаю, в ней сказано все, что нужно.

Всем:



И если я кого-то забыл, см. выше.

УДК 159.922
ББК 88.52
В19

Shaa Wasmund
Stop Talking, Start Doing Action Book: Practical tools
and exercises to give you a kick in the pants

© Copyright by Shaa Wasmund
All rights reserved.

Authorised translation from the english language edition published
by John Wiley & Sons Limited. Responsibility for the accuracy of the translation
rests solely with EXEM Licence limited and is not the responsibility
of John Wiley & Sons Limited. No part of this book may be reproduced
in any form without the written permission
of the original copyright holder, John Wiley & Sons Limited

Васмунд, Шаа.

В19 Волшебный пинок для твоей новой жизни. Как перестать
тупить и начать что-то делать / Шаа Васмунд, Ричард Ньютон ;
[пер. с англ. В. Соколовой]. — Москва : Эксмо, 2019. — 224 с. :
ил. — (Психология. Сам себе коуч).

ISBN 978-5-699-96426-0

Иногда мы чувствуем, что жизнь проходит, а мы так и не сделали то, о чем мечта-
ли. Пока рев уносящегося прочь времени стоит в ушах, мы плывем по течению,
размышляем и сомневаемся. Вдобавок мы еще и любим порассуждать о том, что
хотели бы, могли бы или должны были сделать, чтобы изменить жизнь к лучшему.
Эта книга о том, как начать что-то делать. Как перейти из пассивного состояния в
деятельное, в котором все получается уже потому, что ты сделал первый шаг. Как
взять контроль в свои руки, осознанно сделать шаг вперед, потом еще один — и на-
правиться к своей цели.

УДК 159.922
ББК 88.52

ISBN 978-5-699-96426-0

© Соколова В., перевод на русский язык, 2019
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга
ПСИХОЛОГИЯ. САМ СЕБЕ КОУЧ

**Шаа Васмунд
Ричард Ньютон**

ВОЛШЕБНЫЙ ПИНОК ДЛЯ ТВОЕЙ НОВОЙ ЖИЗНИ КАК ПЕРЕСТАТЬ ТУПИТЬ И НАЧАТЬ ЧТО-ТО ДЕЛАТЬ

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*
Руководитель направления *Л. Ошеверова*
Ответственный редактор *Е. Олейник*
Художественный редактор *В. Брагина*

В оформлении обложки использованы иллюстрации:
VladisChern, koltsovserezha, orthgon / Shutterstock.com
Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Эксмо»

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Өндүрүшү: «ЭКСМО» АКБ Баснасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Тауар белгиси: «Эксмо»

Интернет-магазин : www.book24.ru

Интернет-дүкен : www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибьютор и представитель по приему претензий на продукцию,

в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»

Қазақстан Республикасында дистрибьютор және өнім бойынша арыз-талаптарды

қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС,

Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайты: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»
www.eksmo.ru/certification

Өндiрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 16.10.2018. Формат 60x84¹/₁₆.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 13,07.

Тираж экз. Заказ



EKSMO.RU
новинки издательства



ISBN 978-5-699-96426-0



9 785699 964260 >



В электронном виде книга издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
ваше право на чтение



КОГДА ВЫ ДАРИТЕ КНИГУ, ВЫ ДАРИТЕ ЦЕЛЫЙ МИР

ХОТИТЕ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ?

Заходите на сайт:

<https://eksmo.ru/b2b/>

Звоните по телефону:

+7 495 411-68-59, доб. 2261



ВАШ ЛОГОТИП
НА ОБЛОЖКЕ

ВАШ ЛОГОТИП НА КОРЕШКЕ

ОБРАЩЕНИЕ
К КЛИЕНТАМ
НА ОБЛОЖКЕ

Иногда мы чувствуем, что жизнь проходит, а мы так и не сделали то, о чем мечтали. Пока рев уносящегося прочь времени стоит в ушах, мы плывем по течению, размышляем и сомневаемся. Вдобавок мы еще и любим порассуждать о том, что хотели бы, могли бы или должны были сделать, чтобы изменить жизнь к лучшему.

ЭТА КНИГА О ТОМ, КАК НАЧАТЬ ЧТО-ТО ДЕЛАТЬ.

Как перейти из пассивного состояния в деятельное, в котором все получается уже потому, что ты сделал первый шаг. Как взять контроль в свои руки, осознанно сделать шаг вперед, потом еще один — и направиться к своей цели.

Из этой книги вы узнаете:

поменять профессию

написать книгу

похудеть
на пару размеров

оставить своего
партнера

научиться играть
на гитаре

КАК

получить повышение
на работе

...и наконец, открыть собственный бизнес

«Мы так устроены, что чаще всего не знаем, чего на самом деле хотим. Прячемся в зоне комфорта и буксуем по жизни, пока кто-то или что-то не даст нам хорошего пинка. Как, например, эта книга. Мудрые притчи, откровенные вопросы и убедительные аргументы заставляют улыбаться, размышлять, злиться, осознавать и находить путь к своим желаниям».

Екатерина Ласкова,
креативный редактор Condé Nast Creative Studio

БОМБОРА

Бомбора — это новое название Эксмо Non-fiction, лидера на рынке полезных и вдохновляющих книг. Мы любим книги и создаем их, чтобы вы могли творить, открывать мир, пробовать новое, расти. Быть счастливыми. Быть на волне.

f vk @ bomborabooks
www.bombora.ru

ISBN 978-5-699-96426-0



9 785699 964260 >