

ЛАРИСА ПАРФЕНТЬЕВА



100%

СПОСОБОВ

изменить
ЖИЗНЬ



ЛАРИСА ПАРФЕНТЬЕВА



100%



изменить
ЖИЗНЬ



Лариса Парфентьева

100 способов изменить жизнь.

Часть первая

*Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма
«Вегас-Лекс»*

© Лариса Парфентьева, 2015

© Оформление. ООО «Манн, Иванов, Фербер», 2016

* * *

Эту книгу хорошо дополняют:

Мечтать не вредно

Как получить то, чего действительно хочешь

Барбара Шер

Важные годы

Почему не стоит откладывать жизнь на потом

Мэг Джей

Выйди из зоны комфорта. Измени свою жизнь

21 метод повышения личной эффективности

Брайан Трейси

*Посвящается моему папе Виктору, который
всегда в меня верил*

Введение

Несколько лет назад я оказалась в глубоком жизненном тупике: нелюбимая (хоть и престижная) работа, 30 килограммов лишнего веса, куча вредных привычек, съемная квартира, кредиты, вечно неудачные отношения и ощущение полной бессмыслицы.

Но самым ужасным было даже не это, а ощущение нереализованности. Я чувствовала какую-то силу внутри себя, которая просилась наружу. Я видела в себе потенциал. Я знала, что могу стать кем-то бóльшим.

Как-то мне на глаза попала цитата Гёте: «В глубине человека заложена творческая сила, которая способна создать то, что должно быть, которая не даст нам покоя и отдыха, пока мы не выразим ее».

Я постоянно спрашивала себя: «Как по-настоящему самореализоваться? И что это значит? С чего начать? Как вырваться из этого замкнутого круга?»

Я читала истории успеха и думала, что меня пытаются обмануть: сначала в этих «красивых сказках» всё совсем плохо, а потом бац – и хорошо. Но ни слова о том, как пройден путь от «самого дна» до «обложки журнала Time».

Как мать-одиночка, которая семь лет работала официанткой, стала лайф-коучем и помогла более чем миллиону человек найти свое предназначение? Как мальчик из трущоб, у которого не было даже ботинок, смог стать актером и получить «Оскара»? Где нашла силы 28-летняя девушка, оставшаяся одна с ребенком и жившая на социальное пособие, чтобы закончить книгу о мальчишке-волшебнике, которая позже принесла ей мировую известность? Как парень по имени Уолт не сломался, когда его уволили из газеты за «недостаток воображения», и стал известен как создатель мультимедийной империи Walt Disney Company? Как бабушка по имени Линн Миллер в 78 лет впервые вышла на сцену – и стала стендап-комиком? Почему ученый Томас Эдисон не сдался после 10 тысяч попыток и в итоге открыл лампу накаливания?

...И я нашла ответы, которые помогли мне измениться. А теперь я помогаю другим – в книгах, на мастер-классах и выступлениях. Все ответы – в этой книге, которая родилась из еженедельной рубрики «100 способов изменить свою жизнь» на сайте издательства «Манн, Иванов и Фербер».

Только появившись, эта рубрика вызвала много откликов. Люди стали

писать о том, как разные истории помогают им двигаться вперед.

Решено: запускаю свой проект. Я понял, что через 20 лет буду очень жалеть, если не начну прямо сейчас. Спасибо вам!

Ура! Я чувствую себя счастливой. Сегодня впервые за последний год взялась за свое любимое хобби и нашла мотивацию сходить в тренажерный зал.

Мои друзья никогда не верили в меня и ни к чему не стремились. Но ваша статья помогла мне посмотреть на всё с другой стороны и найти новое окружение.

Ваши статьи дали мне веру в собственные силы в тот момент, когда я была готова сдаться. Но теперь я буду продолжать.

Я перестал бояться ошибок и неудач в своем бизнесе и наконец понял причины перфекционизма. Спасибо!

Сегодня я стала свободной, потому что нашла в себе силы честно признаться, что не люблю свою работу и хочу реализовать себя. Это мой второй день рождения.

Нереальный заряд мотивации! Мне хочется творить! Моя внутренняя сила разбушевалась!

В книге вы найдете ответы на многие вопросы.

- Как выразить силу, которая есть у меня внутри?
- Как уйти с нелюбимой работы и реализовать себя?
- Как сделать первый шаг к новой жизни?
- Как преодолеть страхи и совершить «прыжок веры»?
- Как совмещать работу и любимое дело?
- Как найти окружение, которое поддержит?
- Как развить личную силу и получить желаемое от Вселенной?
- Как простить старые обиды и «вынуть нож из спины»?

Кроме того, вы получите персональную формулу счастья из семи составляющих.

Книга включает разделы «Предназначение», «Мотивация», «Движение», «Законы жизни». Каждый из них состоит из нескольких небольших подразделов. Так что можете смело начинать читать с любой страницы.

Книга задумывалась как универсальный подарок любому, кто хочет

улучшить свою жизнь и стать счастливее. Я почти уверена, что она изменит жизнь любого, кто уделит ей хотя бы час.

Читайте.

Вдохновляйтесь.

Мечтайте.

Делайте.

Меняйте свою жизнь!

У вас всё получится.

Мотивация

Как бросить нелюбимую работу, похудеть на 30 килограммов и найти себя

Первая история о том, как бросить всё и развернуть жизнь на 180 градусов, – моя. Итак, ровно три года назад моя жизнь изменилась кардинально после одной поездки в московском метро...

Но вначале о том, кем я тогда была. Со стороны все было просто отлично: я окончила журфак МГУ, работала для многих московских СМИ, была «глянцевым» интервьюером, общалась со всеми звездами – от Аллы Пугачевой до Киану Ривза. Мне казалось, что это очень круто. Параллельно я вела свою телепередачу, а моим последним местом работы на тот момент был ТВ-проект «Топ-модель по-русски», который вела Ксения Собчак. Мы ездили на съемки в Нью-Йорк, Лондон, Майами.

В общем, внешне все было действительно круто. Но внутри меня постоянно терзало одно ощущение: «Это не то, чего я хочу на самом деле». Мне казалось, что моя настоящая жизнь еще не началась. Я набирала вес, а в выходные шаталась по барам.

Последняя капля

В апреле 2012 года я ехала в московском метро. Я стояла и держалась за поручень. Вдруг впереди сидящая бабушка встала со своего места и сказала: «Садитесь, девушка. Вам нужнее. Вы все-таки малыша ждете».

Вам когда-нибудь в метро уступала место бабушка? Серьезно?

Мне было стыдно. Что я могла сказать ей? «Простите, бабушка, это не малыш, а 133 пиццы, 196 бургеров и 838 сэндвичей, которые я съела за последние несколько лет»? Я не могла разочаровать ее, поэтому, нелепо улыбаясь и придерживая своего воображаемого ребенка, села на ее место. Так и ехала до конечной станции: я и мой ребенок-жир.

Эта история перевернула мою жизнь. Я бросила все и уехала в свой родной город Уфу. Здесь я нашла по-настоящему любимое занятие, постройнела, избавилась от вредных привычек, изменила отношение к миру и сейчас помогаю людям сделать первый шаг к новой жизни.

Как сделать первый шаг?

Большинство людей начинают изменения с вопроса: «Сколько можно это терпеть?» Но правильный вопрос такой: «Что я могу сделать уже сегодня, чтобы изменить свою жизнь?»

У психологов есть термин: «один час в день». Считается, что если человек посвящает час в день какому-то делу, то рано или поздно он добьется если не блестящего, то очевидного успеха. Даже при полном отсутствии таланта и условий.

Например, Маргарет Митчелл, автор «Унесенных ветром», создавала свой шедевр на протяжении десяти лет. Она тратила буквально 20–30 минут в день, записывая текст на салфетках и клочках бумаги, которые вмещали от нескольких абзацев до одной фразы. Вот так и появился этот шедевр. Авраам Линкольн изучал право во время ночных дежурств, когда караулил склад товаров.

Я тоже решила тратить час на то, чтобы найти себя: читать книги, общаться с людьми, гулять и думать. Через полгода я поняла, что мне нравится по-настоящему: вдохновлять людей и читать книги. Тогда я завела свою группу «ВКонтакте» и стала делиться мыслями. Я не думала, можно на этом заработать или нет: просто делала то, что мне по душе.

Сейчас я точно знаю, что удовлетворение и успех могут принести только дела, которые ты любишь по-настоящему. Я уверена: каждый из нас – природный ресурс. И если вам от рождения дан уникальный талант быть, например, крутым комиком, а вы сидите в офисе над инвестиционными отчетами, то с точки зрения мира вы плохой природный ресурс.

Только когда мы делаем то, к чему у нас по-настоящему лежит душа, жизнь начинает нас поддерживать.

Что делать со страхом?

Всем страшно выходить из зоны комфорта и бросать «насиженные» места. Но, как отлично сказал американский бизнесмен Джордж Эдейр: «Всё, о чем вы мечтаете, находится на другой стороне вашего страха».

Философия Эдейра проста: если вы хотите жить так, как мечтаете, надо преодолеть страх. А для этого нужно верить в результат. Между страхом и результатом – пропасть. И единственный способ изменить жизнь – прыгнуть в пустоту.

Не бойтесь сделать этот шаг – и страх исчезнет. Когда я уезжала из Москвы и увольнялась с телевидения, мой главный страх был таким же, как у многих: я боялась, что у меня закончатся деньги. И, знаете, так и вышло. Но ничего страшного не произошло: никто не умер, не заболел чахоткой и не покончил жизнь самоубийством. Это было прекрасное и веселое время. Я научилась любить обычные прогулки, узнала десятки способов комбинировать гардероб и научилась самостоятельно менять набойки на туфлях.

Ожидание чуда

В моей прошлой жизни у меня была мечта. Я мечтала, что однажды в мою дверь позвонит курьер и скажет: «Привет, я из фонда Михаила Прохорова. Михаил узнал, что вы очень талантливый человек. И поэтому вот вам пять миллионов рублей. Сдачи не надо – это вам на поиски себя».

Я ждала несколько лет, но курьер так и не пришел. Вот незадача. Мы все ждем чуда. Мы мечтаем, что завтра выиграем в лотерею миллион или к нам прилетит волшебник в голубом вертолете – и наша жизнь изменится. Но, как известно, в голубом вертолете, особенно в России, может прилететь только МЧС. И то – в чрезвычайных ситуациях.

Мы ждем чудес от кого угодно. Только не от себя.

А дальше?

Вслед за группой, которую я завела «ВКонтакте», появилась работа в издательстве «Манн, Иванов и Фербер» (МИФ). Все это подняло мою самооценку, вдобавок у меня появились силы изменить себя. За следующие полтора года я похудела почти на 30 килограммов. И я действовала по той же методике «Один час в день»: час в сутки уделяла тому, чтобы изучить тему. Шаг за шагом строила новую жизнь, преодолевая страх.

А однажды в мою дверь позвонили. Там был... нет, не курьер из фонда Михаила Прохорова, а знакомые моих знакомых. И они сказали: «Мы читаем твою группу “ВКонтакте”, и нам она очень нравится. Мы хотим собрать пятнадцать человек, ты можешь им рассказать свою историю?»

И это было круто: у меня появился шанс вдохновить пятнадцать человек. А это уже целый мир. Потом было еще пятнадцать человек и еще пятнадцать. А потом одна из этих пятнадцати подошла ко мне и сказала:

«Мне нравится то, что ты говоришь. А давай соберем сто пятьдесят человек».

И мы собрали сто пятьдесят, потом еще сто пятьдесят, а следом двести пятьдесят. И теперь машину уже невозможно остановить. И я уже открывала своим выступлением конференцию TEDx^[1] в Казани. Для меня это большая честь, потому что на международных площадках TED выступали самые сильные мира сего – от Билла Гейтса до Тони Роббинса.

Я не знаю, как именно работает Вселенная и почему так выходит. Правда.

Я одно знаю: если ты следуешь зову своего сердца, периодически прыгая в пропасть страха, то все будет хорошо.

Я знаю, что в дверь никогда не постучит курьер из фонда какого-нибудь олигарха и не предложит пару миллионов на поиски себя.

Я знаю, что в этом мире нет никаких чудес, кроме тех, что мы создаем сами.

Уверена, многие из вас сейчас стоят на краю этой пропасти, на другой стороне которой – ваша настоящая жизнь.

Страшно? Очень.

Но единственный способ не жалеть о несбывшемся в конце жизни – поверить и прыгнуть.

Сделайте этот шаг.

Резюме для тех, кто не любит читать длинные тексты

Вот что нужно сделать, чтобы техника созидательного часа заработала.

1. Прямо сейчас взять ежедневник или календарь и найти «окна» в своем расписании на ближайшую неделю. Запланировать созидательные часы на ближайшую неделю.

2. Выбрать тему, которая вас волнует. Это может быть что угодно: от поиска любимой работы до выяснения проблем в личной жизни или желания стать «фитоняшкой»^[2].

3. Запланируйте свой первый созидательный час. Мне кажется, беспроигрышный вариант – почитать книгу или пойти на мероприятие по интересующей вас теме в вашем городе. После этого вы сами поймете, куда двигаться дальше. Можно планировать следующий час. Следуйте совету Лао-цзы: «Путь в тысячу миль начинается с первого шага».

Парадокс выжившего, или Почему истории успеха не работают

Как вы относитесь к дельфинам? Наверное, большинство людей считают их чудесными созданиями. Ведь они спасают тонущих, подталкивая их к берегу.

А скольких людей дельфины вытолкали не к берегу, а в открытое море, где те утонули? Этого не может знать никто: утонувший не попадает в статистику.

Это называется системной ошибкой выжившего, и она точно так же применима к историям успеха. Допустим, выходит глава крупной компании перед многотысячной аудиторией и говорит: «Я считаю, что отличный инструмент для бизнеса – мазать голову хреном. Пока вы ее мажете, к вам приходят гениальные идеи для развития».

И люди толпами бросаются покупать хрен. Но тех, кому этот метод не помог, точно так же как и утопленных дельфинами, подсчитать невозможно.

Возможно, их намного больше.

Системную ошибку выжившего хорошо демонстрирует и такая история. Во время Второй мировой войны не все британские бомбардировщики возвращались на базу. А те, что вернулись, имели множество пробоин от обстрелов на крыльях и хвосте.

Тогда высшее руководство решило, что нужно укреплять крылья и хвосты: на них больше всего пробоин. Но венгерский математик Абрахам Вальд (1902–1950) правильно поставил вопрос и сказал, что крылья и хвосты защищены хорошо. Ведь самолеты, несмотря на пробоины в этих частях, все-таки возвращаются на базу. А что защищено плохо – об этом могут сказать только не вернувшиеся самолеты, которые, конечно, никто не учитывает. В итоге выяснилось, что настоящие «болевые точки» бомбардировщика – топливный бак и кабина пилота. Именно после попадания снарядов туда самолеты не возвращаются.

Неработающие техники и истории неуспеха

Обычно в статьях о системной ошибке выжившего пишут: «Нельзя верить в истории успеха, потому что очень часто он объясняется случайностью. Например, глава компании застрял в лифте торгового центра и там познакомился с перспективным клиентом. Или клиент случайно свернул не туда, пока ехал к конкурентам, и контракт достался

другой компании. А это значит, что успех объясняется случайным стечением обстоятельств и его нельзя использовать как рецепт».

Еще в такие моменты задают вопрос: «История Apple расписана очень подробно, так почему еще ни одна компания не смогла повторить их успех?»

Кроме того, многие аналитики советуют в первую очередь изучать истории тех, кто не добился успеха. Соглашусь с этим. Но для меня парадокс выжившего – проблема намного более глубокая. Самое важное, чему она может научить, – поиску своего пути, а не созданию успеха по готовым лекалам.

Здесь все примерно как с таблетками. Откройте отзывы на любой медицинский препарат, и там будет написано: «Мне он помог», «А мне не помог», «Чудесная вещь!», «Только деньги дерут, а толку ноль».

Со всякими техниками, приемами и так далее та же история. Кому-то они помогут, а кому-то нет. Именно поэтому я за ту алхимию, которую мы создаем для себя сами. За собственные рецепты.

Что значит «свой путь»?

Я абсолютно уверена, что нет ни одного универсального инструмента, который гарантированно поможет добиться успеха. И именно поэтому я призываю вас проверять на себе все, о чем пишу, а не верить мне на слово.

Как сказал Дэн Вальдшмидт в книге «Будь лучшей версией себя»^[3]: «Успех – это не то, что ты делаешь, а то, что ты собой представляешь».

И я с ним согласна. Единственный способ добиться успеха – обрести внутреннюю силу. (Подробнее об этом читайте в главе «Личная сила, виртуальный cashback и как взять у Вселенной все, что хочешь».)

...Однажды после семинара к мудрому бизнес-тренеру подошел парень и спросил: «А когда я смогу написать свою success story?»

И тренер ответил: «Этого никто не знает. Главное – постоянно пробовать. Возможно, у тебя получится с первой попытки. Может быть, через год или пять лет. А может, и никогда не получится. В любом случае каждая новая попытка увеличивает твои шансы».

Заплати вперед, или Зачем дракону девственницы

Пару месяцев назад я встретила со своим другом Славой. За два часа чаепития я с удивлением заметила, что он ни разу не выбежал покурить.

А Слава, надо сказать, уже лет пятнадцать почти безостановочно смолил.

Интересно, что это за чудесный метод? Пластыри? Аллен Карр? Чудогрибы? Или, может, то знаменитое пособие «Лечение пельменями»^[4], которое взорвало интернет?

Оказывается, Слава уже давно пользуется приемом, который для себя называет «Заплати вперед». Суть его проста: чтобы что-то получить потом, нужно обязательно чем-то «заплатить» сейчас. Причем та «жертва», которую ты приносишь, не обязательно будет связана напрямую с тем, что ты хочешь.

— Я готовлюсь к самому важному в моей жизни тендеру. И я спросил себя: «А какую жертву я готов принести, чтобы выиграть этот тендер?» И решил, что справлюсь со своей самой вредной привычкой. Я уверен, что это работает: для меня это как заявление миру о том, что тендер для меня очень важен и я готов ради него на многое, — сказал Слава.

...А на днях он позвонил мне и сказал, что выиграл-таки тендер.

Как это работает?

Это может показаться странным: как связаны курение и тендер? Но на самом деле ничего удивительного тут нет. Я могу назвать минимум три причины, почему эта техника сработала.

1. Когда человек справляется с собой и одолевает своих «демонов», он гарантированно что-то получает от Вселенной. Нет, не потому, что кто-то наверху сидит, мониторит, как мы себя ведем, а потом говорит: «Вау, Славик, красавчик! На-ка тебе тендер!» А вот почему: человек, который одерживает большую победу над собой, резко повышает самооценку. Каждая победа заставляет нас чувствовать себя более уверенно. А внутренняя уверенность всегда притягивает к нам лучшие возможности и события.

2. Чем больше мы «платим» за что-то, тем более ценным это становится для нас. Например, некоторые вкладывают в свой старенький мотоцикл столько сил, что потом они не готовы продать его даже за 100 тысяч долларов, хотя красная цена за него — 10 тысяч рублей.

3. А самая простая причина такая: возможно, у Славы просто освободилось много времени, и он стал его вкладывать в тендер.

Кто не жертвует, тот не пьет шампанское

Во всех сферах максимальных успехов достигают только те, кто готов

дороже всех «заплатить». Мне часто задают вопрос: «Как ты похудела почти на 30 килограммов? Расскажи! Мы будем делать то же самое».

Я начинаю рассказывать о том, что за это пришлось «дорого» заплатить. Моя жертва состояла в полном изменении отношения к жизни, привычек питания, движения и так далее. Причем эту жертву нужно принести заранее, еще до того, как появятся результаты.

После этого люди говорят примерно следующее: «Ой, это еще делать что-то надо, что ли? Ну, я думала, как-то полегче будет...» Можно, конечно, проще, но и результаты тогда будут проще раз в сто.

Дракон и девственницы

Есть много сказок про разные жертвы. Например, о злом Драконе, которому нужно приносить шесть девственниц каждую неделю. Жуткая история: зачем дракону девственницы? Они и нам в быту пригодятся.

А можно вспомнить и исторические сюжеты, когда в жертву просили принести сына или младенцев. В общем, не будем углубляться. Конечно, можно покрутить пальцем у виска и выразиться в духе гопников: «Девственницы, сын, младенцы? Вы чё там все траванулись, что ли?»

Но для меня лично все эти истории об одном: чтобы получить то, что ты хочешь, в грандиозных масштабах, нужно отдать самое «дорогое» — наши усилия, время, деньги, страхи, лень, вредные привычки. Причем сначала отдать, а потом получить.

У одной моей знакомой была мечта — написать сборник рассказов. Но вот незадача: у нее не оставалось на это времени, потому что была вторая работа. Та была ей нужна, поскольку приносила деньги на женские радости вроде норковой шубы. Причем шуба несколько лет «перевешивала» сборник рассказов. И вот в какой-то момент знакомая осознала, что время идет, а ей даже оставить нечего после себя. Разве что норковую шубку. Печаль.

В общем, вторая работа, шуба и дорогие спа-процедуры были принесены в жертву ради сборника рассказов. Зато, когда он оказался готов, ее счастью не было предела. А чем готовы пожертвовать вы?

Итак, Google. Простые вопросы для тех, кто не любит «много букв».

Ок, ты хочешь стать как Стив Джобс? А какие жертвы ты приносишь каждый день для этого? Сколько часов ты тратишь, как преодолеваешь себя?

Ок, ты хочешь идеальное тело? От чего ты готов(а) отказаться? Что будем вкладывать? Время, деньги, усилия?

Поверьте: размер вашей «жертвы» прямо пропорционален вашему успеху. Запишите прямо сейчас, чем вы готовы пожертвовать ради достижения желаемого, и «just do it».

Как перестать бояться ошибок?

Девушка по имени Сара Блэйкли – CEO^[5] компании Spanx, занимающейся продажей нижнего белья. По итогам 2012 года американский Forbes назвал Сару самой молодой женщиной-миллиардером в мире, самостоятельно заработавшей свое состояние, и включил в список 100 наиболее влиятельных женщин планеты.

Однажды ее спросили о факторах успеха, которые позволили создать бельевую империю. И Сара сказала, что одним из важных факторов стал ежевечерний вопрос ее отца: «Что у тебя сегодня не получилось?» Если Сара говорила, что получилось все, то отец очень расстраивался. Это значило, что она не допускает ошибок и, соответственно, не растет.

По-моему, папа молодец.

Я каждый день встречаю людей, которых пытались воспитать «идеальными». Поэтому они «повернуты» на правильных решениях. Они всегда ищут ЛУЧШЕЕ, а любая ошибка приводит их в ужас. У них падает самооценка и наступает паралич действия, из которого они не могут выбраться.

Люди очень боятся ошибаться. Но самый большой вред, который могут принести ошибки, – страх их совершить. Без них не бывает побед. Только ошибаясь, мы открываем новые возможности. Как правильно подметил папа Сары, нет ошибок – нет роста.

Что делать?

По моему мнению, идеальный подход к обучению описан в книге Джона Кэссиди про жонглирование для новичков^[6]. Первую половину книги Джон рассказывает не о технике жонглирования, не о том, как привыкнуть к шарикам, как выбрать их и так далее. Он просто учит ронять шарик. Снова и снова.

Джон объясняет это очень просто. Страх ошибки сковывает мозг и тело. Мы начинаем вести себя неестественно, и у нас ничего не выходит. Но, уронив шарик тысячу раз и привыкнув к этому, мы не видим ничего страшного в том, чтобы уронить его в тысячу первый раз. И вот тогда начинается волшебство. Мы перестаем сопротивляться ошибкам,

расслабляемся, и все складывается хорошо.

В общем, если как следует поошибаться, то потом, вероятнее всего, будет легче. Или не будет. Никто этого не знает.

Но одно ясно точно: каждая новая ошибка увеличивает шансы на успех. Еще раз и помедленнее (ведь это ключевая мысль подраздела): каждая новая ошибка увеличивает шансы на успех.

В продажах есть похожее правило, которое называется 1000 «НЕТ». Суть его проста: вы делаете себе таблицу с 1000 квадратиков. В каждом квадрате пишете слово «нет». Ваша задача: набрать 1000 отказов. Причем вы должны не бояться получить отказ, а стремиться поставить галочку в очередном квадрате. После 1000 отказов страх продаж снимает как рукой.

И в миллионный раз приведу цитату Майкла Джордана (очень уж она красноречива): «Я промазал более 9000 раз за свою карьеру. Я проиграл почти 300 игр. 26 раз мне было доверено совершить решающий бросок, и я мазал. Я терпел поражения снова и снова в своей жизни. И это именно то, благодаря чему я преуспел».

Еще мне нравится, как этот же момент описал Алексей Похабов, основатель центра развития личности Agasnum, в своей заметке «Лучшее решение»^[7].

Как-то однажды я беседовал с Учителем. Передо мной был выбор, и мой Дух колебался. Я очень боялся ошибиться. Ведь если я оступлюсь, то разочарование уничтожит меня. Нельзя ошибиться, нельзя!

И вот я донимал самого авторитетного для себя человека этим вопросом. Он, как всегда, смотрел спокойно и дружелюбно. И вдруг после очередного допроса с моей стороны на тему того, как же не совершить ошибку, он сказал:

– А ты соверши.

У меня отпала челюсть от удивления. Я уже полчаса рассказываю о том, как это для меня важно и что ошибка может испортить мне всю жизнь, но он продолжал:

– Соверши ошибку. Пусть будет больно. Пусть все пойдет не так, как ты планируешь. Впусти жизнь в себя. Ведь Дух присутствует не только в желаемом. Пусть ты ошибешься и будешь жалеть. Пусть. Это и есть жизнь. Любой опыт обогащает тебя, так зачем же отворачиваться от боли.

Он говорил и говорил. Я уже и не помню всего. В памяти осталось только одно. Я вдруг заметил, что я больше не боюсь плохого развития

событий. Страх исчез. Я увидел ситуацию ясно во всех ее проявлениях. Решение было принято еще до того момента, как Учитель закончил свою речь. Я был готов принять оба варианта. И до сих пор бесстрашие этого выбора не покидает меня.

Не получится прожить жизнь только на светлой стороне. Неизвестно, какие сюрпризы приготовила нам Судьба и сколько боли нам придется вытерпеть на своем пути. Но если так будет, то ответ один: пусть так. Значит, встретим свою Судьбу без страха.

Это и есть ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ.

И вот еще один забавный прием, описанный в книге «Что ты выберешь»^[8].

В одной из презентаций проекта Pop! Tech дирижер и педагог Бенджамин Цандер продемонстрировал зрителям, что значит быть свободным от страха неудачи.

В этой презентации Цандер работает с пятнадцатилетним виолончелистом, помогая ему реализовать свой потенциал. Во время исполнения пьесы Баха в какой-то момент молодой виолончелист делает ошибку и явно расстроен этим. Когда он заканчивает играть, Цандер предлагает ему перестать мучиться из-за ошибки, а вместо этого сказать: «Как интересно получилось!»

И юноша, и зрители с облегчением смеются и больше не застревают на неудачах. Затем Цандер продолжает прорабатывать с юношей этот отрывок, и, когда тот снова делает ошибку, Цандер ликующе восклицает: «Как интересно получилось!»

После пятнадцати минут освобождения от страха перед неудачей игра виолончелиста становится заметно легче, свободнее, радостнее. Вот так же и вся наша жизнь – как в целом, так и в каждый отдельный момент – может измениться, если мы сумеем научиться воспринимать неудачи как интереснейшую обратную связь.

Как же избавиться от страха ошибок?

Ошибаться. Еще и еще. Ронять свои шарики для жонглирования. Путать музыкальные партии. Не попадать мячом в корзину.

И напоследок мне, как и папе Сары Блэйкли, хочется задать вам один вопрос: «А что у вас сегодня не получилось?»

Очень надеюсь, что ответом будет не молчание, а длинный рассказ. Можете смело поведать о своих ошибках.

Как найти мотивацию для изменений?

Есть один суперпопулярный вопрос, который интересует всех, кто хочет изменить свою жизнь. Его мне задавали десятки раз, и звучит он так: «Как перестать бояться сделать первый шаг и шагнуть навстречу тому, что нравится по-настоящему?»

Короткий вариант ответа лучше всего сформулировал Тёма Лебедев^[9], когда его спросили: «Как мотивировать себя к изменениям?» Он сказал: «Никак. Оставайтесь в *опе».

Суть правильная, а теперь подробнее. Итак, чтобы совершить первый шаг, нужно сделать вот что.

- «Повысить ставки».
- Найти правильную цель.
- Начертить тропу.

О том, как найти правильную цель и начертить тропу, мы поговорим позже. А сейчас – о повышении ставок. Повысить ставки – значит четко понять, что у нас совершенно нет времени на то, чтобы заниматься нелюбимыми делами. И еще это значит понять, что если прямо сейчас не начать меняться, то жизнь будет прожита зря.

История про счастливого Костю

Есть всего два типа мотивации для человека: стремление к успеху и решение проблем. Заставить двигаться нас может либо сильное желание измениться, либо свалившаяся на голову серьезная проблема.

Например, один мой знакомый по имени Костя узнал, что у него последняя стадия рака. Врачи сказали ему: «Мужик, мы бессильны. У тебя есть два месяца». Костя смирился и решил уже наконец сделать то, о чем мечтал: переехать из Москвы поближе к океану и сидеть там вечерами, играя на гитаре.

Он продал все имущество, взял билеты в один конец в Малайзию и уехал. Он был абсолютно счастлив, играл на гитаре, банджо и чем-то еще и даже стал местной знаменитостью.

А потом врачи позвонили ему и сказали: «Извини, мужик, мы ошиблись. Жить тебе еще долго». Костя до сих пор в Малайзии, счастлив, доволен, собирает свою музыкальную группу.

Я называю это вариантом для ленивых. Просто сидеть и ждать серьезных проблем.

От гробовой доски

Но лучше всего, конечно, «повысить ставки» еще до того, как жизнь подтолкнет вас к пропасти. Например, несколько лет назад один мой знакомый сходил на тренинг, и там произошло следующее. Их вывезли в лес, вырыли «могилы» и положили в гробы. Так их оставили на пару часов – подумать о своей жизни.

Тогда я решила, что эта «техника» – полный бред, а те, кто на такое соглашается, – извращенцы. Но сейчас, когда мой взгляд на мир уже не настолько узок, я готова признать: прием «Гроб» – одна из действенных техник, помогающих заставить человека действовать. Мой знакомый описал свои ощущения так: «У меня началась паника. Я четко поймал ощущение того, что мне пора уходить с Земли. Я почувствовал невыносимую горечь, что за то время, которое мне было отведено, я ни черта не сделал».

Поговорка «пока гром не грянет, мужик не перекрестится» как раз об этом. Только постоянное ощущение того, что ресурсы (здоровье, время, энергия) конечны, заставляет человека двигаться.

Как я повышала ставки: упражнение с пятилетним анализом

Мне никто не говорил о том, что я умру, никто не клал в гроб. Просто терзало ощущение, что моя настоящая жизнь еще не началась. Это похоже на бег во сне: ты куда-то мчишься изо всех сил, но при этом видишь, что не продвинулся ни на сантиметр.

В общем, в 2012 году я взяла листок и решила провести анализ проблем. Я сама придумала эту штуку, и она очень проста. Листок делится на две части. В одной части нужно написать, какие вопросы у тебя были на повестке дня в определенном году, а в другой – какие действия ты предпринял, чтобы решить их.

У меня все выглядело примерно так.

2007 год – меня волнуют проблемы самореализации и здоровья.

Что я сделала, чтобы исправить это? Пошла поела и продолжила жить, как живу.

2008 год – меня волнуют проблемы самореализации и здоровья.

Что я сделала, чтобы исправить это? Пошла поела и продолжила жить, как живу.

И так в 2009, 2010, 2011 году... Все то же самое.

«Пошла поела» – имеется в виду любое действие, которое помогает нам прятать голову в песок. Проведя пятилетний анализ, я с удивлением обнаружила, что прошли годы – и ничего в моей жизни не изменилось. Менялись города, работы, люди вокруг, я создавала имитацию бурной деятельности и активной жизни, но это не приносило глубинного удовлетворения.

Для меня повышение ставок выражалось в простой фразе: «Если ничего не делать, то не только ничего не изменится, но жизнь будет становиться только хуже». В общем, я осознала неизбежность перемен.

Как говорил Майк Тайсон: «Когда мне тяжело, я всегда напоминаю себе о том, что если я сдамся – лучше не станет».

У нас нет другого выхода, кроме как двигаться вперед. Развитие неизбежно.

Как же мотивировать себя к изменениям? На меня сильное впечатление произвел так называемый рейтинг сожалений. Это когда у людей 65–80 лет, понимающих, что бо́льшая часть жизни уже позади, спрашивают: «О чем вы больше всего жалеете?»

Если взглянуть на десятки таких рейтингов из разных источников, то становится ясно, что все люди в конце жизни жалеют об одном и том же. Вот она – пятерка главных сожалений.

- Трудился на нелюбимой работе.
- Проводил много времени с нелюбимыми/неприятными людьми.
- Мало путешествовал.
- Неправильно питался.
- Не следил за здоровьем / не занимался спортом.

Меня это очень бодрит, потому что показывает простую истину: если ничего не делать, в конце жизни можно стать участником такого рейтинга.

Упражнение на усиление мотивации

Многие писали мне о том, как они себя мотивируют. Например, Владислав Овсянников из Воронежа рассказал о таком способе: «Если я что-то должен сделать или кем-то стать, а мне не хочется, то я пытаюсь осознать, каким я стану, если этого не делать. Например, я нахожу реального своего знакомого, который старше лет на десять-двадцать, похож на меня чем-то внешне и, самое главное, с последствиями из-за отсутствия тех действий, на которые я себя настраиваю. И смотрю, что стало с ним. И думаю: “Ага, через десять-пятнадцать лет я зарасту

жиром, продолжу по-прежнему работать на дядю, а главным развлечением у меня станет сходить в бар на футбольный матч. И единственное, что меня будет расслаблять, – это рыбалка, где только я, бутылка водки и опарыш».

А потом наоборот: я ищу хороший пример и делаю то же самое. Очень круто помогает».

Согласна, хороший способ. Вот еще один вариант из серии «Бери и делай». Вам понадобятся: ваша мечта – одна штука, ваш друг – один человек.

1. Итак, вы садитесь за стол с другом и рассказываете ему о своем желании. Например, так: «Знаешь, я хочу к 1 февраля 2016 года открыть свое антикафе^[10]. Я уже пять лет мечтаю это сделать. Я буду просто счастлив, ведь это позволит мне реализовать себя максимально и в бизнесе, и в творчестве. В моем антикафе всегда будет много народу, в нем станут тусоваться только самые креативные люди города. Мы будем устраивать литературные вечера, мастер-классы, привозить интересных людей».

Рассказываете максимально конкретно, а друг должен помечать в блокноте для себя главные моменты.

2. Далее в игру вступает ваш собеседник. Для начала вы представляете, что сейчас уже апрель 2016 года, через пару месяцев после того, как вы запустили свой проект. И друг должен вам сказать: «Андрюха, я так рад, что 1 февраля 2016 года ты открыл свое антикафе. Прошло всего три месяца, а ты уже так сильно изменился. Я вижу, как ты круто реализуешь себя и в бизнесе, и в творчестве. В твоём антикафе проходят лучшие культурные события города: мастер-классы, литературные вечера, у тебя выступают самые интересные люди... И здесь всегда полно народа! Я вижу, как ты счастлив».

Пока друг будет говорить все это, вас посетит вдохновение (гарантирую). Самое главное, чтобы он использовал ваши слова во время пересказа.

3. И последний шаг: вы должны перенестись из настоящего времени в день «сбычи мечты» – 1 февраля 2016 года. Друг протягивает вам руку, жмет ее и говорит: «Поздравляю тебя, Андрюха! Ты сделал это. Сегодня открылось твое антикафе. И в нем уже полно людей... Я вижу, как ты счастлив сегодня...» И далее по тексту.

Это отличная техника, которая поможет вам прочувствовать, что будет, когда вы получите желаемое. Я, конечно, рекомендую проделывать это с хорошим коучем, но вдохновляющий друг тоже подойдет.

Мотивация смертью

Чуть выше я писала о приеме «Гроб». Может быть, его не стоит применять людям с нестабильной психикой, и все-таки смерть – отличный мотиватор почти для всех. В сотый раз процитирую Стива Джобса: «Когда мне было 17 лет, я прочел цитату, которая звучала как-то так: “Если ты проживаешь каждый день так, будто он последний, однажды ты точно будешь прав”. Она произвела на меня впечатление. В течение последних 33 лет каждое утро, когда я смотрюсь в зеркало, я спрашиваю себя: “Если бы сегодня был последний день в моей жизни, захотел бы я сделать то, что планирую на сегодня?” И если на протяжении нескольких дней подряд ответом становилось “нет”, я понимал, что что-то нужно менять»^[11].

Представьте себе такую ситуацию (возможно, это было в каком-нибудь фантастическом фильме, и все же. Приходит кто-то очень авторитетный и говорит людям, что через две недели планета Земля исчезнет. Причем все знают, что это правда.

Что произойдет? Кто захочет 12 часов в день работать на кассе супермаркета, зная, что жить осталось две недели? Никто. Кто будет от заката до рассвета заполнять в офисе никому не нужные отчеты? Никто. Кто будет терпеть шефа-мерзавца? Никто.

Тут, конечно, много нюансов, но дело именно в сути. Глупо не признать, что только конечность всего может нас подтолкнуть к действиям.

Немного лирики

Недавно знакомая задала мне вопрос:

– Что стало последней каплей, после чего ты решила изменить свою жизнь? А то я тоже хочу, но у меня не хватает мотивации...

– Я просто поняла, что я на дне.

– Хм... Ну, я-то еще не на дне. Но сил для перемен у меня все равно нет.

– Тогда ничего не делай и жди, пока достигнешь дна.

В общем, есть два типа мотивации: решение проблем и стремление к успеху. Какой выбираете вы?

Как уволиться из отдела продаж, простить папу и стать писателем

Вот еще одна история человека, который развернул свою жизнь на 180 градусов. Устраивайтесь поудобнее – она вас точно вдохновит!

На конференции TEDx в Казани я познакомилась с Русланом Серазетдиновым, который рассказывал о том, как техника фрирайтинга изменила его жизнь. Сейчас Руслан очень известный казанский медиаменеджер, писатель, тренер творчества и журналист. А история его «перепрошивки» началась так: он ехал на работу и остановился на набережной, потому что его жутко тошнило...

Теперь обо всем по порядку.

Главный герой

Руслан окончил факультет журналистики, после университета долго работал по специальности, но потом его занесло в сферу торговли. Он стал руководителем отдела продаж в крупном холдинге. В его подчинении было 40–50 человек, и каждый день в течение шести лет он проводил совещания, писал бессмысленные отчеты и пытался влезть не в свою шкуру: стать суперкрутым и результативным продавцом.

Но, как мы все знаем, если человек долго живет не своей жизнью, то жизнь обязательно заставит его задуматься. Вначале это могут быть легкие постукивания по голове от Вселенной. Но если человек отказывается их слышать, то ему тут же прилетает огромный булыжник в виде какой-нибудь большой проблемы.

К счастью, Руслан услышал свой внутренний голос на ранней стадии. «Легким постукиванием по голове» для него стало вот что. Однажды он ехал на работу и остановился на набережной, потому что его тошнило. «Я сел в машину и поехал дальше, на работу. Но по пути меня не отпускал этот вопрос: “Что же со мной происходит? Почему каждое рабочее утро я просто выворачиваюсь наизнанку, чувствую тошноту, при этом ощущая себя совершенно здоровым человеком?”» – сказал мне Руслан.

Знакомство с фрирайтингом

Он решил найти причину, и однажды ему на глаза попала книга Джулии Кэмерон «Путь художника»^[12], в которой рассказывается о методе «Утренние страницы».

Суть метода была вот в чем: каждое утро я брал три чистых листа, ручку и писал то, что ощущаю. Все, что я ощущаю. Через несколько дней я перечитал десяток страниц и ужаснулся: я не был здоров, я был

болен, и болезнь эта называлась злоба. Раздражение. Грусть. Зависть. Я понял, что не хочу больше ездить на эту работу, принимать участие в совещаниях, слушать этих людей, заполнять бессмысленные отчеты. Я не хотел проводить свои дни в этом офисе.

Все это я увидел на тех страницах, что исписывал каждое утро. Это было... жутко. Словно рукой залезть в банку с пауками.

Простить папу

Каждое утро он садился и писал, писал, писал. Следующим шагом стало вот что: он выяснил одну из своих главных проблем. (Я очень благодарна Руслану за то, что он открыто рассказал об этом, потому что уверена: эта история поможет многим изменить свою жизнь.)

Он понял, что очень обижен на папу, который сильно выпивал, когда Руслан был маленький. И эта обида накладывала сильнейший отпечаток на его судьбу. «Я понял, что безответственность отца, его пример сделали меня эгоистом. Я вырос и стал брать ответственность только за себя, забывая о своих близких – жене и дочери».

В итоге Руслан понял, насколько эта обида отравляла ему жизнь, и набрался мудрости простить отца. Сначала он написал в своем дневнике «Папа, я тебя прощаю», а через несколько дней – «Папа, я тебя люблю». А еще через пару недель он позвонил отцу и впервые за много лет произнес: «Папа, я тебя люблю», – лично.

Эта история с прощением изменила меня. Обида – очень деструктивное чувство, потому что она отнимает много энергии. Когда мы прощаем людей, то высвобождаем огромное количество энергии, которое мы потом можем использовать для того, чтобы построить свою настоящую смелую жизнь.

Пожалуйста, подумайте над этим хорошенько. Энергию, которую мы тратим на обиду, можно использовать на то, чтобы двигаться к своей мечте. По-моему, это гениальная мысль.

Как коуч я не раз видела, какие чудеса творит прощение прошлых обид. После этого люди просто взлетают.

Как понять, чего я хочу?

В минуты напряжения и стресса Руслан брал блокнот и писал пятьдесят минут, не останавливаясь, о том, что его волновало. А волновало его

многое: отношения с новыми коллегами, с дочерью, женой, родителями.

Через несколько месяцев фрирайтинга я осмелился задать себе вопрос: «А в чем моя мечта?» И тогда я понял, что хочу вернуться к тому, с чего начинал. Хочу вернуться к тому состоянию, когда десять лет назад переступил порог редакции газеты и начал работать журналистом. Но дело было в том, что за последние пять лет я растерял знакомых, навыки, да что там – я понятия не имел, какие издания работают.

Но я продолжал заполнять бесчисленные страницы, описывал рабочий день, каким мне бы хотелось его увидеть, записывал темы, о которых хотел бы рассказать. И через какое-то время мне позвонил давно забытый знакомый, который спросил: «Руслан, слушай, тут одним людям нужен главный редактор. Почему бы тебе не попробовать?» Через две недели я переступил порог новой редакции.

Именно так все и происходит. Сначала вы разбираетесь с «мутью» в вашей жизни: обидами, чувством вины, злостью, страхами. Вы освобождаете энергию для того, чтобы чего-то хотеть. Потом появляется мечта/цель/смысл. Настоящие, родные. Потом вы начинаете подсвечивать своим внутренним прожектором выбранную вами сферу, и к вам приходят новые возможности, люди и события. Затем вы долго трудитесь. И, наконец, побеждаете.

Что было дальше и как это работает?

Сейчас Руслан называет себя так: «Писатель. Редактор. Тренер творчества». Он пишет рассказы, романы, помогает людям развить в себе творческое начало и научиться выражать себя в фотографии, текстах, музыке.

Он много смеется, читает, пишет, близко общается с отцом, обожает жену и дочь. И, конечно, его больше не тошнит. И он абсолютно счастлив.

Конечно, фрирайтинг был лишь одним из инструментов, который помог ему понять себя и создать свою жизнь заново. Но главное, что эта техника работает.

Он применял шесть правил фрирайтинга, разработанных Марком Леви и описанных в книге «Гениальность на заказ»^[13].

Я понял, что фрирайтинг может подарить мне новые идеи, новые возможности, которые раньше, во время постоянного внутреннего монолога, просто не могли прорваться наружу. И еще он отлично

избавляет от мысленного мусора. Фрирайтинг можно применять в очень разных ситуациях. Он помогает снять стресс, волнение, раздражение, преодолеть страх и – один из самых интересных эффектов – отключить внутреннего критика.

Еще я понял, что нужно писать так, как я думаю. Не имеет значения – это слово-паразит или слово из другого языка. Во время фрирайтинга можно принимать любую мысль, любую идею. Если вам пришло в голову, что телепередача может обходиться без зрителей или бизнес без клиентов, – пишите, потом спрашивайте: «Что дальше?» Так можно выйти на новую идею.

И главное, что я понял, – правила не всегда срабатывают. Нужно осознавать себя. Понять, что тебя волнует. Понять, что у тебя внутри. Найти ответ на вопросы: что у меня болит, о чем я переживаю, как сделать себя лучше? А для этого достаточно взять лист бумаги и ручку, найти десять минут времени и написать.

Вот такая история.

Одно из главных качеств лидера – умение признать свои ошибки и не бояться показать свою уязвимость. Руслан именно такой. Я благодарю его за честный рассказ.

Итак, шесть правил фрирайтинга от Марка Леви из книги «Гениальность на заказ».

1. Задайте четкие временные рамки. Поставьте таймер, например, на 15 минут в день. Пишите без остановки до сигнала.
2. Не прилагайте сверхусилий и не напрягайтесь.
3. Пишите быстро и непрерывно. Это нужно, чтобы отключить внутреннего критика.
4. Пишите, как думаете и как умеете. Не выбирайте слова.
5. Развивайте мысль, даже если она кажется вам странной.
6. Если идеи закончились, то «переключайте» иногда свое внимание с помощью наводящих вопросов. Например: «Как бы я описал эту ситуацию незнакомому человеку?»

С чего начать, если жизнь зашла в тупик? Бросаем вызов

Недавно в супермаркете я услышала диалог, который перевернул жизнь одной семьи. Муж и жена, обоим около сорока, стояли возле прилавка с фруктами и овощами. Семейная идиллия. Она что-то щебетала о здоровом питании и долголетьи, а потом спросила его:

– Дорогой, а ты до сколько лет планируешь прожить?

И он ответил:

– Ты знаешь, это зависит от того, когда я НАЧНУ жить...

У жены чуть челюсть не отвалилась. По ходу разговора выяснилось, что ее муж, которому чуть за сорок, не считает, что он сейчас «живет по-настоящему»: нелюбимая работа по 12 часов в сутки, кредиты, ежедневное выживание, отсутствие хобби и так далее. Его единственная отдушина – игры, сериалы, соцсети.

«Составь список целей» и прочие бессмыслицы

Я очень часто слышу от людей такие слова: «Я уже давно живу как в тумане. Как будто просто проживаю дни, а моя настоящая жизнь еще не началась. Я не знаю, что делать. С чего начать?»

Знакомо? Думаю, да. Это состояние, когда ты не понимаешь, куда и как двигаться, сил совершенно нет. Обычно в такой ситуации нам предлагают всякие «целеполагательные» книги и статьи: «Хочешь меняться? Сначала пойми, что тебе не нравится в твоей жизни, потом составь список целей и действуй! Йохуууу-у-у!»

Я считаю этот подход слишком однобоким. Но есть один универсальный способ вытащить себя из этого состояния, как Мюнхгаузен за волосы из болота. И имя ему – вызов.

Чтобы «раскачать» себя на изменения, нужно для начала бросить себе вызов. Как это сделать?

Об одной из таких историй здорово рассказывает Барбара Шер в книге «О чем мечтать»^[14]. Женщина 45 лет по имени Джесси ходила на встречи Команды успеха Барбары. Она была тихая, стеснительная и не знала, чего хочет от жизни. Несколько месяцев Команда успеха из шести человек билась над тем, что Джесси не устраивает в жизни и как это можно изменить. Но она ничего не хотела.

Как-то Джесси сказала, что хочет поучаствовать в зимней гонке

на собачьих упряжках. Ее начали спрашивать: «Почему?» Но Джесси отвечала: «Не знаю». Это желание взялось как будто с потолка, она даже не знала ничего о ездovém спорте. Единственным ее аргументом было «мне просто хочется».

Вся группа взялась ей помогать. Несколько месяцев продолжались тренировки и сборы. В итоге Джесси все-таки попала на соревнования. Группа ждала ее возвращения: все думали, что она продолжит заниматься ездóвым спортом.

Но когда женщина вернулась, она ошарашила Команду успеха тем, что больше не хочет этим заниматься. Кто-то задал ей вопрос: «А что ты хочешь теперь делать?» Джесси ответила: «Уйти с работы».

О чем эта история? Для меня – о том, что, когда человек долго находится в стагнации, ему сначала нужно «раскачать» себя, вспомнить, каким он может быть живым, азартным, целеустремленным, легким. И вызов очень хорошо этому способствует:

- он раскачивает и выводит нас из зоны комфорта;
- стимулирует мозг;
- помогает взглянуть на себя со стороны;
- повышает самооценку;
- дает энергию для дальнейших шагов.

История о том, как преподаватель политологии стал байкером

В моей группе успеха тоже была похожая история. Участника звали Александр, ему было около сорока лет, и он преподавал политологию в государственном университете. Всегда строго одет, всегда привык жить по правилам. Очень похож на чеховского Беликова из «Человека в футляре». Ничего не хочет и почти не живет.

Мы пытались его «раскачать» хоть на что-то. Выяснилось, что в детстве он обожал мотоциклы Harley Davidson и всегда мечтал поехать по Европе на мотоцикле. Денег ни на мотоцикл, ни на Европу у него не было, но в итоге он нашел каких-то байкеров, которые ездят по России, и присоединился к ним. Без мотоцикла. Просто пообещал им рассказывать каждый вечер всемирную историю, а они взамен будут его возить.

Во время путешествия он пару раз участвовал в драках, падал с мотоцикла, попадал в полицию. Вернулся оборванный, помятый, но довольный, как собака, стащившая кусок грудинки со стола. Говорит: «Бросаю университет, открываю свой тату-салон».

Спрашивается: как все это произошло?

Не ищите логику. Ее тут нет.

Тут надо слушать сердце. Оно точно знает, куда идти и какими путями. Обычные «списки целей» не работают. У каждой мечты свой уникальный путь.

Один парень решил преодолеть «паралич действия» тем, что начал каждое утро и вечер тщательно чистить зубы. К тому моменту, как он принял это решение, его жизнь уже дошла до дна: разрушенный бизнес и разрушенная семья. Клянусь, чистка зубов его так замотивировала, что вскоре появился бег по утрам, потом вокруг парня образовалось правильное окружение, а потом он открыл свой стартап, который сейчас успешно развивается.

Иногда для того, чтобы сдвинуться с места, достаточно толчка. Любое событие, которое изменит вас и поднимет самооценку, поможет почувствовать, что вы управляете своей жизнью.

Не спрашивайте, как это вам поможет выбраться из замкнутого круга. Бросьте себе любой вызов – и ваша жизнь гарантированно изменится.

Если того требует сердце:

- поезжайте на Байкал или в Колумбию;
- прыгните с парашютом;
- сходите на «быстрое свидание»^[15];
- бегайте каждое утро 30 дней;
- выступите в жанре стендап;
- поезжайте в кругосветное путешествие. Без денег;
- искупайтесь голышом;
- покорите какую-нибудь гору;
- выучите 20 скороговорок;
- научитесь играть Nothing Else Matters^[16] на банджо;
- пройдите Путь Сантьяго^[17];
- пробегите марафон;
- позвоните всем бывшим и узнайте, что было не так;
- пройдите какой-нибудь кастинг;
- проведите экскурсию по городу для китайских туристов;
- научитесь танцевать стриптиз;
- пройдите по городу так, как будто вы король под прикрытием;
- откажитесь от телефона на неделю;
- напишите книгу;
- проведите генеральную уборку;

- изучите квантовую физику и теорию струн;
- выступите на корриде и сделайте селфи с быком.

Не думайте много. Не ищите логику. Бросайте вызовы.

Как преодолеть «паралич действия»

«Паралич действия» бывает чаще всего в трех случаях.

1. Когда человек точно не знает, чего он хочет. Один знакомый чуть ли не в слезах спросил у меня недавно: «Я хочу быть и профессиональным стендапером, и открыть свою строительную компанию, и стать серф-тренером на Бали. Что делать?» А пока он, естественно, просто прожигает жизнь и никуда не двигается. Паралич действия, вот уже больше года.

2. Когда впереди такой длинный и сложный путь, что даже вставать на него не хочется. Например, когда нужно сделать 150-страничный отчет о работе, написать диплом, похудеть на 50 килограммов, провести генеральный ремонт.

3. Когда нам кажется, что мы находимся на дне, откуда очень сложно выбраться.

Что делать?

Секрет первый

Я долго пыталась понять, как «разбить» этот паралич. Смотрела, что рекомендуют сильные мира сего. И, знаете, нашла одну удивительную технику. Ее можно описать примерно так: «Когда вы долго стоите на одном месте, надо начать регулярно делать хоть что-то. Все что угодно».

Удивительно, не правда ли?

Год назад я попала на встречу с одним известным Учителем. Это была приватная встреча, нас собралось пять человек. Один пожаловался Учителю, что у него долгов на десять миллионов и он не знает, как выбраться из этой клоаки. Учитель сказал: «Начни бегать каждое утро». Мы все тогда переглянулись и не поняли, как это может помочь.

Но вот спустя год я встречаю этого парня, и он рассказывает: «Мне было дико сложно начать бегать, но я каждое утро преодолевал себя. Через два месяца такой дисциплины мой мозг полностью перезагрузился. У меня стало меняться окружение, я начал быстрее думать, появилось больше возможностей изменить свою жизнь. В итоге спустя год

я расплатился с долгами и сейчас начинаю новое дело».

Одно маленькое ежедневное действие, которое направлено на преодоление себя, через год может кардинально изменить нашу жизнь.

Итак: чтобы выбраться из любой задницы, нужно регулярно начать делать одно маленькое дисциплинирующее дело.

Секрет второй

Если у вас паралич из-за того, что хочется слишком многого (как у того парня, который хочет быть стендапером, строителем и серф-тренером), то нужно начать делать ЛЮБОЕ дело, которое (по-вашему) направлено на достижение цели. Тут очень простой секрет: любое действие, даже в неверном направлении, даст новую информацию. А она создаст почву под ногами, и вам будет от чего оттолкнуться.

Парень, который хочет быть стендапером, никогда в жизни не выступал на сцене, но ему нравится, когда над ним смеются. Он лелеет свою мечту лет пять и ничего не делает. Я спросила у него:

– Почему ты не выступишь хотя бы один раз на сцене в любом стендап-кафе и не посмотришь, твое это или нет?

– Я не умею писать смешные тексты.

– Ну так найди авторов, в интернете их полно, в любой группе про КВН.

– О, точно, я даже не думал об этом.

Сейчас он уже нашел автора, который написал ему текст. Готовится к выступлению.

Возможно, выступление будет провальным. Или нет. Это не важно.

Важно только то, что это действие даст ему огромное количество новой информации и парень выйдет из «паралича действия».

Очень тяжело понять, каким делом нужно заниматься, если ты никогда ничего не пробовал. Остается только гадать: «Мое это или не мое?»

Есть известная поговорка неизвестного автора: «У людей есть мечта, которую можно осуществить до конца недели, а они делают из нее мечту целой жизни».

В общем, из многомесячной рефлексии с нытьем можно выйти за пару недель. Это факт.

Секрет третий

Каждый раз, когда мы что-то делаем и преодолеваем страх, наша

самооценка автоматически повышается, и мы начинаем больше себя ценить. Как только наша внутренняя ценность увеличивается, к нам притягиваются более качественные события и возможности.

Так что удача и действия связаны напрямую. Максимально удачливые люди – те, которые не боятся действовать. Даже в неверном направлении.

Как правильно сказал Сет Годин:

Люди действительно хотят верить, что усилия – это миф. Нас одурманил внешний лоск счастливицов, оказавшихся в выгодном положении. Мы видим ребят, которые получают намного больше, чем заслуживают, на наш взгляд. И тут легко забыть, что эти люди – исключение. Для всех остальных усилия непосредственно связаны с успехом... Вот в чем кроется ключ к парадоксу усилий: хотя удача привлекательнее усилий, выбрать ее нельзя. Усилия, напротив, доступны всегда, в любое время^[18].

Про зону комфорта, силу сопротивления и почему нужно действовать без промедления

Вот вам еще одна история. Жил-был маленький слоник в одной деревне. Его привязывали к столбу веревкой. Вербка была толстая, чтобы он не сбежал, и при этом длинная, чтобы он мог обходить столб с радиусом в несколько метров. Слоник рос-рос и вырос совсем большим. Его привязывали все на ту же веревку. Теперь он уже был достаточно сильным, чтобы одним движением порвать ее и убежать в бескрайние просторы дикой природы.

Но он по-прежнему не выходил за пределы радиуса, отмеренного веревкой, потому что привычка и зона комфорта были сильнее...

Вот такая грустная история. Но сейчас не будем говорить о зоне комфорта, поговорим о ее подружке – силе сопротивления. И о том, почему нужно действовать незамедлительно, если вам в голову пришла конструктивная идея.

Однажды я отправилась гулять в сильный дождь и встретила своего брата Эльдара, который ехал домой. Он притормозил возле меня, и я предложила ему присоединиться к прогулке. Он, почти не раздумывая, ответил: «С удовольствием! Сейчас только машину припаркую».

Было видно, что Эльдар был рад моему предложению и согласился, потому что это был истинный порыв его сердца.

Он припарковался. Мы гуляли два часа. Он был в новых замшевых

ботинках, которые сильно запачкались из-за дождя. Мы промокли. Физически было не очень комфортно, но мы этого даже не заметили: наша беседа была невероятно интересной, вдохновляющей и продуктивной. Мы разобрались и с вопросами, которые мучили его в последнее время, и с моими вопросами.

Когда пришло время расставаться, Эльдар сказал:

– Знаешь, когда ты предложила мне пойти с тобой, мое сердце сразу ответило «да!». Мне очень этого хотелось. Но когда я поехал парковаться, у меня включился мозг. Он твердил: «Ну и куда ты сейчас пойдешь? На улице дождь. Уже вечер. Надо сделать ужин и готовиться к завтрашнему дню». Честно говоря, я бы, наверное, отказался, если бы успел придумать подходящую отмазку. Но сейчас, когда я все-таки сделал то, что просило мое сердце, я чувствую себя великолепно. Конечно, мне придется мыть новые ботинки, но наш разговор меня так вдохновил и зарядил на целую неделю, что никакой дискомфорт не страшен. Я чувствую такое облегчение!

Знакомая ситуация, да? А у вас бывало так, что вас вдруг одолевало дикое желание погулять, но буквально через несколько минут включался мозг и говорил: «Эй, у тебя еще столько работы!»? Или, например, вам сильно хотелось потратить деньги на какой-нибудь обучающий курс или сходить на дельный тренинг, но через несколько часов подключался внутренний голос: «Да зачем тебе это? Лучше купить новую сумку». Или, допустим, вам вдруг дико захотелось сходить на пробное занятие по йоге, и вы даже почти собрались, но тут снова появился этот внутренний отговорщик и сказал: «Ой, это же в девять часов вечера. Вернешься домой только в одиннадцать, не успеешь доделать дела, выспаться».

Сколько раз вы давили настоящий порыв души? Точнее, так: сколько раз в день вы давите его?

Во всем виновата сила сопротивления. Практически любое наше желание, которое противоречит представлениям мозга о безопасности, любое действие, которое вытащит нас из зоны комфорта, встречает сильное сопротивление.

Для мозга выход из зоны комфорта подобен пожару. Чтобы этого не произошло, он направляет свои «пожарные расчеты» в виде отмазок. Прислушайтесь – и услышите их сирены. Они едут, и ваш разум начинает лить «пожарную пену» – отмазки:

– На улице так мерзко, давай останемся дома...

– Уйдешь с работы – будешь голодать.

– Не открывай свое дело. Ни у кого из твоих знакомых ничего

не вышло.

– «Не выходи из комнаты. Не совершай ошибку» (пожарная пена Бродского).

– Не ходи на этот тренинг. А то у тебя не хватит денег дожить до конца месяца.

Что-то внутри нас

Я искренне верю, что внутри есть то, что нам подсказывает. Я имею в виду чистый голос души, сердца, интуиции. Называйте как хотите. Это ЧТО-ТО точно знает, КАК нужно поступить. Но часто не успевает это сделать, потому в вашей голове уже слышится пожарная сирена.

Не представляю, сколько хороших идей погибло из-за этого во всем мире!

Конечно, решения в духе разорвать отношения с 20-летним стажом или продать бизнес и уехать жить на Гавайи нужно тщательно взвешивать. Но вы же понимаете, о чем мы тут говорим.

Есть замечательная фраза Ричарда Баха: «Вам никогда не дается желание без того, чтобы вам давалась сила, чтобы выполнить его»^[19]. Как только мы получаем первый импульс желания, то тут же чувствуем и всплеск энергии. Вот в этот момент, еще до того, как приедут пожарные, нужно успеть сделать первый шаг.

Мой знакомый Максим года три пытался начать ходить на бокс, но постоянно откладывал это «на потом». Почему? Как в знаменитой диаграмме «Причины срыва планов»^[20]: 50 % – «то одно», 50 % – «то другое».

Но однажды он вдруг позвонил мне и все рассказал:

Извини за подробности, но несколько дней назад я сидел на унитазе и листал журнал. В нем было интервью с Федором Емельяненко. И я прочел его цитату: *«У меня не возникает желания все бросить. После тренировок, после боев бывает тяжело. Но я испытываю такое приятное чувство усталости, знакомое мне с детства, когда не то что ходить или сидеть – лежать тяжело. Я наслаждаюсь этим чувством. И я точно знаю, что необходимо сделать многое, чтобы победить. Когда я, например, был ребенком, мне хотелось стать чемпионом города. Я им стал. Потом хотелось стать чемпионом области. Стал. Потом – войти в сборную России. Тоже получилось. И дальше я поставил перед собой цель завоевать титул чемпиона мира. Благодаря*

Богу, моим тренерам, моей семье и своему упорству я пришел и к этой цели».

И меня как будто что-то поразило. Во мне проснулось животное начало, какой-то инстинкт, который сказал мне: «Сделай ЭТО!» Я понял, что если промедлю несколько минут, то могу потерять это ощущение. Но оно было на 100 % мое, настоящее. Я знал это. Это было нужно мне БОЛЬШЕ всего остального. Больше, чем понты нового телефона. Больше, чем новые амортизаторы для машины или даже походы в сауну с друзьями.

Я отложил журнал и потянулся к стиральной машине, на которой у меня лежал телефон. Я нашел в сети первый попавшийся зал и записался на тренировку.

И сегодня я на нее уже сходил. И ты знаешь, я теперь всегда буду слушать свое сердце. Это было нереально! Я выложился полностью, мое тело ноет, но это такой выброс эндорфинов и энергии. И как я мог три года находить отмазки?

Прошел год. Максим активно занимается боксом. За это время его показатели на работе выросли втрое и он стал зарабатывать в три раза больше. Тут связь очень простая: Максим закалил свой дух, стал более дисциплинированным, ответственным, в ответ на эти качества пришли и новые высоты на работе.

У меня эта схема всегда работает в 100 % случаев. Даже если я знаю, что моя зона комфорта сильно пострадает, я все равно выхожу из нее, зная, что на выходе получу больше. И точка.

Сколько у нас есть времени, или Когда включается сила сопротивления

Итак, **что-то** внутри нас точно знает, куда надо идти. Но мы «заливаем» этот голос пожарной пеной и продолжаем сидеть, как маленькие слоники на своей веревочке.

Сколько же у нас времени? Много, конечно, зависит от типа решения, но в среднем – от доли секунд (как в случае с моим братом и прогулкой) до нескольких часов. Максимум – дней.

У тех, кто обучает знакомствам с понравившейся девушкой, есть правило трех минут: «Если за три минуты вы не успеваете подойти к девушке, то уже и не подойдете. Не хватит духу».

Мой знакомый психотерапевт любит рассказывать своим пациентам

историю про коробку мышления.

Давным-давно, когда наши предки жили в пещерах и ничего не знали о мире, если кто-то в племени съедал красную ягоду и умирал от этого, потом все племя не ело красные ягоды. Конечно, была куча других съедобных и полезных красных ягод, но к ним никто не притрагивался. Ведь в «коробочке мышления» уже отложился механизм выживания, который говорил нам: «Красные ягоды – зло».

В этом плане мы мало чем отличаемся от первобытных людей. Наша «коробочка мышления» с убеждениями, которые помогают нам выживать, растет с каждым годом. И мозг старается не впускать в нее ничего, что угрожало бы безопасности. Но каждое новое решение находится за пределами того, что известно мозгу.

Если вы загорелись какой-то идеей, то шаги важно и нужно делать прямо сейчас, потому что через час импульс от этого решения ослабевает. А через пару дней вам уже даже бесполезно будет «реанимировать» этот импульс.

У бизнес-тренеров тоже есть такая фишка. В конце программ они почти всегда говорят что-то вроде: «Если вы покупаете участие в семинаре сейчас, то это будет стоить 9900 рублей. Если в день тренинга, то 19 900 рублей. Число мест ограничено». И очень часто просят внести какую-то небольшую предоплату. Думаю, это правильно. Хорошие семинары и обучение у вдохновляющих людей заряжают и двигают нас вперед не меньше, чем занятия боксом – Максима.

Конечно, все эти условия создаются специально, чтобы люди действовали прямо сейчас и ловили первый импульс сердца. Наверняка у вас тоже так бывало – вы пришли на небольшой мастер-класс и получили такой заряд мотивации, что сердце подсказало: «Да, я хочу продолжить обучение!» Но вот доехали до дома, открыли холодильник, увидели, что неплохо бы его наполнить, и всё: зона комфорта засосала.

Надо ловить импульсы. Знакомиться с людьми. Выходить гулять в дождь. Пойти в тренажерный зал. Не бояться тратить деньги на учебу.

Выходя из зоны комфорта, вы получаете нечто большее. Да, может быть, вам придется померзнуть на остановке по дороге в фитнес-клуб. Да, может, вы останетесь без денег до конца месяца, если пойдете на тренинг.

Но вы получите больше: умение слушать свое сердце.

«Кстати, чем закончилась история про слоника?» – спросите вы. Да ничем. Так и умер на веревке.

Предназначение

Пять мифов о предназначении

Недавно знакомый рассказывал, что побывал на тренинге по поиску предназначения и остался жутко недоволен: «Представляешь, я отдал 10 тысяч рублей, и в итоге мне сказали, что мои сильные стороны – это анализ и сбор данных. По-моему, это обдираловка!»

Мы начинаем обсуждать ситуацию, и выясняется, что он надеялся получить ответ в духе: «Ваше предназначение в том, чтобы анализировать вероятность возникновения цунами на Гаити. На этом вы можете заработать миллионы!» То есть чтобы ему сказали, где конкретно нужно копать, и, видимо, еще предоставили билет до Гаити и забронировали номер в гостинице.

Для меня тема предназначения – существования одного конкретного дела, который принесет миллионы, – всего лишь очередная раздутая теория (как глобальное потепление или мировой заговор). Здесь есть множество мифов.

Миф № 1: «У некоторых людей есть таланты, а у меня – нет»

Самая большая проблема людей в том, что они пытаются сделать акцент на поиске каких-то мифических талантов. Не спорю: есть некая предрасположенность к определенным занятиям, обусловленная многими факторами. Но на старте это дает преимущество максимум в 5 %. А все остальное – следствие трудолюбия.

За время работы с огромным количеством людей и изучения биографий великих я поняла только одно: никто не рождается гением. Зато у каждого есть маленькие способности, которые можно развить. Возьмем Пушкина. Он, конечно, начал писать довольно рано, но поначалу тоже рифмовал «Маша-каша» и «всего-ничего». Вряд ли в этот момент кто-то видел в нем «светило русской поэзии». Скорее, ему говорили: «Саня, чё за балет? Играй жестче!»

Достопочтенный Пикассо тоже начал рисовать рано, но первые его картины были не более чем качественным подражанием.

Их узнаваемый стиль появился гораздо позже.

Забудьте о поиске талантов. Делайте ставку на трудолюбие.

Миф № 2: «Мне обязательно нужно выбрать что-то одно»

Я часто буду упоминать в этой книге Барбару Шер – лайф-коуча и автора бестселлера «Мечтать не вредно»^[21]. Потому что Барбара гениальна. Здесь есть даже мое интервью с ней.

Барбара еще в 1994 году предложила делить людей на два типа: «сканеры» и «дайверы». «Дайверы» – те, кто предпочитает выбрать одну сферу и годами углубляться в нее. А сканеры – особый тип людей, которым интересно всё. Они могут увлекаться одновременно бизнес-процессами, игрой на банджо, изучением маркетинга, архитектуры Гауди, рецептов средиземноморской кухни.

Сканерам хочется попробовать всё. А окружающие твердят им: «Нужно выбрать что-то одно!»

Вот известные сканеры мира: Бенджамин Франклин, Леонардо да Винчи, Михаил Ломоносов, Альберт Эйнштейн, Аристотель, Гёте. Все они добились успеха. И, похоже, никто из них не стремился выбрать только одну область.

Например, у Эйнштейна, кроме науки, была и вторая страсть – музыка. Он играл на скрипке с шести лет и даже после открытия теории относительности периодически появлялся с инструментом на публике. Известный писатель Даниил Гранин тоже очень долго не мог понять, что же ему нравится больше: писательство или научно-исследовательская деятельность. Свой окончательный выбор в пользу писательства он сделал только после 30 лет.

Миф № 3: «Предназначение – конкретная и понятная штука»

Некоторые думают, что предназначение – это что-то конкретное. Например, умение рисовать, танцевать, программировать, петь, шить или готовить. Причем это то, что можно «пощупать» или увидеть.

А как быть с теми, кого тянет к чему-то такому, что сложно объяснить словами? Это могут быть психологи, писатели, коучи, мотивационные спикеры.

Например, я много лет пыталась найти свое «предназначение». Мне казалось, что я должна быть профессионалом в чем-то осязаемом. Чтобы можно было сказать людям: «Видите это здание? Его проект нарисовала я!» Или, например: «Видите эту кондитерскую? Я ее открыла».

Но меня всегда тянуло только к одному: изучать жизнь и людей. Встречаться с ними, чувствовать, анализировать, проживать, собирать их истории, смеяться и плакать вместе, пытаюсь понять, как устроена жизнь.

У меня нет желания разбираться в том, как устроены компьютеры или ДНК животных. Я не хочу пытаться понять, как шьются платья, делается мебель, что происходит на рынке недвижимости или как работают программы для киномонтажа.

Меня интересуют только люди и законы жизни. Если я начинаю изучать что-то другое, я могу потерять к этому интерес за пару месяцев.

И я знаю множество людей, которые мучаются, пытаюсь влезть не в свою шкуру. Одна девушка мне написала: «Мне уже 32 года, но я не знаю, что делать! Я два года работала риелтором, потом три года у меня была своя цветочная компания, потом еще два года я делала сайты, потом открыла благотворительный фонд. Сейчас я сижу на шее у бабушки и буквально не знаю, что делать!»

...Спустя полгода она стала «профессиональным достигатором» – человеком, который помогает другим шаг за шагом двигаться к своей цели. Сейчас с ее помощью уже более 100 человек добились потрясающих результатов.

О чем эта история? О том, что есть много потребностей души, которые тяжело сформулировать. Например, человек может обладать уникальным умением направлять других в нужную сторону, или видеть суть проблемы, или помогать в определении жизненных приоритетов.

Моя сильная сторона и истинное желание души – вдохновлять других. Но разве в школе или институте нам говорили, что можно работать вдохновителем и зарабатывать на этом? Конечно, нет. Вот поэтому мы пытались найти для себя «человеческие» формы, в которые можно было «впихнуть» свою потребность. Например, я думала, что смогу вдохновлять через журналистику, и стала учиться на журналиста.

Вот еще один пример. Джим Коллинз – автор бестселлера «От хорошего к великому»^[22], который провел масштабные исторические исследования на тему «Почему одни компании становятся великими, а другие – нет?». Он тоже долго не мог найти себя. Джим даже стал вести дневник, в котором отмечал, как он себя чувствует после того, как что-то сделал. В итоге он понял, что его интересуют анализ и передача знаний. И стал в этом деле выдающимся.

Миф № 4: «Талант проявляется в детстве»

Во многих книгах о предназначении сказано: «Вспомните, чем вы любили заниматься в детстве – до пяти-десяти лет, – и вы найдете ключ к предназначению».

Да, в детстве обычно есть признаки того, чем человеку нравится заниматься, но иногда совсем неявные. Например, как разглядеть в пятилетнем ребенке страсть к анализу или программированию? Не стоит заикливаться на поиске талантов в детстве, а то можно впасть в депрессию и умереть.

Миф № 5: «Предназначение всегда связано с тем, что ты любишь»

Стандартная схема гениальности такая: есть дело, которым вам нравится заниматься – вы начинаете практиковаться – у вас появляются успехи – повышаются самооценка и мотивация – вы практикуетесь – успех! То есть предназначения как такового не существует. Вы просто выбираете дело по душе и занимаетесь им. Это идеальная схема.

Но в жизни все бывает и по-другому.

Один мой знакомый в детстве был, что называется, забитым. Он заикался, стеснялся внимания и считал себя совсем непривлекательным. Вся эта боль копилась в нем. В итоге его мотивировала злость, и он пошел на курсы ораторского мастерства.

Там он почувствовал себя намного увереннее и стал практиковаться. Сейчас он владелец одной из лучших в России школ по ораторскому искусству. Вдобавок его считают суперпривлекательным и харизматичным.

Вот еще одна история из серии «Обида на мир как стимул стать лучше».

У меня есть знакомый тренер, который «кует» чемпионов-бодибилдеров в своем спортзале. Его подопечные занимают призовые места на российских соревнованиях и представляют страну на мировых.

Заговорили о мотивации, и вот что он рассказал.

Знаешь, у кого всегда лучшие результаты? У тех, у кого больше всего «обиды» внутри – на мир, на людей. Эта «обида» – очень хороший стимул.

Я понял, что в принципе не важно, чем человек мотивируется: злостью, гневом, желанием что-то доказать своим «бывшим» или родителям, которые в тебя не верят. Если ты получаешь тот

результат, который хочешь, двигайся вперед и рви всех.

Резюме

Все эти истории в очередной раз доказывают только одно: предназначения не существует. Есть потребности души, которые можно реализовать разными способами.

Ни один тренинг по предназначению не даст конкретный ответ: «Твое предназначение в том, чтобы рисовать картины из песка и продавать их в Европе». Попытаться узнать свое предназначение из тренинга или книг – все равно что стараться понять, кто вы, из гороскопа в газете.

Проблема многих людей в том, что они хотят получить готовое решение, а его не существует. Чтобы понять, чем вам стоит заняться, нужно выбрать любое дело исходя из склонностей, умений, злости, обиды (да чего угодно!) и развиваться.

Наши сильные стороны как кубики конструктора. Сами по себе они могут быть не такими уж и выдающимися. Но один человек сложит из них избушку на курьих ножках, а другой выстроит дом до неба.

Сканеры и дайверы – кто вы, или Чем заняться, если у меня много любимых дел

Знакомьтесь: Оля. Ей 29 лет, и вот в чем ее проблема: «Я какая-то ненормальная. Меня постоянно тянет изучать что-то новое и менять профессии. Когда мне было 20, я преподавала танцы, в 22 пошла работать офис-менеджером, в 24 – стала риелтором, в 26 – начала фотографировать, в 28 – занялась визажем. Все мне говорят, что скоро уже тридцатник и пора бы выбрать одну профессию. А я не могу! Что делать?»

А вам хоть раз в жизни говорили, что пришло время повзрослеть и определиться с любимым делом? Или вы сами винили себя за то, что скачете от одного увлечения к другому и не можете выбрать, а жизнь проходит мимо?

Если да, возможно, вы сканер. А то, что ваши близкие считают инфантильностью или ветреностью, – редкий и уникальный дар.

Паника сканера

Если бы существовало общество анонимных сканеров, то его заседание выглядело бы так:

– Здравствуйте, меня зовут Вера, мне 28 лет, и я (*трясущимся голосом*) сканер. Я одновременно изучаю маркетинг, управление процессами, архитектуру Гауди, современный стрит-арт, итальянский кинематограф, историю татуировок, иногда занимаюсь веб-дизайном, хочу изучить рынок недвижимости и стать экспертом по анализу больших данных. И, кстати, по выходным я хожу на сальсу, играю на банджо и организовываю турпоходы.

Все хором:

– Здравствуй, Вера!

Помните, в фильме «Форрест Гамп» была фраза: «Моя мама всегда говорила: “Жизнь как коробка шоколадных конфет: никогда не знаешь, какая начинка тебе попадется”». Для сканеров не жизнь, а весь мир – коробка с шоколадками. И они хотят попробовать разные конфеты. А если начинка им не понравится – отложить их и взять что-то другое.

«Дайверы» же находят себе одно увлечение или профессию и занимаются этим всю жизнь. И им это нравится! «Дайверы» редко понимают «сканеров» и говорят, что им стоит повзрослеть.

Как вы уже поняли, нашим миром правят «дайверы».

Когда Барбара Шер ввела эти понятия, к ней стали приходить тысячи писем от людей, которые испытали облегчение: «У меня упал камень с души! Оказывается, я не “неопределившийся придурок”, как меня однажды в сердцах назвал близкий друг, а сканер. Но что же с этим делать?»

И тогда Шер написала книгу «Отказываюсь выбирать»^[23], где описала 50 типов профессий и 40 моделей жизненного устройства для сканеров.

Уроки великих

Что объединяет Гёте, Аристотеля, Михаила Ломоносова, Леонардо да Винчи, Томаса Джефферсона, Бенджамина Франклина, Альберта Эйнштейна?

Правильно: все они были сканерами и добились успеха не только в одной области. И никого из них не волновало, что мир диктует жесткие условия: «Нужно выбрать что-то одно».

Чтобы полностью представить всю широту интересов Главного сканера всея Руси Михаила Ломоносова, можно взять справочник профессий и читать в алфавитном порядке.

Итак, Михаил Ломоносов – астроном, генеалог, географ, геолог, естествоиспытатель, историк, металлург, поэт, приборостроитель, физик, филолог, химик, художник, энциклопедист. Он разработал проект Московского университета, открыл наличие атмосферы у Венеры, заложил основы науки о стекле, молекулярно-кинетическую теорию, разработал стилистическую систему русского языка, один из прототипов вертолета, открыл мастерскую для набора мозаичных картин, был профессором химии, статским советником, руководил работой по созданию географического атласа. Продолжать?

Бенджамин Франклин – да-да, тот самый, чье лицо изображено на 100-долларовой купюре, – вопреки распространенному заблуждению, не президент США. Он был дипломатом, писателем, журналистом, изобретателем, лидером Войны за независимость США. Он изучал Гольфстрим, получил патент на кресло-качалку и бифокальные очки, выдвинул идею электрического двигателя, разработал собственную систему тайм-менеджмента, писал рассказы.

Альберт Эйнштейн – из тех, кого можно назвать «двойными агентами». У него было два сильных увлечения: наука и музыка. Как-то он выступал на благотворительном концерте, играя на скрипке. Один молодой

журналист не узнал его и спросил у одной из слушательниц: «А кто это?» На что та возмущенно ответила: «Боже мой, неужели вы не знаете? Это же великий Эйнштейн!» А на следующий день в газете появилась заметка про «великого музыканта, скрипача-виртуоза Альберта Эйнштейна».

Возникает резонный вопрос: как они всё успевали?

Есть такая шутка: если бы у Чехова был телевизор, то он стал бы обычным районным врачом. Наверное, если бы у Ломоносова был айфон, то он бы даже до Москвы не дошел.

Личный опыт сканера

Я типичный сканер. Мне хочется попробовать все явления, события, профессии и узнать всех людей в мире. За последний год только в сфере спорта я многое успела: походить на аквафитнес, в тренажерный зал, освоить два вида танцев, бег, велопрогулки, кроссфит и тайский бокс.

Когда мне было 25 лет, почти все мои друзья уже стали экспертами в какой-то области: один – в банковской сфере, другая – в экологии, а третий – в торговле.

Я же не разбиралась блестяще ни в чем. И хотя к тому моменту я уже успела поработать как журналист для крупных проектов и СМИ, я все равно постоянно ругала себя за непостоянство и инфантильность и хотела уложить свою жизнь в четкую схему. Я даже думала: может, у меня синдром дефицита внимания или какой-нибудь синдром растущих из попы рук?

Иногда я представляла себе, как мне предлагают работу в нефтяной компании за бешеные миллионы, с офисным рабством с 9:00 до 19:00, и я с радостью соглашаюсь. Но когда это случилось, я сказала себе: «Нет, уж лучше застрелиться».

У меня случались дикие приступы чувства вины, когда я представляла свою идеальную жизнь. А выглядела она так: я много общаюсь с разными людьми, летаю в разные города и страны, чтобы поболтать с ними, потом размышляю о жизни, гуляю и пишу об этом. Мне не хотелось изучать ничего, кроме людей и самой жизни.

А в это время за моей спиной невидимо стояли мои дедушки и бабушки, которые по 12 часов работали в горячих цехах; все шахтеры мира, покрытые потом и угольной крошкой, кассиры всех супермаркетов и работницы собеса, которые говорили мне: «Это вообще законно? Тебе не стыдно?»

И мне было стыдно.

Прошло несколько лет. Пройдя пять стадий отрицания неизбежного, я перестала бороться со своей природой. Мой «сканерский» дар видеть мир со всех сторон раскрылся на 100 %. Я перестала скрывать свой бесконечный роман с миром, который превратился в калейдоскоп и каждый день обнаруживал новую грань.

Сейчас я профессионально изучаю жизнь, мотивацию, вдохновение и пишу об этом. Мои тексты читают десятки тысяч человек. Я много общаюсь с людьми, гуляю, размышляю над их историями и над тем, как все устроено. Иногда мне по-прежнему кажется, что получать деньги за то, чем я занимаюсь, – неслыханная наглость.

Но теперь мне не стыдно.

«Погодите-погодите, а что мне делать?»

«Каждый из нас может уместить все свои увлечения в одну жизнь», – уверена Барбара Шер. Смысл книги «Отказываюсь выбирать» в том, что выбирать не нужно. Главное – подобрать правильную модель.

Универсальных моделей всего три.

Модель № 1. Сезонная работа. Проблема многих сканеров в том, что они пытаются выбрать одно. Но лучше подумать о том, как все совместить.

Моя знакомая Катя – типичный сканер. И она организовала свою жизнь так. Зимой она живет на островах и шьет там вещи из крокодиловой кожи. Весной уезжает в пресс-туры по разным странам и продает фотографии в журналы, а летом и осенью живет в России и руководит компанией, которая торгует цементом.

«Клянусь тебе, – говорит она, – я обожаю все это! На островах я просто ловлю гармонию и кайфую от того, что учусь делать что-то руками. Во время фототуров я развиваю свое художественное видение. А когда я продаю цемент, то ловлю азарт от самого процесса».

Другой мой знакомый, Влад, весной и летом занимается ландшафтным дизайном, а осенью и зимой развивает свое антикафе.

Модель № 2. Многогранная работа. Следующий вариант – выбрать одну профессию, которая позволяет быть одновременно и профессионалом, и «вечным любителем». А кроме того, делать много дел в разных местах.

Именно так работают на телевидении. Сегодня «телевизионщики» погружаются в программу о кулинарии, завтра – о путешествиях, послезавтра – об изучении языков. А режиссер-документалист, например,

сегодня снимает леса Амазонки, а завтра – нанороботов в Китае.

Также хорош всякого рода консалтинг. Мой друг Андрей занимается бизнес-консалтингом. Каждый раз, когда я ему звоню, он вживается в разные роли.

– Я сейчас на заводе, на котором делают обувь. Пытаюсь понять, как минимизировать затраты на производство.

– Сегодня консультировал event-агентство. Сейчас поеду смотреть, понял ли парень в костюме Петрушки, как надо продавать услуги.

– Дегустирую новое меню в ресторане. Выбираем с шеф-поваром и владельцем ресторана, что сделать коронным блюдом.

Модель № 3. На все руки мастер. Сканеры могут быть хорошими менеджерами или ассистентами директоров с разнообразными должностными обязанностями.

Моя подруга Оля работает ассистенткой генерального директора в компании, которая проводит международные саммиты. Каждый день у нее много новых заданий, которые позволяют ей реализовывать свою безграничную «сканерскую» душу.

Однажды она позвонила и сказала:

Я тебе сейчас расскажу, чем я занималась сегодня.

- Делала таблички на стол для представителей Гвинеи. Ты хоть знаешь, сколько в мире стран со словом «Гвинея» в названии?

- Мой шеф улетает в Арабские Эмираты, и он попросил меня выяснить, какие манеры делового этикета есть в ОАЭ. Представляешь, у них можно передавать документы только правой рукой.

- Искала ресторан в Суздале, где можно поест ягненка с карри. Это для нашей делегации индусов. Как думаешь, нашла?

- А еще обнаружила опечатку на сайте ООН с названием одной маленькой страны. И отправила им письмо. Они ответили через полторы минуты.

Всё это о нас – типичных сканерах, людях, которые всю жизнь пытались уложить свой большой талант видеть мир в маленький ящичек, приготовленный для них обществом.

Когда я была маленькая, Дед Мороз принес подарок на Новый год – большую коробку шоколадных конфет. Тогда взрослые сказали, что нельзя попробовать все конфеты: надо взять одну и успокоиться.

Прошло 25 лет, а я до сих пор не могу понять: почему?

Барбара Шер: как двигаться к своей мечте

А вот интервью с великолепной Барбарой Шер – автором книг «Мечтать не вредно», «О чем мечтать», «Отказываюсь выбирать». Эти книги помогают людям найти свое предназначение и возглавляют списки бестселлеров во всем мире.

В свое время Барбара осталась одна с двумя детьми на руках. Семь лет она работала официанткой, чтобы обеспечить семью. Все эти годы она каждый день потихоньку шла к своей мечте.

Барбара – искренняя, потрясающая – вот уже много лет главный эксперт США по поиску предназначения. Для меня было честью пообщаться с ней. Вам наверняка будет интересно прочесть это интервью, в котором Барбара рассказывает, как двигаться к своей мечте, действительно ли невозможное возможно и что делать, если надо выбрать между семьей и любимым делом.

– Барбара, вы говорили, что, когда вышла книга «Мечтать не вредно» (супербестселлер на протяжении вот уже 35 лет), вы чувствовали себя Золушкой на балу. У вас сохраняется это ощущение?

– Нет, это было «одноразовое» чувство. Признаюсь, у меня никогда не было какой-то четкой мечты. У меня просто было чувство, что я особенная в чем-то, но я не понимала, в чем именно. Это похоже на легкое беспокойство, что я могу прожить жизнь, а никто в мире даже не узнает, что я в нем была. Оказывается, чтобы начать двигаться к мечте, этого уже достаточно.

Когда я впервые взяла в руки «Мечтать не вредно», я сказала себе: «Ну всё, теперь люди точно будут знать, что я была здесь». Клянусь, не ожидала, что книга будет так хорошо и долго продаваться. Но я рада, что люди услышали мой голос и узнали то, что я хотела сказать миру.

– Что делать человеку, у которого есть мечты, но желания воплощать их совсем нет? Например, он не видит в этом смысла либо считает, что результат не стоит затрат. Как поступить: закрыть вашу книгу или работать над собой? И как?

– Я не могу представить себе мечту без желания или смысла. Но многие верят, что их мечты неосуществимы. Я усердно тружусь всю жизнь, чтобы донести до людей одну истину: если ты сможешь найти свою мечту – то, что ты любишь делать больше всего, – путь осуществить желаемое обязательно найдется. Для этого нужно: 1) делать то, что любишь; 2) не настаивать на том, что за это придется дорого заплатить.

Не надо думать о том, что мечты не приносят денег, что ты быстро

выдохнешься, или о том, какую профессию выбрать, чтобы заработать побольше денег. Все эти мысли могут привести к затяжной депрессии. Просто делай то, что любишь, – и успех придет сам собой.

Некоторые говорят: «Но если я буду делать то, что люблю, мне будет нечего есть! Как же заработать на жизнь?» Зарабатывать на жизнь в первое время можно на любой работе, которая не делает тебя несчастным. Может, она будет скучная, но не ужасная. Если хотите, называйте ее «субсидией искусству».

– *Какой этап на пути к вашей мечте был для вас самым трудным и почему?*

– Наверное, когда у меня только родились дети. Я была матерью-одиночкой, у меня всегда было слишком много дел, я уставала и постоянно опаздывала. Но я любила и детей, и свою работу и просто делала все, что могла.

– *Всегда ли свои мечты и свое призвание надо искать именно в детстве? Неужели они не могли сформироваться в юности и зрелости?*

– Конечно, они могут быть сформированы в зрелости. Но они лишь изредка конфликтуют с тем, что мы любили делать детьми. Я верю: если тебе нравится делать что-то – значит, ты в этом талантлив, и это следует развивать. Например, лошади наслаждаются бегом и в молодости, и в юности, и в течение всей жизни.

Бывает так, что твой талант скрыт, пока ты не повзрослеешь. Например, вы вдруг поняли, что обожаете рисовать или петь. И вам кажется, что это вас не привлекало в детстве. Но если вы сумеете оглянуться на свою жизнь и вспомнить детство, то точно увидите предпосылки вашего таланта.

– *Мир часто испытывает вас на прочность? Что вы себе говорите, когда чувствуете упадок душевных сил?*

– Мир всех испытывает на прочность. В такие моменты я уединяюсь и выпускаю свои чувства наружу. Если я напугана или мне больно, я плачу; если зла, то рычу как лев. Когда заканчиваю, то чувствую себя лучше и более отчетливо вижу картину. Я никогда не пытаюсь говорить, пока не успокою свои чувства.

– *Ричард Бах сказал: «Единственное, что разрушает мечты, – это компромисс». Вы согласны?*

– Думаю, да. К счастью, я никогда не сталкивалась с этим, потому что никто не просил меня «продаться» за деньги. И это даже хорошо, что я не была интересна «денежным мешкам».

Некоторые говорят: «Мне приходится выбирать: либо семья, либо любимое дело». Но я знаю тысячу способов делать то, что любишь,

и при этом не жертвовать чем-то важным для тебя. Ты легко можешь делать, что любишь, и при этом быть со своей семьей. Например, я советую художникам установить свои мольберты в зале и смотреть телевизор вместе с семьей. Но, как только начинается реклама, можно встать и порисовать семь минут.

– *Существует ли для человека что-то невозможное?*

– Для человека многое невозможно. Например, я никогда не стану олимпийской чемпионкой по плаванию или известной пианисткой, потому что мне больше 70 лет и я никогда не играла на пианино. Но одно я знаю точно: если у тебя есть любимое дело, ты всегда можешь им заняться тем или иным способом.

– *Многим в детстве не хватало внимания, и поэтому они выбирают профессии, связанные с большим вниманием: актеры, модели, телеведущие. Как вы считаете, часто ли в наших комплексах кроется ключ к нашему предназначению?*

– Да, нашим топливом может стать дефицит внимания из детства. Но автомобиль, который мы будем использовать, – всегда один из наших талантов. Я не думаю, что настоящий математик или шахматист, даже не получающий никакого внимания, захотел бы из-за этого стать актером, моделью или телеведущим.

– *Как вы думаете, в том, что мы привыкли сравнивать себя с другими людьми, больше плюсов или минусов?*

– Вы никогда не должны сравнивать себя с кем-то еще, если вы не в строго конкурентной профессии. Нужно работать как великие спортсмены: каждый день бросать вызов только себе, пытаться побить свой рекорд. А победы приложатся.

Легкий способ стать счастливым, или Другой взгляд на творчество

У меня есть две новости: хорошая и плохая.

Хорошая в том, что предназначение всегда связано с созиданием. Плохая – люди очень однобоко относятся к понятиям «создавать» и «творить». Меня жутко расстраивает, когда творческими людьми называют только писателей, дизайнеров, танцоров, художников, артистов и иже с ними.

Чем от них отличается хороший хирург? Он каждый день делает самые сложные операции, буквально создавая органы заново. Хирург – творец.

Чем не творческая личность, например, ученый? Ученые каждый день используют свое воображение, чтобы создавать идеи, которых еще не существует, или проверять гипотезы.

Почему нельзя назвать творцом женщину, которая каждый день придумывает рецепты интересных десертов?

А чем не творец какой-нибудь талантливый продавец, который выстраивает – СОЗДАЕТ – блестящие отношения с клиентами?

Или спортсмен, который творит свое тело каждый день?

Что такое «создание»?

Творить можно по-разному. Я поговорила с сотней людей и спросила их, что и как они создают.

Антон, начальник службы доставки крупной компании: «Для меня создание – это решение сложных задач на работе. У нас каждый день возникают трудности с логистикой перевозок, с водителями и так далее. Когда я использую весь свой опыт и смекалку, чтобы решить серьезную проблему, тогда я чувствую себя счастливым».

Аня, домохозяйка: «Я чувствую, что создаю что-то, когда пеку интересные десерты. Я сама придумываю рецепты, смешивая продукты, и теряю счет времени».

Ольга, организатор тренингов: «Мне очень нравится, что я могу стать тем мостиком, который соединяет знания и людей. Можно сказать, что я создаю место и атмосферу для того, чтобы люди получили отличные знания и улучшили свою жизнь».

Человек как проводник

Я уверена, что каждый человек – проводник. Ежесекундно мы познаем мир, извне в нас «вливается» информация, мы получаем какой-то опыт, переживания, что-то чувствуем. Все это интересным образом варится в нас и потом ищет выход. Нам хочется поделиться этим с миром. Разными способами. Потребность делиться есть у каждого. Человек счастлив только тогда, когда он что-то отдает миру.

А теперь представьте себе человека, который занимается нелюбимым делом, целыми днями сидит в офисе, ничего не создает, никак себя не реализует. Грустная картинка. Для меня это человек, заполненный под завязку своим опытом, который не находит выхода. И он начинает «гнить» внутри.

Вначале человек перестает радоваться, становится грустным. Потом он постепенно теряет смысл жизни и в конце концов озлобляется. Такие неудовлетворенные, нереализованные люди потом начинают докапываться до всех, самоутверждаться за счет гнусных комментариев в интернете или поливать грязью тех, кто добился успеха.

А вы хотите стать такими?

Главный вопрос

Если нет, то главный вопрос на сегодня такой: «Как вы передаете в мир то, что вы получаете от него?»

Один из моих учителей сказал отличную фразу: «Успешность человека в конечном счете определяется тем, что он готов дать миру».

Итак, что вы даете миру? Что создаете?

Запишите на бумаге ответ. Это не обязательно что-то монументальное или видимое. Например, вы можете понять, что лучше всего у вас получается создавать отношения внутри семьи. Так и запишите.

«Я не хочу делиться!»

Один мой знакомый долго не признавал, что ему нужно с кем-то делиться. Он говорил: «Я вообще жуткий мизантроп. Людей не люблю, давать им ничего не хочу и нормально себя чувствую при этом».

Я подумала: «Ладно, видимо, он исключение из правил». Спустя несколько месяцев я узнала, что он каждый день зависает на строительных форумах и в строительных группах и у него там чуть ли не пятизвездочный рейтинг: он дает людям дельные советы, как и что нужно правильно строить.

Я сказала ему: «Вот же твоя страсть. И твой способ делиться с миром. Ты ведь все свободное время на это тратишь». Он удивился: «Это разве тоже считается?»

Конечно, считается. Это тоже творчество и способ стать проводником.

Мудрость от Чехова

Как сказал мой коллега Чехов устами одной из героинь пьесы «Чайка» (как же мне нравится называть Чехова коллегой): «Кто испытал наслаждение творчества, для того уже все другие наслаждения не существуют».

«Создавание» – непередаваемый кайф. Писатель Рэй Брэдбери очень

точно сказал: «За время разъездов я понял, что, если не пишу один день, мне становится не по себе. Два дня – и меня начинает трясти. Три – и я близок к безумию. Четыре – и меня корежит, как свинью при поносе. Один час за пишущей машинкой бодрит мгновенно. Я на ногах. Бегаю кругами, как заведенный, и громко требую чистые носки»^[24].

Если я не пишу, то чувствую себя плохо. Я могу победить самое паршивое настроение, открыв Word и начав писать. Когда я начинала этим заниматься, то думала: «Ну кто это будет читать?» Как и любой человек, который выходит с подобными мыслями в мир, я рассуждала: «Имею ли я право? Кто я вообще такая, чтобы говорить всё это людям?»

Но потом вы понимаете, что вы либо говорите, потому что не можете не говорить, либо с годами превращаетесь в злую нереализованную бабку, которая сидит у подъезда и кричит в спину проходящим подросткам: «Наркоман!», «Проститутка!»

Лучше уж отбиваться от критиков, чем всю жизнь жалеть о том, что так и не попробовал исполнить свою мечту.

Как совмещать работу и любимое дело? Выход из замкнутого круга

Пару месяцев назад я была на мастер-классе, который вел человек с восемью неоконченными классами образования; из бедной семьи, родные которого сидели в тюрьме, а друзья всю жизнь жаловались на жизнь; который начинал свою карьеру, работая в коровнике.

Сейчас этот человек занесен в Книгу рекордов Гиннеса как самый гибкий человек планеты. Он был личным тренером Мадонны, Михаэля Шумахера, Деми Мур, Чака Норриса, Жана-Клода ван Дамма, выучил семь языков, снялся в 30 фильмах. И ни разу в своей жизни не болел. Речь о Мухтаре Гусенгаджиеве.

И хотя он не работает в коровнике и на стройке уже лет тридцать, его продолжают спрашивать о том, как он вырвался из замкнутого круга. Мухтар говорит: «Во время работы я всегда использовал те минуты, которые выпадали для передышки. Например, бросаем лопатой раствор или песок в тележку трактора, он отъезжает, чтобы, выгрузив, подъехать вновь. Вот в эти две-три минуты я либо садился на шпагат, либо прыгал с горки песка вниз, делая сальто, либо просто закидывал ногу и тянулся, а сам в это время читал книжку... Другие в это время стояли и курили».

Еще он сказал вот что: «Суть не в том, на какой работе ты работаешь – ужасной или не очень. Суть в том, как ты проводишь свободное время.

Мои друзья, которые получают 30 тысяч в месяц, все время спрашивают меня: как мне так повезло, что сейчас один мой час стоит 10 тысяч рублей? В ответ я спрашиваю: “Когда мы с тобой на стройке трудились, ты чем занимался после работы?” Они смотрели телевизор, а я шел тренироваться. Я делал то, чего не делали они. В итоге я имею то, чего не имеют они».

Вопрос на миллион

Недавно в комментариях к моему блогу^[25] одна девушка написала: «Я хотела бы написать книгу, но для этого нужно писать постоянно, сутками. А мне нужно искать работу. Я не имею права писать, пока ее не найду. А когда найду, времени писать не будет».

Я и сама так раньше думала: «У меня есть работа, которая отнимает по 9–12 часов в сутки. У меня нет времени на любимое дело». В моей голове тоже всегда была идеальная схема: сначала я быстренько зарабатываю кучу денег на какой-нибудь пафосной работе, а потом покупаю домик в Испании на берегу моря и занимаюсь любимым делом.

Если бы тогда я услышала слова, приведенные ниже, это сэкономило бы мне несколько лет жизни.

Уже не раз упоминавшаяся Барбара Шер в интервью мне сказала, что те семь лет, когда она работала официанткой и потихоньку двигалась к своей мечте, были самым сложным временем. И она советует выбрать дело, которое вас не раздражает, и усердно трудиться. Золотые слова! Возможно, придется работать засучив рукава семь лет или больше. Может быть, и десять лет, как Паркесу Кадману.

Паркес с 11 лет работал на угольной шахте. У него были младшие братья и сестры, которых он должен был кормить. Каждый день он проводил под землей много часов. Он был «пони-боем» – возил тележку с углем. На пункте разгрузки у него стояла лампа и всегда лежала какая-нибудь книжка с закладкой. И каждый раз, когда у него было 120 секунд, пока тележку разгружали, он читал.

Позже он говорил: «Я знал, что только образование может меня вытащить из шахты». Он работал в шахте до 21 года и за это время успел прочесть более тысячи книг. Он прочел все, что ему удалось выпросить у соседей в своей деревне.

Позже Паркес Кадман стал знаменитым писателем и радиопроповедником, одним из самых известных людей Америки.

Я обожаю эту историю и часто рассказываю ее на мастер-классах как очередное доказательство того, что все отмазки – у нас в голове.

Чем жертвовать, или Где взять время

Мухтар Гусенгаджиев сказал еще одну отличную фразу: «Есть золотое правило: от чего ты не можешь отказаться, с тем и останешься».

И это чистая правда. Если человек не может отказаться от своих «демонов», то он с ними и останется. Так и будет сидеть у телевизора, с бутылкой пива и сарделькой.

Понятно, что придется отказаться от телевизора, бессмысленного пропадания в соцсетях и прочей ерунды. Но это не всё.

Грег Маккеон в «Эссенциализме»^[26] приводит очень интересный пример.

В рассказе, опубликованном в New Yorker, Дэвид Седарис пишет о своем путешествии по австралийскому бушу. Во время похода его подруга и гид говорит ему: «Представь себе плиту с четырьмя конфорками. Одна представляет собой семью, вторая – друзей, третья – здоровье и четвертая – работу. Чтобы достичь успеха, нужно выключить одну конфорку. А чтобы достичь настоящего успеха, нужно выключить две».

Я не говорю, что путь эссенциалиста предполагает выбор между семьей, работой и здоровьем. Я хочу сказать, что, столкнувшись с необходимостью принять решение, от которого будет зависеть определение ваших приоритетов (семья, здоровье или работа), вы должны быть готовы задаться вопросом: «Какую задачу я хочу решить?»

Уступки – это не то, на что можно махнуть рукой. С ними нужно обращаться осознанно, стратегически и разумно.

Я всерьез считаю, что если есть задача прийти к успеху, то придется выключить одну конфорку. Может, две. В любом случае придется чем-то жертвовать.

Так что пришло время ответить на главный вопрос: какую задачу вы хотите решить?

Что нас останавливает, или Три самых популярных «стопа» на пути к любимому делу

Как-то я выступала на конференции для молодых лидеров YouLead. После выступления ко мне подошла девушка с грустными глазами. Она сказала, что обожает писать стихи, но «на этом точно не заработаешь»,

поэтому она работает в банке и собирается там строить карьеру.

Стоп-1: «На этом нельзя заработать»

Мне жаль тех, кто поверил в миф «на творчестве не заработаешь» и бросил любимое занятие. Я чуть было тоже не попала на эту удочку. Мой папа писал потрясающие тексты и стихи, но работал инженером. Конечно, посмотревшись на это, я решила, что зарабатывать на жизнь надо «нормальной человеческой профессией», а творчество должно остаться недостижимым любимым хобби.

Это чушь! Сейчас, к счастью, заработать можно на чем угодно: рисунках, стихах (даже однострочных), граффити, клипах, инсталляциях.

В 2014 году я брала интервью у известного дизайнера и иллюстратора Натали Ратковски^[27], и она сказала: «Я сама пока только на пути стать богатой благодаря собственному творчеству, но достаточно давно поняла одну простую вещь – нужно оставаться последовательным. Бить в одну точку там, где у других закончилось дыхание. Быть верным себе и быть готовым к шансам».

Вот и все правила. И они стары как мир: делай то, что любишь, и старайся изо всех сил.

Недавно мне рассказали о московском искусствоведе и создательнице Школы популярного искусства Ор-Рор-Арт Анастасии Постригай, которая зарабатывает тем, что просто и доступно рассказывает об искусстве. Например, говорит о том, как сделать первый поход в музей незабываемым для ребенка или как в игровой форме привить ему любовь к архитектуре Гауди (да, это возможно). Проводит лекции в Москве, выпускает видеокурсы, выкладывает в своем Instagram не фото еды, а картины Ван Гога и Вермеера.

Даже если вы любите писать стихи, то вполне можно найти свою аудиторию и неплохо жить. Живые примеры – Вера Полозкова, Ах Астахова и множество других молодых поэтесс, которые быстро становятся известными и востребованными благодаря соцсетям.

Кстати, мне рассказывали про одного мужчину, который зарабатывает бешеные деньги на том, что делает мебель из человеческих волос. Я бы, конечно, не стала себе покупать стул из волос некой Антонины Павловны, но надо отдать должное мужику, правда?

Да, может быть, вы не будете зарабатывать миллион в месяц. Но на нормальную комфортную жизнь точно хватит. И к тому же вы будете заниматься любимым делом, а это уже значит, что вы будете самым

«богатым» человеком на земле.

Стоп-2: «У меня нет четкой картины Пути, я не знаю, с чего начать»

Как-то Билла Гейтса спросили, как он – ясное дело, победитель по жизни – чувствует себя после пересечения финишной черты. Билл приподнял брови и ответил: «Если бы я знал, где находится эта финишная черта, я бы давно ее пересек».

Многие боятся начать двигаться по зову сердца, не зная, что нужно делать, куда идти. Но чем больше я читаю книг и изучаю «истории успеха», тем сильнее уверена: никто не знает точный рецепт успеха.

Например, Ларри Пейдж и Сергей Брин были сотрудниками Стэнфордской электронной библиотеки, и перед ними стояла задача – создать поиск в режиме онлайн. Шаманили, шаманили – и получился Google. Как? Непонятно. Изначально никто не ставил такой амбициозной задачи, как объединение всей информации в мире. Просто ситуация чуть-чуть вышла из-под контроля.

Конечно, это утрировано, но суть именно такая. Тут как в игре. Сначала «открыт» только первый уровень. Проходишь его – «открывается» второй.

Почему нам сложно понять, как будет выглядеть наш путь? Потому что есть три типа знаний:

- а) то, что я знаю (например, что трава зеленая);
- б) то, что я знаю, что не знаю (например, я знаю, что есть китайский алфавит, но я его не знаю);
- в) то, что я не знаю, что не знаю.

И самое интересное – это, конечно, пункт «в».

Сейчас вы не знаете, что, например, выйдете на улицу вечером и встретите свою любовь. Или на следующей неделе познакомитесь с человеком, который предложит вам совместный проект. Или, потерявшись в незнакомом районе, вдруг обнаружите магазин здорового питания, который давно искали.

Я уверена, что Вселенная работает именно по плану «в». Все самое прекрасное в нашей жизни невозможно запланировать или просчитать. Именно поэтому правило очень простое: начни с того, к чему лежит душа, продолжай достаточно долго и не теряй фокус.

Двери откроются, когда вы сделаете шаг в пропасть. А если стоять и ждать, пока появится классная возможность, ничего не произойдет.

Стоп-3: желание иметь гарантии

Наверное, самый вредный «стоп». Мы готовы любить, только если нас будут любить в ответ. Мы готовы делать что-то, только если это будет приносить деньги и славу. Нам нужны гарантированные «ништяки» в ответ на любые наши действия.

Однако в большинстве случаев для того, чтобы получить нечто грандиозное, нужно совершить «прыжок веры». По сути это прыжок в неизвестность, но с верой в свой путь. Не думать, получится или нет, а просто прыгнуть. Если веришь.

Мне нравится, как Габриэль Гарсиа Маркес рассказывал в интервью Esquire о создании «Ста лет одиночества». Это был его прыжок веры.

У меня были жена и двое маленьких сыновей. Я работал пиар-менеджером и редактировал киносценарии. Но чтобы написать книгу, нужно было отказаться от работы. Я заложил машину и отдал деньги Мерседес. Каждый день она так или иначе добывала мне бумагу, сигареты, всё, что необходимо за работой. Когда книга была кончена, оказалось, что мы должны мяснику 5000 песо – огромные деньги. По округе пошел слух, что я пишу очень важную книгу, и все лавочники хотели принять участие. Чтобы послать текст издателю, необходимо было 160 песо, а оставалось только 80. Тогда я заложил миксер и фен Мерседес. Узнав об этом, она сказала: «Не хватало только, чтобы роман оказался плохим».

Так что блажен, кто верует. А прыгать все равно придется. Рано или поздно.

Три способа услышать голос своего сердца

Больше всего меня поражает один вопрос. Он стабильно звучит после каждого выступления, в котором я рассказываю о теме предназначения и любимого дела. «А как понять, что я люблю именно ЭТО?»

Есть и вариации: «А как понять, действительно ли я этого хочу?» и «Как услышать голос своего сердца?»

1. Ты становишься *больше*

Однажды я познакомилась с классной влюбленной парочкой. Ему было 90, а ей – 87. Они были вместе уже 65 лет. Я спросила его, в чем секрет таких крепких отношений. И он ответил: «Рядом с ней я чувствую себя

больше, чем я есть».

Залог всего любимого, настоящего, залог развития – чувствовать себя *больше*. Когда моего учителя спросили: «Как понять, что я занимаюсь любимым делом? Как понять, что я расту?» – он ответил почти так же: «Ты должен чувствовать, что становишься *больше*, чем ты есть».

Сердце рядом. Просто спросите себя: «А эта работа/человек/занятие делают меня больше?»

2. Дополнительная мотивация не нужна

Недавно я встречалась с одним известным предпринимателем – владельцем Сети нужных магазинов^[28] АЗ Ильдусом Назметдиновым. Мы заговорили о самомотивации.

Он спросил у меня:

– А что ты любишь делать больше всего?

– Больше всего я люблю познавать мир и делиться этим с людьми.

– А тебе надо уговаривать себя, чтобы делать это каждый день и даже в выходные? Надо заставлять себя просыпаться по утрам и «идти на работу»?

– Конечно нет!

– Вот это и называется «быть на своем месте». Когда человек на своем месте, ему не нужна никакая дополнительная мотивация, чтобы двигаться вперед и постоянно расти. В моей работе точно так же: я круглосуточно включен в бизнес, и это естественно для меня.

И тут я с ним согласна: когда находишь «то самое», никакая дополнительная мотивация не нужна. Достаточно, чтобы никто не мешал расти. Шутки в духе «какой ужас, что завтра понедельник» или «какой кошмар каждое утро вставать на работу» я не понимаю. Я засыпаю с чувством: «Побыстрее бы проснуться, ведь завтра еще один классный день для того, чтобы продвинуться вперед».

На эту тему очень хорошо высказался Вадим Зеланд в «Трансерфинге реальности»^[29].

Предлагаю вам хорошо запомнить простой и надежный алгоритм для определения душевного «нет»: если вам приходится себя убеждать и уговаривать сказать «да», значит, душа говорит «нет». Запомните: когда ваша душа говорит «да», вам нет необходимости себя уговаривать.

3. Это дает энергию

Эксперт по предназначению и моя подруга Кристина Макарова любит говорить: «Бог там, где энергия».

Нужно следить за тем, в какие моменты у вас больше всего энергии. Если во время рисования – пишите картины. Если во время организации больших мероприятий – организуйте их. Если в спортзале – занимайтесь спортом.

Не выбирайте навязанный путь, становясь юристом, потому что так захотели ваши родители или потому что вы прочли рейтинг «Самые востребованные профессии будущего».

Следуйте за энергией – и ваша страсть обязательно найдет выход.

Одна моя знакомая долго искала себя. Она пыталась стать ландшафтным дизайнером, хендмейд-мастером и даже стриптизершей. Но каждый раз ее хватало ровно на полгода.

А пока она искала себя, у нее было хобби: готовить вкусную и здоровую пищу. Ей не нужно было заставлять себя делать это, она просто наполнялась энергией и делала это от души.

Когда мы делаем что-то из любви, то становимся большими-пребольшими, и наша любовь ищет выход. Так было и у нее: сначала она готовила для семьи. Потом однажды знакомые уговорили ее стать шеф-поваром на гавайской вечеринке, затем кто-то попросил приготовить ужин на 50 персон по случаю юбилея бабушки. И так – шаг за шагом – страсть начала выходить в мир.

В конце концов эта девушка стала обслуживать свадьбы, корпоративы, а потом создала свою компанию, которая продает вкусную и здоровую пищу.

Такая вот обыденная магия. Нужно оставить кран со своей энергией открытым, и она начнет заполнять все вокруг и обязательно найдет выход в большой мир.

Что такое поток и как его поймать

Делая То Самое Дело – свое любимое, – вы попадаете в состояние потока. Об этом рассказывает в одноименной книге известнейший профессор психологии Михай Чиксентмихайи^[30].

Что такое поток? Википедия дает такое определение: «Поток, потоковое состояние (*англ.* flow, *лат.* influunt), – психическое состояние, в котором человек полностью включен в то, чем он занимается, что характеризуется деятельным сосредоточением, полным вовлечением и нацеленностью на успех в процессе деятельности».

Чиксентмихайи пишет, что самые счастливые люди – те, кто пребывает в потоковом состоянии. Это не удел избранных. В таком состоянии находятся все, кто занимается любимым делом. Что же происходит с человеком в «потоке»?

- Он полностью сосредоточен на том, чем занят.
- У него искажается восприятие времени.
- Он получает удовольствие от этого состояния.
- Он сконцентрирован и внимателен.
- Он ощущает полный контроль над тем, что делает.

Плюс Чиксентмихайи выделяет еще три черты потока.

- Потеря чувства самоосознания – слияние действия и осознанности.
- Прямая и незамедлительная обратная связь (успехи и неудачи в процессе работы очевидны, так что поведение может быть изменено при необходимости).
- Равновесие между способностями субъекта и сложностью задания (деятельность не становится для него слишком легкой или сложной).

Это удовлетворение от самореализации. В состоянии потока человек как будто чувствует, как он раскрывается и становится увереннее в себе.

В интервью журналу Wired^[31] Чиксентмихайи описывает поток так: «Быть полностью вовлеченным в деятельность ради нее самой. Это отпадает. Время летит. Каждое действие, движение, мысль следуют из предыдущей, словно играешь джаз. Все твое существо вовлечено, и ты применяешь свои умения на пределе».

В состоянии потока человек забывает не только о времени, но и о голоде, своей социальной роли и многом другом.

А вот еще один отрывок из книги «Поток»^[32].

Вопреки распространенному мнению, лучшие моменты нашей жизни приходят к нам не в состоянии расслабленности или пассивного созерцания, а тогда, когда тело и разум напряжены до предела в стремлении добиться чего-то трудного и ценного.

Непосредственные ощущения, испытываемые в эти моменты, не обязательно должны быть приятными. Обретение контроля над собственной жизнью – нелегкое дело, иногда сопряженное с болью. Однако в конечном счете такие переживания наиболее близки к тому, что мы обычно называем счастьем. Эта теория основана на понятии потока – состоянии полной поглощенности деятельностью, когда все

остальное отступает на задний план, а удовольствие от процесса настолько велико, что люди будут готовы платить только за то, чтобы заниматься этим.

Я понимаю, о чем говорит Чиксентмихайи. Я испытываю почти все составляющие потока, когда сажусь и пишу.

- Время замирает. Внимание сфокусировано.
- Задача оптимальна: я уверена, что могу сделать ЭТО, но знаю, что придется постараться.
- Я получаю моментальную обратную связь от себя: точно знаю, хорошо я написала или нет, и могу что-то корректировать по ходу работы.
- «Потеря самоосознания» тоже имеет место. Как красиво пишет об этом Чиксентмихайи: «Ваше Я в момент совершения действия как будто исчезает, зато после окончания потокового эпизода оно становится сильнее, чем раньше».

Многие мои знакомые испытывают это состояние, занимаясь любимым делом. У меня есть друг, профессиональный спортсмен. Находясь в спортзале, он тоже как будто теряет счет времени и впадает в эйфорию. Он говорит: «После тренировок я с удовольствием разглядываю себя в зеркале и каждый раз замечаю хотя бы маленькое новое изменение моего тела. И это приносит мне удовольствие».

Чтобы человек чувствовал себя счастливым, задачи должны с каждым шагом усложняться по мере усиления навыков. Это и называется развитием.

По-моему, это убедительно показывает, почему большинство людей, которые на работе каждый день делают одно и то же, несчастны. Как может находиться в состоянии потока кассир, который целый день пробивает покупки? «Пинь-пинь-пинь». По-моему, мрак.

А может ли кассир развиваться – при большом желании? Конечно. Например, с каждым новым днем он может пробивать покупки все качественнее и быстрее. Или учиться грамотно и вежливо общаться с клиентами, чтобы все хотели попасть только к нему на кассу и поболтать.

Но много ли вы знаете таких кассиров?

Однако я слышала историю про одного водителя маршрутки. Он каждый день желал людям доброго утра разными способами и искренне улучшал свой сервис каждый день. То есть был не просто водителем, а именно практиковал свои навыки и, можно сказать, свой бизнес. В итоге он стал очень популярным в городе, и его пригласили работать

коммерческим директором в крупную сеть обувных магазинов.

Легкий способ получить лучшие предложения

Когда фокус смещается на создание того, что вы любите, от чего теряете голову и время замирает, вокруг вас происходит настоящее волшебство. «И пусть весь мир подождет» – как раз об этом состоянии.

Мой знакомый хирург, пожилой мужчина, лучше всего описал это состояние: «Когда я работаю со скальпелем, я чувствую себя настоящим художником. Не меньше чем Леонардо да Винчи. Я могу провести восьмичасовую операцию и даже не почувствовать этого времени. И у меня есть свой секрет, как получать заманчивые предложения. Все лучшие предложения у меня случались не тогда, когда я знакомился на медицинских конференциях и рассовывал всем визитки, занимаясь саморекламой. Лучшие предложения у меня появлялись, когда я начинал много работать и не обращать внимания на то, что я могу взять от мира».

Вы, наверное, тоже это замечали по себе: когда вы сильно увлечены любимым делом, поглощены им полностью, заняты и сосредоточены, вы вдруг становитесь нужны сразу всем. Вас приглашают на обеды, завтраки и ужины, зовут на презентации, просят о помощи и так далее.

Когда вы делаете то, что любите, вам уже не надо выпрашивать у мира: «Ну дай конфетку, дай конфетку!» Вы становитесь настолько цельным человеком, что мир сам приходит к вам с конфеткой.

Пара слов о развитии

Недавно я услышала гениальную фразу: «Все вокруг стремится к росту. Если корню дерева преградить рост, положив на него бетонную плиту, то что случится? Дерево начнет расти вбок. Точно так же и у людей. Деградация – тот же рост. Только вбок».

Человек всегда хочет расти. Вбок, вкривь, куда угодно. Если человек не растет, он деградирует. Точка.

Именно поэтому так важно постоянно развиваться в своем деле. Если мы не прилагаем усилий и не усложняем задачу каждый день, мы деградируем.

Как миф о таланте убивает мечту

Есть одно слово, которое нужно вычеркнуть из всех словарей успеха. И это слово – талант. Оно очень вредное, потому что многие оправдывают

им свое бездействие и лень. Залегая перед телевизором, они говорят: «У меня нет никаких талантов, поэтому выдающийся успех мне не светит».

Как воспитать гения

Вот вам история одного педагогического эксперимента. Венгерский педагог по имени Ласло Полгар долгое время изучал детство гениальных людей. В частности, он исследовал ранние годы Моцарта, которого традиционно приводят в пример, когда говорят о детях-вундеркиндах.

Ласло изучил биографию Моцарта вдоль и поперек и пришел к выводу, что гений Моцарта был... результатом воспитания. Отец Вольфганга Леопольд сам был скрипачом и занимался с маленьким мальчиком сутки напролет. Моцарт учился игре на скрипке, клавесине, изучал пение, теорию музыки и сочинительство. Уже в четыре года он самостоятельно играл на фортепиано большие фрагменты, а в пять лет сочинил первый концерт для клавесина.

Полгар несколько лет изучал биографии великих и, как он говорит в книге «Как вырастить гения»^[33], был абсолютно уверен, что при правильном воспитании можно любого ребенка превратить в вундеркинда.

Итак, Ласло решил провести «эксперимент» в собственной семье. В 1969 году у него и его жены Клары родилась дочь Сьюзан. Пока Ласло думал, в какой области из девочки можно воспитать гения, та случайно нашла в шкафу шахматы отца... И это решило ее судьбу.

Ласло и сам очень любил играть в шахматы, а тут решил воспитать шахматного гения. Он занимался со Сьюзан по 8–10 часов каждый день. Позже она стала гроссмейстером и достигла второй строчки женского рейтинга.

В ноябре 1974 года у четы Полгар родилась София, которая тоже стала успешной шахматисткой.

Но всех превзошла Юдит, которая родилась в 1976 году. К этому времени Ласло уже, можно сказать, поставил производство гениев на конвейер. Юдит стала самой известной шахматисткой в мире и первой женщиной в десятке мирового рейтинга.

Однажды ее спросили:

– Могли бы вы стать настолько хороши в чем-то еще, кроме шахмат? Например, в математике?

– Если бы я потратила на это столько же времени, сколько на шахматы, возможно, я была бы великолепна почти во всем.

В сотый раз о правиле 10 тысяч часов

В книге Малкольма Гладуэлла «Гении и аутсайдеры»^[34] рассказывается о том, что выдающийся успех – следствие 10 тысяч часов, потраченных на практику.

«Чем внимательнее психологи изучают карьеры одаренных личностей, тем понятнее становится, что меньшую роль в успехе играет природный талант, а основную – подготовка», – пишет Гладуэлл. Вот небольшая часть статьи, вышедшей на ^{Forbes.ru}, в которой рассказано о сути исследования.

То, что мы называем талантом, – результат сложного переплетения способностей, благоприятных возможностей и случайно полученного преимущества. Если белые вороны выигрывают благодаря особым возможностям, подчиняются ли эти возможности какой-нибудь закономерности? Как выясняется, да.

Двадцать лет назад психолог Андерс Эриксон вместе с двумя коллегами провел исследование в Академии музыки в Берлине. Студентов-скрипачей разделили на три группы. В первую вошли звезды, потенциальные солисты мирового класса. Во вторую – те, кого оценили как перспективных. В третью – студенты, которые вряд ли могли бы стать профессиональными музыкантами, в лучшем случае – учителями музыки в школе. Всем участникам задали один вопрос: сколько часов вы практиковались с того момента, как впервые взяли в руки скрипку, и до сегодняшнего дня?

Почти все студенты начали играть примерно в одном возрасте – лет в пять. Первые несколько лет все занимались около двух-трех часов в неделю. Но лет с восьми стали проявляться различия. Лучшие студенты упражнялись больше всех остальных: к девяти годам по шесть часов в неделю, к 12 – по восемь часов, к 14 – по 16, и так до 20 лет, когда они стали заниматься – то есть целенаправленно и сосредоточенно совершенствовать свое мастерство – более чем по 30 часов в неделю. К 20 годам у лучших студентов набиралось до 10 тысяч часов занятий. В багаже середнячков было 8000 часов, а у будущих учителей музыки – не более 4000.

Затем Эриксон с коллегами сравнили профессиональных пианистов и пианистов-любителей. Была выявлена та же закономерность. Любители никогда не занимались более трех часов в неделю, поэтому к 20 годам у них за плечами было не больше 2000 часов практики. Профессионалы, напротив, каждый год играли все больше и больше,

и к 20 годам каждый из них имел в багаже по 10 тысяч часов упражнений.

В качестве доказательства Гладуэлл приводит Моцарта, который написал первый концерт в 21 год. Однако к этому времени он сочинял музыку уже десять лет. Бобби Фишер стал гроссмейстером после девяти лет практики. Билл Гейтс тоже провел за программированием на компьютере примерно 10 тысяч часов, после чего смог сделать значительный скачок вперед.

История Андре Агасси

А теперь вспомните Андре Агасси. Уже в 16 лет он вошел в число ста лучших теннисистов мира. В 19 лет заработал больше двух миллионов долларов и стал третьим в рейтинге Ассоциации теннисистов-профессионалов. За свою игровую карьеру выиграл 60 индивидуальных турниров и восемь турниров Большого шлема.

Когда я смотрю, как играет Агасси, мне хочется спросить у него: «Эй, парень, как тебе это удастся? Тебя что, поцеловал какой-то теннисный бог? Или ты родился с ракеткой в руке? А может, в детстве в твоей коляске был подвешен теннисный мячик?»

Звучит немного бредово, правда?

Но вот что пишет в книге «Без жалости к себе»^[35] Эрик Ларссен.

Отец теннисиста Андре Агасси был боксером и представлял Иран на Олимпийских играх. Позднее он переехал в США и работал сторожем на теннисном корте в одном из отелей Лас-Вегаса.

Все свободное время Майк Агасси посвящал теннисным тренировкам своих детей. Трое старших тренировались каждый день с теннисной пушкой, которую их отец усовершенствовал, увеличив скорость подачи мячей. Когда в 1970 году родился младший, Андре, Майк уже отшлифовал свои методы тренировки. Он подвесил теннисный мячик над кроватью сына, чтобы развить зрительно-моторную координацию. Как только Андре научился ходить, он привязал теннисную ракетку к его руке. Когда мальчику исполнилось два года, он научился подаче навывлет уже на большом теннисном корте.

Вот вам и ответ. Еще Эрик пишет о Тайгере Вудсе, который попал в гольф-клуб еще до года. Его в буквальном смысле принесли туда. А Дэвид Бекхэм в детстве проводил сутки напролет в парке в Ист-Лондоне, где часами тренировался забивать голы с определенной точки. Отец Дэвида

говорил, что мальчик практически жил в этом парке. В 14 лет Дэвид подписал контракт с «Манчестер Юнайтед».

Сам Бекхэм позже сказал в интервью: «Мой главный секрет – постоянные тренировки. Я всегда был убежден: если хочешь достичь в жизни каких-либо результатов, должен тренироваться, тренироваться и еще раз тренироваться».

В конце своих размышлений Эрик Ларссен совершенно верно заключает: «Талант – это слово, которого не должно быть».

Я думаю, эту фразу надо написать на дверях всех школ и образовательных учреждений. Правило 10 тысяч часов действует в любой сфере.

Рэй Брэдбери ежедневно начиная с 12 лет писал как минимум тысячу слов в день. Прошло восемь лет, прежде чем он создал «что-то стоящее». За это время он успел написать три миллиона слов.

Предположим, он все-таки существует

Есть ли какая-то предрасположенность к особым занятиям? Видимо, да, но на старте она дает минимальные преимущества. Как в известной фразе: «Успех – это 1 % таланта и 99 % труда»^[36].

Для наглядности представьте себе скидку в 1 %. Это много или мало?

Однажды я была свидетелем разговора человека с духовным учителем. Человек сказал: «Я бы хотел стать профессиональным музыкантом. Я обожаю музыку, но у меня совершенно нет к ней таланта. А вот у моего соседа, который выступает со своей музыкальной группой на лучших площадках страны, к этому есть явный ДАР!»

Учитель выслушал это, а потом спросил: «Дар? А кто ему его поДАРИл?»

Я уверена, что Вселенная не делает подарков. Она дает право выбирать и создавать то, что вы хотите.

Что же следует из всего вышесказанного?

Талант – это 10 тысяч часов, которые ты вложил в дело.

Талант – это тренировки и практика в то время, когда другие развлекаются.

Талант – это умение каждый день бить в одну точку.

Талант – это способность верить в свои усилия.

Талант – это железная дисциплина.

Талант – это выбор быть талантливым.

У большинства из нас не было таких родителей, как у Агасси, Моцарта

или Полгар, но это не важно. Вы сами можете «вырастить» свой гений из чего угодно. Настоящий талант, как говорил Максим Горький^[37], – это вера в себя.

Упражнение «10 тысяч часов»

Допустим, есть дело, в котором вы когда-то пытались добиться успеха. Но забросили, потому что «успех никак не приходил». Посчитайте, сколько времени вы потратили на него в течение всей жизни.

Я уверена, что у вас получится не больше 1000–5000 часов. Это уровень любителя, а не профессионала.

Прикиньте хотя бы примерное число, и все станет ясно. И напоследок цитата от Джона Леннона: «Талант – это способность верить в успех. Полный бред, когда говорят, что я вдруг открыл в себе дарование. Я просто много работал».

Почему личный смысл – лучший советчик (хотя порой странный). Тварь я дрожащая или право имею?

Вспомним, как выглядит «Черный квадрат» Казимира Малевича. Картина великолепна еще и тем, что ее совершенно не обязательно вставлять как иллюстрацию в книгу: ее очень легко представить.

Это. Просто. Черный. Квадрат.

Я напомним, что «Черный квадрат» – живописный манифест супрематизма и картина, которая оценивается в 20 миллионов долларов.

Еще мне хочется напомнить пару фактов. Сам Малевич в своей «Автобиографии» назвал 1898 год «началом публичных выставок». А «Квадрат» он написал в 1915 году. То есть 17 лет у него зрела идея квадрата, пока тот наконец не родился.

Семнадцать лет он думал над квадратом и наконец явил его миру.

Что все это значит?

Я мало что понимаю в искусстве и поэтому не имею права его оценивать. Но у меня есть здравый смысл, и он вступает в противоречие с внутренней логикой Малевича.

Если бы он пришел ко мне и спросил, что я думаю по поводу «Квадрата», я бы сказала: «Э-э-э-э... Козя, по-моему, ты перегрелся». К счастью, он не пришел ко мне и не спросил моего мнения.

Если вы так же далеки от искусства, как я, спросите себя: «Почему обычный черный квадрат оценивают в 20 миллионов долларов?»

Подумайте.

Есть официальная версия, почему «Квадрат» стал одним из символов искусства XXI века. Звучит она так: «Потому что Малевич оказался первым, кто придумал, что обычный квадрат может быть манифестом чего-то очень монументального и стать классическим произведением искусства».

И вряд ли Малевич тогда думал: «Это же просто квадрат. Ну не глупо ли? А что бы сказал Леонардо да Винчи? А мои друзья? Они не решат, что я сошел с ума?»

Если вы работаете над чем-то долгие годы, со всей страстью, вкладывая душу, то это не может быть глупо. Главное – чтобы вы сами видели в этом смысл. И тогда другие тоже его обязательно увидят.

«Зеленая клякса» за 1,6 миллиона долларов

Кстати, если вы думаете, что в современном искусстве нет подобных прецедентов, то их множество. Одна из моих любимых картин – «Зеленая клякса» Эллсворта Келли.

Картину тоже легко описать словами. Это зеленая клякса. Обожаю современное искусство.

Мило, не правда ли? «Не квадрат, конечно, но что-то в этом есть» – так, наверное, подумал человек, который купил «Кляксу» за 1,6 миллиона долларов.

И еще один простой способ убедиться в том, что надо заниматься тем, что разжигает в вас огонь, а все остальное приложится, – посетить какую-нибудь выставку современного искусства в Лондоне. На одной из таких выставок недавно была представлена мебель из человеческих волос и люстра из одуванчиков. Всё продали. Очень дорого.

К чему это?

У тех, кто что-то делает, всегда много сомнений и саморефлексии. А понравится ли это людям? Не слишком ли странно / банально / непонятно то, что я создал? Ну и классический вопрос: «Тварь ли я дрожащая или право имею?»

Мы тоже часто придумываем «квадраты», «зеленые кляксы» – идеи, которые кажутся нам слишком простыми, или глупыми,

или недостойными, – и нам становится страшно, что это никому не нужно или никто не оценит.

Это ошибка, которая может лишить нас счастья самореализации. Конечно, человек придумывает кучу абсурдных вещей («Квадрат», кстати, к ним не относится), которые хочется «развидеть». И мой призыв не в том, чтобы создавать странные вещи, идеи и произведения искусства, а в том, чтобы не бояться выпускать их в мир, если вы верите в них по-настоящему.

Дело со смыслом

Когда я работала в одной московской газете и каждый день писала новости о звездах («Леди Гага пришла на церемонию в костюме из мяса», «Пэрис Хилтон придумала имя новой собаке» и прочую муть), меня постоянно терзало ощущение бессмысленности происходящего. Я не понимала, **зачем я** это делаю. Я не развивалась. Это не было «созданием»: мы просто переводили новости с зарубежных сайтов, а не писали свои. И мне казалось, что это совершенно бесполезно для мира.

Конечно, это было грустное время в моей жизни. Внутреннее сопротивление тому, что я делаю, приводило к постоянным болезням и проблемам. Я чувствовала себя человеком, который спускается в метро в час пик и идет навстречу толпе: постоянно сносит, все толкают, – непонятно, зачем спустилась в это чертово метро в час пик.

Отвратительно. Каждый день, сидя в этой новостной редакции, я чувствовала, как моя настоящая жизнь проходит мимо. Смысла нет.

У меня много знакомых, которые ощущают такую же бессмысленность, сидя на своих офисных стульях. Одна моя приятельница работает в крупной агропромышленной компании: скажем так, следит за дисциплиной. «Если человек приходит на работу с опозданием на пять минут, я прошу написать объяснительную. А если человек задерживается на работе на час, мы, конечно, не просим его написать, почему так вышло», – говорит она.

Когда я услышала слово «объяснительная», то чуть не упала со стула. Объяснительные в XXI веке? Seriously? Честно говоря, пахнет рабством и каменным веком.

И я вижу, как для нее бессмысленна эта работа. Она высасывает все соки, но приятельница не уходит, потому что там «хорошо платят».

Почему людей, которые занимаются сексом за деньги, мы называем проститутками, а для людей, которые «спят» со своей работой только из-за денег, мы ничего не придумали?

Наверное, потому что тогда «проститутками» можно было бы назвать полмира.

Упражнение. «Дело со смыслом»

[38]

Подумайте: ваша работа имеет для вас глубокий смысл? Я уверена, только осмысленная работа может приносить удовольствие.

Напишите на листе бумаги имена людей или названия профессий, которые вы считаете осмысленными. Не оглядывайтесь на то, что в обществе считается достойным, или то, что вам пытались навязать в детстве.

Вы должны найти свой личный смысл. Персональный источник внутренней ясности. Запишите все, что приходит в голову.

Например, на одном из моих мастер-классов была девушка, которая работала стоматологом, но при этом видела самый большой смысл в работе... татуировщиков. И стала одним из них! Вот что она рассказала.

Когда я в первый раз оказалась в тату-салоне, у меня затряслись коленки. Я почувствовала, как именно здесь люди избавляются от стереотипов общества и реализуют себя в рисунках на теле. Для меня философия тату в том, что это отметина, которую человек делает на всю жизнь. И это выражение его индивидуальности. Он может набить себе девиз всей жизни, который будет поддерживать его в любой ситуации.

Вот с таким настроением она стала работать тату-мастером и очень быстро преуспела. А все потому, что это было для нее чем-то сакральным, высшим.

Я была бы паршивым татуировщиком. Я с большим уважением отношусь ко всем, кто имеет отношение к этой индустрии, но не вижу смысла в том, чтобы «пачкать» свое тело такими рисунками. Однако это мой личный выбор. И если мои дети когда-нибудь мне скажут (после совершеннолетия, конечно), что они хотят набить себе татуировки, потому что для них это что-то значит, – пожалуйста.

Я вижу глубокий смысл в передаче знаний, своих ощущений от мира в словах. А один мой родственник, пожарный, при встречах в шутку говорит мне: «Лора, ты опять что-то там калякаешь на своем компе?» Для него нет смысла в том, что я делаю. Он думает, что я просто пишу какие-то слова. Но для меня в них много смысла.

Мир отлично устроен: можно выбрать для себя любую работу

со смыслом, стать Мастером, и обязательно найдется толпа фанатов и людей, которые готовы будут купить ваше Мастерство. Даже если вы делаете мебель из волос или рисуете «Зеленую кляксу».

По-настоящему преуспевают только те, кто следует своему внутреннему голосу. Только то, что наполнено смыслом лично для вас, заполнит пустоту в сердце.

А что говорит ваш внутренний голос? Какие профессии вы считаете осмысленными?

Кради как художник: что создавать, если всё уже создано?

Есть одна вредная штука, которая на первом этапе может создать много проблем и ввести любого «художника» в ступор. Это «стремление к абсолютной оригинальности», или желание создать «идеально новый продукт».

Пожалуй, это одна из форм тяжелой «болезни» – перфекционизма. «Жалобы» пациентов могут звучать так: «Доктор, у меня ступор. Я не знаю, с чего начать. О чем писать? Ведь всё уже давно написано. Что создавать? Что рисовать? Всё самое классное уже создано. Все главные слова уже сказаны».

Лечение имитацией

В начале пути не стоит слишком «заморачиваться» поиском идеала и своего голоса. Уникальный стиль обязательно появится в процессе.

В самом начале любой уважающий себя «художник»... крадет. У всех начинающих – писателей, дизайнеров, айтишников, предпринимателей – на первом этапе, который может длиться от нескольких месяцев до многих лет, есть период «имитации».

Для начала нужно научиться классно подражать другим – как правило, своим учителям. Музыканты имитируют звуки лучших групп последних лет. Актеры играют так же, как их кумиры. Писатели стремятся повторить те слова и идеи, которые были востребованы в последние 10 лет. Айтишники пытаются создать очередной Facebook.

Меня вдохновляет книга «Кради как художник»^[39], которую ее автор Остин Клеон начинает с одноименной главы и слов: «Писатель Джонатан Летем был уверен: если люди называют что-то “оригинальным”, то в девяти случаях из десяти они просто не вычислили источник заимствования. Всякий хороший художник знает: ничто не появляется из пустоты. Все результаты творчества опираются на созданное ранее. Нет ничего абсолютно оригинального. Верно сказано в Библии: “...нет ничего нового под солнцем” (Екклесиаст 1:9)».

Поначалу все великие художники не создают нового. Как говорил Пабло Пикассо: «Искусство – это кража».

Уроки подражательства от Рэя Брэдбери

Рэй Брэдбери как-то сказал: «Ежедневно начиная с двенадцати лет я писал как минимум тысячу слов в день. В течение многих лет за одним плечом у меня стоял По, а за другим – Уэллс, Эдгар Берроуз и почти все писатели, публиковавшиеся в журналах *Astrounding* и *Weird Tales*»^[40].

Он признается, что его первые рассказы, напечатанные, когда Рэю было 20 лет, были «имитацией». И только третий его опубликованный в журнале рассказ был самобытным. К нему он шел восемь лет.

Конечно, как он позже с грустью говорил, восемь лет – «слишком много для имитации». Но это совсем другая история.

Кстати, Марк Кистлер – преподаватель рисования, ученики которого участвовали в проектировании МКС, луноходов и марсоходов, а также в создании таких мультфильмов, как «Шрек», «Мадагаскар», – в своей книге «Вы сможете рисовать через 30 дней»^[41] пишет так.

Прежде чем вы выполните этот рисунок сами (уверен, у вас это скоро получится), я хочу попросить вас три раза скопировать его. «Что? – воскликнете вы в ужасе. – Скопировать? Но это мошенничество!» Нет-нет, не согласен.

За 30 лет преподавания я пришел к убеждению, что нужно всячески поощрять копирование учениками чужих рисунков. Я прошу их копировать комиксы о супергерое из воскресных приложений к газетам, журнальные фотографии лиц, рук, ног, лошадей, деревьев и цветов. Копирование – это чудесный способ по-настоящему разобраться, как все эти линии, углы, кривые и фигуры складываются в единый образ.

Только подумайте, ведь все великие живописцы и скульпторы эпохи Возрождения – Рафаэль, Леонардо да Винчи, Микеланджело – копировали картины для того, чтобы научиться рисовать. Этот старый как мир вопрос мы обсуждали с коллегами из студий Диснея, Pixar и Dream Works. Все они, ничуть не смущаясь, подтвердили, что во время обучения рисованию в школе и университете копировали рисунки маститых художников и это очень помогало им.

Я вас не призываю воровать чужие идеи и интеллектуальную собственность. Конечно нет! Но если вы чувствуете, что вам есть что сказать или показать миру, не впадайте в перфекционизм. Не затыкайте свой голос только потому, что «всё самое прекрасное уже создано».

Впитывайте чужое, компилируйте, создавайте свое.

А вот что говорил американский кинорежиссер Джим Джармуш.

Крадите всё, что вступает в резонанс с вашим воображением

или подпитывает его. Жадно поглощайте все впечатления и явления: старые и новые фильмы, музыку, книги, картины, фотографии, стихи, сны, случайные разговоры, архитектуру, мосты, уличные указатели, деревья, облака, потоки воды, свет и тени. И крадите лишь то, что находит живой отклик в вашей душе. Если делать так, ваша работа – ваша кража – будет оригинальной.

И, конечно же, горячо рекомендую всем прочесть книгу «Кради как художник». Она вводит в особое состояние и заставляет творить! Она помогает снять рамки и дарит свободу самовыражения.

Это та книга, которую я чаще всего дарю своим друзьям.

А вы точно хотите знать свое предназначение, или Немного правды о любимом деле

Есть классная фраза: «Все самое главное человек знает с самого начала. Просто боится себе в этом признаться». Все именно так.

Одна моя знакомая лет десять пыталась найти «любимое дело». Она потратила несколько сот тысяч рублей на тренинги, консультации, обучающие программы и так далее. В итоге после 3650 дней «поисков» она поняла то, что и так знала в глубине души.

Не скажу, какое именно дело это было. Это не имеет значения.

Важно то, что она сказала спустя несколько месяцев.

Я 10 лет не хотела признавать очевидные вещи насчет моего любимого дела. Это было глупо. Но это было такое беззаботное время! Так приятно быть в «поиске». Ты можешь читать книжки, ходить на семинары, рассуждать. Это легко. А теперь, когда я выяснила-таки свое призвание, началось самое сложное. Мне каждый день приходится заниматься любимым делом. Ты просто берешь и делаешь, берешь и делаешь. И это такая ответственность!

За последний год я помогла более сотне человек определиться с делом их жизни, общалась с лучшими тренерами по предназначению, прочла множество книг на эту тему и теперь точно могу сказать: 99 % людей в глубине души хорошо знают, в чем их призвание.

Никакого «волшебного» предназначения не существует. Есть только то, к чему лежит ваша душа, и литры пота, которые вы потратите на то, чтобы стать мастером в этом деле.

Вот что говорит моя подруга – тренер по предназначению.

Если человек выходит после тренинга и говорит: «Вот это да! Я бы даже никогда и не подумал, что именно в этом мое предназначение!» – это значит, что тренинг не сработал. Потому что настоящее призвание – то, что всегда было с тобой, и то, что ты уже знаешь. Человека нужно просто развернуть лицом к этому. Правильная реакция после тренинга: «Ну, я так и думал» или «Я догадывался, что мне нужно делать именно ЭТО».

Вы уже знаете ваше предназначение. Но ЗНАТЬ не так уж и важно. Важно делать. И это самое сложное. Волшебной таблетки не существует. Вы никогда не получите «чудесный рецепт» вроде «Твое предназначение в том, чтобы охранять тигров в заповеднике Кении. Езжай в Кению, и ты станешь миллионером за полчаса!»

Почему люди годами ищут свое предназначение?

Все просто: потому что это снимает с них ответственность за действия. Вспомните людей, которые якобы не могут похудеть. Они любят говорить: «Мне ничего не помогает!»

Когда вы находите, а точнее, признаете свое предназначение, наступают обычные будни. Вам нужно часами практиковать свое любимое дело. Возможно, через два-пять лет, а то и больше у вас что-то получится.

Такова правда жизни.

Я писала тексты с семи лет. С 13 лет стала зарабатывать на своих журналистских статьях. До 25 лет успела поработать для самых крупных журналов и газет в нашей стране. Я вела популярный ЖЖ, с семи лет все вокруг мне твердили, что я хорошо пишу. Но до 28 лет я упорно не хотела замечать, что мое предназначение – писать тексты.

Я 21 год «бегала» от него.

И знаете почему? Потому что признать это означало следующее: мне нужно каждый день садиться и писать, писать, писать. Это как начать ходить в спортзал. Регулярно. Каждый день. И так всю жизнь.

Никакой романтики. Просто сидишь за компьютером и пишешь. Подход за подходом. Повторение за повторением.

Точно так же работал Эйнштейн, сидя в патентном бюро и склонившись над столом. И Леонардо да Винчи, и Оноре де Бальзак. И Джоан Роулинг, автор «Гарри Поттера». Она сидела в съемной квартире и по несколько часов в день писала книгу. Не ходила на тренинги по «успешному успеху», не думала, как заработать себе на Porsche или поехать отдохнуть куда-нибудь. Просто вкалывала.

Кому это понравится? Все хотят волшебных таблеток. И побольше, побольше!

История одной девушки

Однажды у меня на консультации была девушка. Она якобы искала свое предназначение, хотя и ей самой было понятно, что ее любимое дело – рисование. Она с пяти лет рисовала, и получалось у нее очень хорошо, и она могла проводить часы за этим занятием.

На консультации мы сделали несколько упражнений, и она только убедилась в том, что ей надо заниматься рисованием. Она ушла счастливая. Через полгода она снова начала проситься на консультацию. Пришла и заявила: «У меня такое ощущение, что я иду не туда. Я уже полгода работаю менеджером одного event-агентства. Кажется, все хорошо, но что-то не то. Помогите мне найти предназначение».

У меня чуть глаза не выпали на стол. Я спросила: «Ты рисуешь?» А она отмахнулась: «Ой, редко и мало».

Мы провели новые упражнения, и снова все указывало на то, что ей надо рисовать. Мы долго с ней беседовали, и выяснилось, что она не рисует, потому что это очень трудоемко. А быть менеджером event-агентства ей нравится, потому что нужно постоянно болтать с людьми по заранее заготовленному сценарию, никаких проблем, никаких трудностей, никакой ответственности.

И в конце концов она совсем безнадежно сказала: «Все-таки рисование, да? А нельзя мне найти предназначение... полегче?»

Полегче?

«Нет, нельзя», – ответила я. И, кажется, ей это не очень понравилось.

История пастуха с Кавказа, который много работал

Расскажу еще одну историю про человека-змея Мухтара Гусенгаджиева. Он был обычным пастухом на Кавказе, но стал развивать гибкость и теперь занесен в Книгу рекордов Гиннеса как самый гибкий человек в мире.

Однажды он был приглашен как артист цирка на Канары. И стал там одним из лучших, на него постоянно сыпались новые предложения.

Однажды к нему подошел коллега и спросил: «Мухтар, а откуда ты берешь новые контракты? Отведи меня туда, где их раздают». Мухтар ответил: «Хорошо, готовься. Вечером покажу это место».

Вечером они встретились. Коллега надел лучший костюм, и Мухтар повез его в то волшебное место. Они приехали к неприметному зданию и спустились в подвал. Там был маленький тренажерный зал. Мухтар повернулся к коллеге и сказал: «Вот здесь я и беру контракты. Каждый день, когда вы – остальные артисты – еще спите, я уже тренируюсь по несколько часов. Каждый день, когда вы после выступления идете на пляж или в клуб, я занимаюсь по несколько часов в этом зале, где нет даже окон. Вот здесь и раздают контракты».

Мне очень нравится эта история, потому что она правдивая.

Важно действовать. И тогда, возможно, вас ждет успех.

Конечно, хочется путешествовать, выкладывать фотки в Instagram, чтобы все видели, с кем ты дружишь, что ешь, где бываешь. Но на деле успех строится на том, чтобы ежедневно заниматься любимым делом, из года в год.

Дорогу осилит идущий!

Как все устроено

Формула счастья: семь составляющих

В последнее время меня не оставляет один вопрос: что именно делает нас счастливыми? Конечно, отвечая на него, можно уйти в глубокие дебри. Но, как ни странно, счастье поддается анатомированию.

Я задала этот вопрос почти сотне людей разного пола, возраста и социального статуса. Выяснилось, что есть семь вполне конкретных дел, которые нужно внести в свое расписание, чтобы быть счастливым.

Вот они. Периодичность для всех пунктов указана примерная, ведь мы все разные.

1. Создание / творение / хобби

Мне кажется, у людей есть большая проблема: они стремятся стать успешными, а не счастливыми. И выбирают себе дело жизни по совершенно идиотским параметрам. Например, по тому, сколько это принесет денег или как это выглядит в глазах окружающих. Именно поэтому многие из нас находятся не на своем месте. Экономисты, которые по вечерам занимаются хендмейдом. Юристы, желающие участвовать в соревнованиях по бодибилдингу. Бухгалтеры, в которых дремлет Шекспир.

И ведь стать счастливыми для них проще простого: начать делать то, что любишь. У каждого из нас есть маленькие любимые дела, на которые всегда не хватает времени: мы работаем с девяти до шести в душном офисе, а к вечеру нам хочется только лечь на диван и читать дурацкие паблики в соцсетях.

Но каждый человек – проводник, и ему необходимо «выплескивать» себя в мир через творчество, созидание. Творить – не только рисовать, писать или вышивать. На творчество надо смотреть более масштабно.

Например, мой знакомый Марат, который работает юристом, гениально разбирается в машинах. Иногда проблемы у автомобилей бывают настолько сложные, что даже «официалы» не берутся починить, – и все тут же мчатся к Марату. Когда он копается под капотом машины, он похож на очень аккуратного хирурга, дирижера или художника. Он как будто творит новую жизнь для машины.

Если Марат долго не прикасается к машинам, он начинает чувствовать себя несчастным. И иногда даже не осознаёт этого.

У каждого из нас есть любимое дело, связанное с «созданием»:

приготовление еды, вышивание крестиком, общение с людьми, написание стихов, аэрография. Спорт тоже может быть таким делом, ведь физические упражнения создают наше тело. Даже уборка – если она делается не автоматически, а осознанно.

Люди обычно не понимают, насколько для них важны эти дела и что именно они делают их счастливыми, поэтому в списке приоритетов такие «хобби» стоят на последнем месте.

Периодичность: творить нужно не реже двух-трех раз в неделю.

2. Сосредоточение / молитва / осознанность

Следующий пункт все называют по-разному, но в целом говорят так: «Обязательно нужно найти время, чтобы остановиться, подумать, спросить: “Куда я иду и что для меня по-настоящему важно?”» Это исследование себя изнутри и настройка на жизнь.

Что сюда входит?

- Составление планов на неделю или месяц, упорядочение своей жизни.
- Ведение дневника, который позволяет отслеживать изменения.
- Аффирмации^[42] и медитации, когда человек отключает внутренний диалог и настраивает себя на определенную волну.
- Духовные практики и молитва, чтобы почувствовать приобщение к чему-то большему.

Некоторым нужно, чтобы присутствовали сразу все компоненты; кому-то достаточно и одного. Но факт остается фактом. Необходимо выделять время на сосредоточение, чтобы побыть в одиночестве, поразмышлять, помолиться и в очередной раз обновить информацию о том, что мы знаем о себе и что для нас важно.

Люди, которые этого не делают, выглядят потерянными. Одна моя знакомая постоянно жалуется: «Я каждый день работаю с восьми утра до восьми вечера! У меня даже нет времени понять, что же я люблю!»

Это очень печально, ведь человеку для счастливой жизни нужно понимать ее смысл, а точнее, ответить на вопрос: «Ради чего живу именно я?» Для этого нужно постоянно обновлять информацию о себе, своих ценностях, целях, мечтах, чтобы чувствовать себя счастливым.

Периодичность: минимум раз в неделю.

3. Обучение

Человек – это проводник. Сначала в него что-то «вливается», а потом он «выливает» это в мир. Я имею в виду качественные переживания, знания, информацию и так далее. Обучение – понятие растяжимое. Речь не обязательно о дипломе хорошего вуза. Скорее, это постоянный рост в тех сферах, которые для вас важны.

Что же для этого нужно?

- Читать книги.
- Ходить на семинары.
- Знакомиться с новыми людьми.
- Посещать кружки по интересам.

Знания – это «пища для ума». Когда ум начинает голодать, то, во-первых, мы «тянем» в наш мозг всякую грязь; во-вторых, мы истощаемся и становимся чуть менее счастливыми.

Периодичность: по необходимости, но лучше каждый день хотя бы понемногу.

4. Вдохновляющее окружение

12 мая 2015 года у меня был день рождения (впрочем, как и в любой год 12 мая). Тогда у меня еще не было даже идеи колонки «100 способов изменить жизнь», не говоря уже о задумке этой книги.

Одно из сообщений с поздравлением было от моей близкой подруги и тренера по предназначению Кристины Макаровой. Вот что она написала.

Лариса, я хочу отметить твой следующий день рождения в Амстердаме, почитывая твою тепленькую, только что изданную книгу. С новым годом! Время пошло.

Вы не представляете, как меня вдохновило ее сообщение. Конечно, я всю жизнь хотела написать книгу. Но от одной мысли о том, что моя книга может выйти уже через год, у меня затряслись поджилки.

Я ответила ей: «Вызов принят!»

И понеслось... А месяцем ранее – в апреле 2015 года – мы с Кристиной сходили на фильм «Дикая»^[43], где главная героиня совершает пешее странствие длиной в 1100 миль (1770 километров). После сеанса Кристина сказала: «Я вот тоже мечтаю как-нибудь отправиться в Путь Сантьяго – паломнический путь из Франции в Испанию длиной 800 километров».

Я спросила:

– Почему «как-нибудь», а не сейчас?

– Ну, пока дела, работа, – ответила она.

– Это всё отмазки! – сказала я.

Этой же ночью Кристина прислала сообщение: «А знаешь, надо жить. Я решила: в день своего рождения – 25 июня – уйду в Путь Сантьяго».

Тогда я не очень-то ей поверила. Но 25 июня 2015 года Кристина была во Франции и с рассветом отправилась в Путь. Она прошагала пешком 30 дней.

Когда она вернулась, мы с ней встретились, и я задала вопрос: «Какой бы совет ты дала человеку, который намерен изменить свою жизнь и пойти по пути своего предназначения?»

Она ответила: «Я бы посоветовала ему найти свою стаю».

Обожаю эти слова: «Найти свою стаю». Когда человек находит окружение, которое поддерживает его мечты и ценности, рост происходит сам собой.

Я собирала свою стаю по крупицам, и именно эти люди своей поддержкой, примером и преданностью помогают мне двигаться вперед. Надеюсь, я тоже их вдохновляю.

Кто же эти люди?

- Наставник.
- Друг, с которым вы договорились вместе двигаться к мечте.
- Новые знакомые с семинаров по вашей теме.
- Сопроводительная группа или Команда успеха.

Приведу отрывок из книги «Цельная жизнь»^[44] о том, как «почистить» свое окружение (кстати, там же есть дельные советы о том, как найти наставника).

Прежде чем мы продолжим, перечитайте этот важнейший совет еще раз: избегайте токсичных людей! К сожалению, встречаются и такие, для которых весь мир – одна большая проблема и вы для них – лишь ее часть. Как бы хорошо ни шли дела, они постоянно выискивают мелкий негатив.

Возможно, сейчас вы думаете: «Легко сказать! Значит, если мой друг, которого я знаю уже сто лет, то и дело жалуется на работу и финансовые проблемы, а никто не хочет ему помочь, я должен просто отвернуться и уйти?» Нет, не уйти. Убежать! Как можно быстрее и как можно дальше.

Его постоянный негативный настрой лишает вас жизненных сил.

Ваша сила заключается в том, что выбор всегда остается за вами.

Именно вы выбираете, рядом с какими людьми проживете жизнь. Если кто-то все время тянет вас вниз – решитесь, отпустите этого человека и двигайтесь дальше.

Джек [Кэнфилд]: Первым делом мой наставник Клемент Стоун предложил мне составить список друзей. Потом велел поставить букву П напротив имен людей позитивных, оптимистичных, которые «подпитывали» меня и помогали преуспевать. Затем я поставил букву Т напротив имен тех, кто был токсичен, настроен на негатив: нытиков, жалобщиков, ниспровергателей мечтаний и вообще пессимистов. А дальше Стоун велел мне не тратить больше времени на людей с буквой Т.

Вот урок, который стоит запомнить: окружите себя позитивными людьми. Стоун сказал мне, что человек уподобляется тем, с кем общается. Хотите быть успешным – вращайтесь среди успешных людей.

Периодичность: хотя бы раз в неделю.

5. Семья

Многие из тех, для кого я стала вдохновителем, писали мне, что они столкнулись с непониманием в семье. Один мой друг жаловался: «Вся моя семья считает, что я помешался на музыке. Каждый день после работы играю на фортепиано по пять-шесть часов, но они говорят, чтобы я бросил заниматься “этой фигней”, потому что на этом не заработаешь. А родные моей девушки вообще уговаривают ее порвать со мной отношения, потому что считают меня неудачником».

И это довольно частое явление. Моя личная позиция такая: независимо от того, как относится ваша семья к вашим увлечениям, это все равно семья. В отличие от «токсичного окружения», которое мы можем бросить, с семьей мы связаны кровью и обязательствами.

И, как ни крути, общение с семьей и детьми наполняет нас. Когда человек чувствует себя частью семьи и рода, он счастлив. Мы не можем переделать их, зато можем не поднимать в разговоре «взрывоопасные» темы. Обсуждайте свои цели, идеи и мечты с вдохновляющим окружением. Пусть они станут вашей поддержкой, а дом останется местом, где можно полежать вечером в обнимку на диване и посмотреть фильм.

И моя личная просьба: не забывайте про стариков.

Периодичность: на ваше усмотрение, но не реже раза в неделю.

6. Спорт / движение / ЗОЖ

Самое большое открытие в жизни для меня состоит в том, что физическая активность почти моментально делает человека чуть более счастливым.

Я прочла десятки книг о стрессоустойчивости, силе воле, концентрации, личной продуктивности, развитии мозга. Везде спорт называют одним из лучших способов развить все эти качества.

Например, вот что пишет Келли Макгоникал в своем бестселлере «Сила воли»^[45].

Отличный способ развить силу – это спорт. Причем для мозга нет никакой разницы, какому виду деятельности вы отдадите предпочтение: работе в саду, занятиям йогой, танцам, командным видам спорта, плаванию или тяжелой атлетике. В этом случае все, что выходит за рамки типичного сидячего образа жизни, повышает резерв силы воли. Во время физической нагрузки в нашем организме выделяется гормон эндорфин. Эндорфины минимизируют ощущение дискомфорта во время занятий спортом, блокируют боль и способствуют возникновению чувства эйфории.

В чем же польза спорта?

- Он способствует выработке эндорфинов.
- Поднимает настроение.
- Тренирует волю и дисциплину.
- Делает выносливее и сильнее.
- Укрепляет организм.

Если правильно подобрать нагрузку, то минусов у этого пункта не будет вообще.

Кроме того, спорт заставляет человека быть более собранным и быстрым и напрямую влияет не только на счастье, но иногда и на... прибыль.

Мой знакомый Олег – владелец горнодобывающей компании – начал бегать. Постепенно его интерес дошел до того, что он принял участие в соревнованиях Ironman^[46].

Через полгода после этого прибыли компании выросли вдвое. «Когда я начал бегать, я стал более четким и быстрым руководителем. А это привело к тому, что обороты и прибыли у компании выросли», – говорит Олег.

Спорт творит чудеса, поверьте.

Кстати, не стоит забывать и прочие атрибуты здорового образа жизни: полноценный отдых, сон, правильное питание, уход за собой.

Периодичность: активность – ежедневно хотя бы 30-минутные прогулки. Остальное по необходимости.

7. Путешествия

Есть отличная фраза писателя Джона Лерера из книги «Кради как художник»: «Расстояние и новизна – вот секретные стимуляторы творчества. Возвращаясь в свой дом, мы находим его прежним. Но что-то в нашей голове изменилось, а значит, изменилось всё».

Чтобы поддерживать состояние счастья, нужно иногда «менять декорации». Путешествия бывают разные. Есть «микропутешествия», когда вы отправляетесь в соседний город или на прогулку в место, где вы еще не были. Такие поездки позволяют нам сохранять детское любопытство и стимулируют вдохновение.

Про «большие путешествия» молчу. Лучше всего о них сказал романист Анатолий Франс: «Путешествия учат больше, чем что бы то ни было. Иногда один день, проведенный в других местах, дает больше, чем десять лет жизни дома».

Периодичность: «микропутешествия» – раз в неделю. «Макропутешествия» – по возможности.

И заметьте: все составляющие счастья не так сложно внести в свое еженедельное расписание. Было бы желание.

Как правильно страдать, или Руководство для тех, кто всегда старается быть сильным

Недавно мне рассказали историю об одном футбольном тренере (не буду называть имя по понятным причинам). Его команда шаг за шагом уверенно продвигалась вверх по турнирной таблице. Когда тренера спросили, в чем секрет успеха, кроме огромного количества работы, он ответил так.

Каждый раз, когда моя команда проигрывает, я даю им 48 часов на то, чтобы пережить проигрыш. Они могут развлекаться как хотят, шататься по барам, плакать в подушку. Они должны полностью пережить этот проигрыш и забыть о нем. Через 48 часов они обязаны

вернуться в строй и играть без налета депрессии. Точно так же мы поступаем, если команда выигрывает. Они имеют право 48 часов праздновать победу и погрузиться в эйфорию. Но спустя два дня они должны вернуться в строй и полностью сосредоточиться на игре, забыв о прошлых победах.

Мне кажется, это отличный принцип. Наши эмоции как продукты в холодильнике. Если их не пережить («не съесть») вовремя, то они начинают гнить и отравляют нам жизнь. Представьте себе чемпиона, который проиграл важный бой, после чего старается «быть сильным», всем говорит: «Да все в порядке!» Но на самом деле внутри он себя съедает день за днем... Не лучше бы ему было пару дней, а то и неделю открыто попереживать, выплеснуть все и пойти дальше?

Недавно увидела в одной из групп в соцсетях такой текст, который набрал огромное количество репостов.

Катастрофически ничем не интересуюсь. Ничего не волнует. Ничего не беспокоит. Живу как рыба, ем, сплю, изучаю стенки аквариума. Ни во что не верю, ничего не жду, не надеюсь, не люблю. Ни в ком не нуждаюсь. Во всем давно и упорно разочарован. Не читаю, потому что нечего. Все фильмы скучны. Все люди скучны. Все страны мира скучны. Абсолютное, тотальное бездействие. Даже если внезапно случится конец света – даже этого не замечу, настолько все пусто, мертво и незначительно.

Сначала кажется, что это романтический бред 20-летнего разочарованного Онегина рязанского разлива, но очень многие чувствуют себя так же. И это не просто затяжное ощущение безнадеги. В некотором смысле это болезнь, которая возникла из-за того, что человек запретил себе что-то переживать.

Алекситимия

Недавно общалась с одним психиатром. По его мнению, если бы люди научились выражать свои эмоции, можно было бы избежать множества проблем.

Как воспитывают среднестатистического мужчину? Ему с детства говорят: «мужчины не плачут», «мужчина должен быть сдержанным». В итоге вырастает такой большой Человек-камень. Надежный, но холодный. У психологов и психотерапевтов есть понятие

«алекситимия». Если просто, то это состояние, когда человек либо ничего не чувствует, либо у него сложности с тем, чтобы понять, что он чувствует.

Неудивительно, что в нашем мире круто быть циником. Еще одна крайность философии современного «успешного успеха» в том, чтобы показывать, что тебе всегда хорошо и у тебя не бывает проблем.

Одни мои знакомые оба ведут тренинги по построению счастливой семейной жизни. Как только включается камера, они льнут друг к другу, натянуто улыбаются и рассказывают о том, как устроить незабываемое свидание своей второй половине. Но когда камеры выключаются, они превращаются в разочарованных и холодных людей.

Мне не нравится, когда люди делают вид, будто у них все всегда хорошо. Ведь так не бывает. Все всегда хорошо только у жмуриков (извините за сленг). И еще, пожалуй, у Далай-ламы.

Совет от Барбары Шер о том, как правильно выражать злость

Нам говорят, что мы должны «вести себя хорошо». Нас с детства учили подавлять негативные эмоции, но никто не учил направлять их в нужное русло. Даже негатив надо проживать полностью. Только делать это правильно (как минимум в рамках уголовного кодекса) и мудро по отношению к другим людям.

Вот хороший пример из книги Барбары Шер «Мечтать не вредно».

Мы настолько привыкли подавлять злость и считать ее чем-то запретным, что забыли то, что известно каждому двухлетнему ребенку: как приятна вспышка гнева. Мы все такие хорошенькие маленькие девочки, такие храбрые, стойкие маленькие мальчики, такие вежливые маленькие детки. А внутри каждого из нас сидит несносный, неудержимый, невоспитанный ребенок, который жаждет выбраться наружу. У меня такой есть. И у вас тоже.

Этот несносный ребенок – ваше дитя, и лучше его любить, так как, игнорируя его, вы сильно рискуете. Если вы нарядите ребенка, которого распирает энергия, в белое, приведете в церковь и попытаетесь заставить сидеть спокойно и не шуметь, то дитяtko непременно сорвет службу.

Но если одеть ребенка в старые джинсы и позволить бегать по полю, валяться в грязи, дразнить собаку, пинать корову, визжать и орать, а потом дать ему вздремнуть, то, проснувшись, он сможет спокойно

пойти в церковь и прилично себя вести.

В какой-то момент мы приняли присущую нашей культуре абсурдную идею. Якобы, чтобы преуспеть, необходимо постоянно сохранять положительный настрой. Мы боимся, что с негативным мышлением ничего не будем предпринимать. Хотя доказательств обратного немерено.

Испытано на себе

Недавно на выходных у меня появился повод устроить себе 48 часов страданий. Это было потрясающе. Главное вот что: вы осознаёте, что вам плохо, принимаете свои страдания и при этом не испытываете чувства вины.

Я съела кучу шоколада, блинов со сгущенкой, сходила на все самые дурацкие фильмы, которые идут в кино, разрешила себе не брать трубку телефона и не отвечать на сообщения. Иногда я просто сидела и смотрела в окно, потом вышла из дома и час наблюдала за летающим по улице пакетом, не думая о том, что это время можно потратить на что-то более полезное.

Я доводила это даже до абсурда. Когда мне становилось веселее, я говорила себе: «Извини, милочка, у тебя 48 часов страданий. Счастливые часы начинаются в понедельник, а пока – все самое заунывное для тебя». Вы не поверите: я так устала страдать за эти 48 часов, что просто пулей «вылетела» из них в новый день.

Что делать? Позволить себе радоваться. И грустить тоже. Принять себя таким, какой вы есть.

Про веру в себя, повышение самооценки, или Как становятся креативными и успешными

Однажды директор одного крупного издательства решил узнать секретный ингредиент креативности. Он отдал уйму денег высокооплачиваемым психологам, чтобы они выяснили: чем отличается творческий человек от нетворческого?

Психологи год работали над исследованием. Они провели сотни опросов, проанализировали множество историй, поговорили с лучшими из лучших и наконец выяснили ответ.

Итак, оказывается, есть только одно различие: творческий человек абсолютно уверен в том, что он творческий, а нетворческий уверен, что он

совсем не креативный. Вот и всё.

Выходит, с верой в себя каждый может стать Есениным, да Винчи или Ломоносовым (конечно, если будет очень кропотливо трудиться). Об этом исследовании рассказывает Майкл Микалко в своей книге «Рисовый штурм»^[47]. Поговорим о том, как вера в себя меняет нас изнутри.

Про внутреннюю ценность и двух супермоделей

Я пару лет работала с самыми красивыми моделями России. И часто встречала такую картину, как у подружек Кати и Тани. Две одинаковые по красоте девушки, подходящие под международные модельные стандарты, одного возраста, при этом умные, талантливые, воспитанные.

Но Катю всегда приглашают работать на каких-то мутных стендах а-ля «Верхние Пипки Экспо», а Таню зовут на лучшие подиумы Милана. Кате предлагают сниматься на кабельный канал в рекламе шоу типа «Составьте из букв Ж, О, А, П слово “Счастье”», Таню – ведущей на федеральные каналы. Катя встречается с безработными альфонсами, а Таня в гармоничных отношениях с молодым и перспективным топ-менеджером. Они безумно любят друг друга и очень счастливы.

Однажды у меня на глазах Катя не выдержала и спросила Таню в сердцах: «Таня, почему так: мы с тобой обе красивые, фактурные, профессиональные модели. Обе вкалываем, развиваемся и много работаем. Но у меня при этом все какое-то “недо-”, а у тебя есть все: контракты, съемки, классный мужик. Как так?»

И Таня ответила: «Я всегда знала, что заслуживаю именно этого».

Аплодисменты. Занавес.

У вас на работе, наверное, тоже есть похожие истории? Например, два парня. Безусловно, оба работающие и трудолюбивые. Один – умный и талантливый, но сомневается в себе. А у другого меньше способностей, но при этом хорошая самооценка.

Угадайте, кто из них будет более успешен?

О том, что надо верить в себя, было сказано много. Но очень редко об этом говорят как о ключевом качестве. Однажды я была на тренинге по развитию креативности и там услышала отличную мысль: «В любом процессе – и в творчестве, и в бизнесе, и в жизни – есть свои инструменты для достижения результата. И если вы начнете их применять, то они будут работать, независимо от того, верите вы в то, что у вас получится, или нет. Но если вы добавите веры в себя, то они будут работать сильнее и лучше».

Конечно, некоторые вещи работают и без веры. Например, не важно, верю я в гравитацию или нет. Если я шагну с крыши 11-этажного здания, то даже вера в то, что я сейчас полечу вверх, а не вниз, мне не поможет.

Но для достижения успеха вера – точно секретный ингредиент.

Что с этим делать?

Повышение самооценки – целый комплекс «прокачки» всей жизни с самых нижних этажей и кропотливого труда.

Но если говорить о простых и дающих быстрый результат инструментах, то я в шутку делаю вот что. Я люблю подойти к маме, хлопнуть ее по плечу и спросить в сотый раз: «Мам, ну расскажи, как ты воспитала такого гения, как я?» или «Мам, а каково быть матерью гения? Хорошо тебе, наверное?»

Понятно, что тут есть львиная доля веселого смеха и самоиронии. Мама обычно сочувствующе хлопает меня по плечу и с видом «И тебя тоже вылечат» говорит: «Молодец! Ты, главное, сама в это верь».

Кстати, иногда на мастер-классах я прошу присутствующих написать эсэмэску своей маме с одним из этих вопросов, и это всегда очень трогательно.

Но вообще для повышения самооценки, кроме кропотливого труда и побед, важно умение сосредоточиться на своих сильных сторонах. Майкл Микалко – эксперт по креативности № 1 – пишет: «Записывайте всё, что вам в себе нравится, все свои положительные качества. Опишите случаи, когда вы добивались успеха, причем где угодно: дома, на работе, в школе и так далее. Продолжайте расширять список по мере того, как что-то вспоминается или совершается. Признание своих заслуг и способностей очень сильно помогает двигаться вперед»^[48].

А вот еще одно практическое задание из книги «Уверенность в себе».

Каждый вечер уделяйте несколько минут тому, чтобы вспомнить, как прошел ваш день. Запишите три хорошие или приятные вещи, случившиеся с вами. Необязательно, чтобы это было нечто глобальное, пусть будет просто вовремя законченный отчет, обед с другом, комплимент от коллеги. Для начала выполняйте это упражнение ежедневно, чтобы понять суть, затем делайте его три-четыре раза в неделю. В конце каждой недели перечитывайте список положительных событий. Как показывает практика, этот простой процесс может направить ваше мышление на позитив и повысить вашу уверенность

в себе^[49].

Цените себя! Хотя и тут надо знать меру, чтобы не превратиться в героя анекдота.

– У тебя явно завышенная самооценка.

– Вы так говорите, как будто я виноват, что я лучше вас.

Смерть «списков целей», или Почему планы не стоят ничего

В вопросе постановки целей люди делятся на два типа. Первые – фанаты целеполагания, которых хлебом не корми, дай поставить какую-нибудь цель по модели SWOT^[50] и добиться ее. Это преданные фанаты традиционной системы, согласно которой человек точно должен знать, что он хочет иметь, к какому сроку и в каком количестве. Например, так: «Я хочу увеличить количество клиентов в 18 раз через шесть месяцев».

И иногда (или даже всегда) они получают нужное к определенной дате в определенном количестве. Отлично. Если вы из этой группы, то лучше не читайте дальше. Вам это точно ни к чему.

Но есть и второй тип людей, у которых постановка целей вызывает скепсис, недоверие, иногда иронию.

Я тоже из второй категории. Если я составляю список целей (не важно, на какой срок), то к концу срока большая часть списка становится непригодной к исполнению. Либо у меня смещается фокус на другое, либо появляются новые вводные, либо я вижу цель «похудеть до 49 килограммов» и спрашиваю себя: «Ой, в каком бреде я составляла этот список?» Либо я достигаю цели с большим трудом, но, когда это наконец происходит, я понимаю, что чувствую себя неудовлетворенной.

Как мне сказала одна моя подруга: «Да я уже давно бросила ставить цели, потому что всё всегда идет не так, как я запланировала». Она сходила на один крутой тренинг по целеполаганию и спланировала свою жизнь на год вперед. В конце года она позвонила мне, захлебываясь от смеха.

Представляешь, из семи крупных целей «дожила» и произошла только одна. Во-первых, я планировала открыть свою юридическую компанию, но через пару месяцев мне предложили более крутую идею, и эту цель пришлось вычеркнуть. Во-вторых, я хотела за год научиться классно танцевать сальсу, но на первом же занятии у меня возникли сильные боли в спине, и я совершенно случайно этим же вечером начала ходить в бассейн. В-третьих, я очень хотела съездить в путешествие в ***, но там стало небезопасно, и я с удовольствием отложила эту идею. В-четвертых, мы хотели сделать ремонт на кухне, но у мужа сломалась машина, и пришлось вложить деньги, чтобы купить ему новый двигатель. Мне продолжать?

В конце она заявила, что больше никогда не будет ставить никаких

целей.

У вас тоже наверняка такое бывало. Вы пишете: «Придумать идею нового стартапа и бросить эту чертову работу!» – но через две недели вам предлагают другую должность в этой же компании, и вы вдруг понимаете, что теперь вам очень даже комфортно. Или вы планируете больше времени уделять работе, но что-то происходит в вашей душе, и работа очень быстро отходит на второй план, и вы ощущаете необходимость быть со своей семьей.

Но самое неприятное в составлении целей – нарушать свое внутреннее обещание. Ты говоришь себе: «Эй, я же вроде пообещал добиться всех этих десяти целей к концу года? И теперь восемь из них мне уже не интересны! И кто я после этого?»

К черту планы!

Я поняла, что больше никогда не буду писать традиционный список целей, после такого случая. В моей голове накопилась куча идей и мыслей, и мне жутко хотелось ими поделиться. В начале года я подумала: «Я хочу, чтобы об этих идеях узнали минимум 5000 человек в этом году». К этому времени я проводила мастер-классы для 250 человек и подсчитала, что мне нужно собрать 20 мастер-классов в ближайший год, чтобы достичь желаемого.

У меня был расписан почти каждый день года, чтобы набрать 20 мастер-классов. «Придется попотеть», – сказала я себе и предупредила всех, что пропаду в пучине работы.

Но через пару месяцев, как быстрая вирусная инфекция, откуда-то появилась идея этой книги. За пару дней ее утвердили в издательстве, и через три месяца рукопись была готова. У меня появилась возможность донести еще больше идей до еще бóльшего количества людей.

Моей целью было 20 мастер-классов. Сколько их я провела? Ноль.

Но на сколько процентов исполнилась *суть* моей цели? На 1000 %.

Все сложилось даже лучше, чем я могла ожидать. По-моему, это называется магией.

Сейчас будет немного пафоса. Я искренне верю, что где-то наверху для нас припасен отличный план. Гораздо более яркий, чем мы можем себе представить.

Нас ограничивают наши убеждения, прошлый опыт, желание не выделяться и ощущение того, что «нет ничего невозможного». Но это просто дешевый маркетинговый ход.

Существует такой афоризм: «У Бога есть только три ответа на ваши просьбы:

1. Да.
2. Да, но не сейчас.
3. Я приготовил для тебя кое-что получше».

Раньше мне казалось, что это розовые сопли. Но... что вы чувствуете, когда читаете это? Отзываются ли эти фразы в вашем сердце?

Иногда, чтобы получить лучшее, нужно расслабиться и позволить этому «лучшему» войти в вашу жизнь.

Я всерьез считаю, что для большинства людей традиционное целеполагание не работает.

Теория Черного лебедя

Есть пословица: «Хочешь рассмешить Бога – расскажи ему о своих планах». В нашей жизни слишком много Черных лебедей, чтобы ставить конкретные и слишком жесткие цели. О том, кто такой Черный лебедь, писал американский экономист Нассим Талеб в одноименной книге^[51]. Он доказывает, что самые важные события в нашей жизни случаются непредсказуемо и незапланированно. Вспомните, как вы познакомились со своей второй половиной, близкими друзьями, нашли работу.

Планировали ли вы это? Можно ли это было запланировать?

Талеб пишет, что до открытия Австралии люди в Старом Свете считали, будто все лебеди – белые. И все бы ничего, пока однажды не обнаружился черный лебедь.

Открытие первого черного лебедя было большим сюрпризом для орнитологов. Но главное, по словам Талеба, не это. А то, что человечество очень ограничено в своих знаниях: люди думают, что они знают и могут предсказать (и запланировать) всё.

С точки зрения Талеба, практически все значимые научные открытия, исторические и политические события, достижения искусства и культуры – Черные лебеди. К ним можно отнести развитие и внедрение интернета, Первую мировую войну, развал Советского Союза и атаку 11 сентября 2001 года. Талеб говорит о том, что человечество переоценивает свою способность успешно прогнозировать будущее.

Если даже ученые не могут предсказать точно, что будет со странами и развитием технологий дальше, то как мы можем быть уверены, что наша конкретная измеряемая цель через год останется все такой же

притягательной для нас и ничто не помешает ее исполнить?

Талеб предлагает мысленный эксперимент: рассмотреть свою жизнь и изучить роль в ней непредсказуемых внезапных событий с огромными последствиями. Много ли технологических перемен пришли именно в тот момент, когда вы их ждали? Вспомните, как вы выбрали свою профессию, встретили любовь всей жизни (или оказались преданы), внезапно обогатились или разорились. Как часто подобное случалось «по графику»?

Талеб утверждает: люди пытаются предсказать, что будет с нефтью через 30 лет, но не могут предсказать даже то, сколько она будет стоить следующим летом. И именно поэтому не стоит так сильно привязываться к целям. В нашей жизни будет еще много Черных лебедей. Возможно, через три дня вас ждет нечто очень хорошее и совершенно незапланированное.

Что со всем этим делать?

Ставить цели, конечно, нужно. Но важно вычленять их суть. За каждой целью стоит не желание что-то иметь, а желание испытать определенные чувства. Например, когда мы говорим о том, что хотим «большой дом», это значит, что нам нужно ощущение комфорта. Если мы говорим, что хотим «новую крутую тачку», это значит, что мы хотим, например, почувствовать себя успешными.

Иногда причина лежит и глубже. Например, у меня есть знакомый, который целый год пытался заработать на «Порше-Кайен». Он трудился днями и ночами, пытаясь перепродать китайские товары через интернет-магазин. В итоге в один из дней он напился и рассказал своим друзьям, что вообще ему нужен «Порше» только для того, чтобы произвести впечатление на одну девушку, которая ушла от него, предпочтя ему какого-то богача. Короче, вся эта канитель с «Порше» была затеяна лишь потому, что парень просто хотел почувствовать себя любимым.

А мне не нужны были мастер-классы. Мне нужен был любой способ донести свои мысли до максимального числа людей.

Мы всегда упускаем суть нашей цели. А суть всегда одна: почувствовать себя любимыми, реализованными, успешными, здоровыми, красивыми – проще говоря – счастливыми.

И я доверяю небесам, которые знают для нас более простой и искренний путь прийти к этому.

Мотивационный спикер Даниэлла Лапорт в своей книге «Живи с чувством»^[52] говорит о том, что нужно составлять не карту целей, а карту

желаний. Вот как можно переформировать цели в желания.

Цель «Заработать X долларов в рамках проекта Y» изменяю на: «Донести идею до стольких людей, до скольких это возможно. Почувствовать себя свободной». Цель «Запустить проект Z к весне» изменяю на: «Сделать проект Z невероятно прекрасным. Запустить, как только он будет готов». Никаких дат. Никаких чисел. Никакого статуса. Я беру список своих профессиональных стремлений на год и помещаю его под список намерений, касающихся внутреннего роста и отношений с людьми. Мои плечи расслабляются. Мой измученный мозг оживает. Я становлюсь более мягкой и спокойной. Ко мне возвращается доверие к жизни. А доверие крайне важно для создания целей в гармонии с Душой. У того, кто не цепляется за цифры и целевые показатели, главным штурманом становится сердце. И в этом, конечно же, заключается весь смысл.

Я полностью с этим согласна. Нам не нужны как таковые «Порше», дома, фитнес-карты, работа в новой компании или какой-то определенный проект. Мы просто хотим чувствовать себя максимально счастливыми. Именно поэтому я предлагаю расслабиться и перестать себя донимать бесконечным целеполаганием.

Теперь я не ставлю себе четких сроков, когда я должна добиться своей «цели». И, как ни странно, если не ограничивать себя сроками, исчезает страх «не успеть к дедлайну», человек расслабляется, и «цель» достигается даже быстрее, чем можно себе представить.

Питер Друкер сказал гениальную фразу: «Планы не стоят ничего, но планирование бесценно»^[53]. Я с ним согласна. Конечно, планировать жизнь необходимо, чтобы начертить свой Путь и двигаться по нему. Но не стоит забывать, что у Бога тоже есть на нас кое-какие планы, о которых мы не знаем. И они могут быть гораздо более великолепными, чем нам кажется.

Личная сила, виртуальный cashback и как взять у Вселенной все, что хочешь

В магии и эзотерике есть понятие личной силы. Это что-то вроде силы духа, но не совсем. Не буду углубляться в эзотерику, а раскрою понятие личной силы по-своему (да простят меня маги).

Личная сила для меня – вселенская виртуальная валюта. Чем больше ее у тебя, тем больше ты можешь «купить». Чем ее меньше, тем меньше ты

можешь выбрать из прайс-листа Вселенной.

Такой вот магазин «Поле чудес». Представьте себе конец игры, когда Леонид Аркадьевич говорит выигравшему: «У вас накопилось 2890 баллов. Вы можете выбрать себе подарки из нашего магазина».

С личной силой то же самое.

Как накапливается личная сила?

В книге «Семь навыков высокоэффективных людей»^[54] Стивен Кови описывает одну интересную историю.

Однажды я был в гимнастическом зале вместе с одним приятелем, доктором философии. В то время его интересовали вопросы физиологии и, в частности, как стать сильнее. Он попросил меня побыть рядом, пока он несколько раз возьмет вес на тренажере, а потом придержать штангу. «Только по моему сигналу!» – строго добавил он.

Я стоял и смотрел, как он тренируется, готовый в любой момент принять от него штангу, которая так и ходила вверх-вниз, вверх-вниз. Ему было все труднее поднимать ее. Но он не прекращал тренировку. Каждый раз, когда он брался за штангу, я думал: «Вот сейчас не получится!» – но у него получалось. Потом он медленно опускал ее и вновь поднимал. Вверх-вниз, вверх-вниз.

Его лицо побагровело от напряжения: жилы вздулись – казалось, они вот-вот лопнут. Или разорвется грудная клетка. В какой-то момент я подумал: может, мне пора вмешаться? Вдруг он потерял контроль над собой и сам не понимает, что делает? Но он благополучно опустил ее. И снова поднял. Я не верил своим глазам.

Наконец он дал сигнал взять штангу. Я спросил:

– Зачем ты столько терпел?

– Главный эффект от упражнений достигается в самом конце, – ответил он. – Я хочу стать сильным. А этого не произойдет, пока мышечное волокно не разорвется и нервные окончания не зафиксируют боль. Тогда природа начинает процесс сверхкомпенсации. За сорок восемь часов мышечное волокно восстановится и станет гораздо крепче.

О чем эта история? О том, что вызов себе и СВЕРХусилие делают нас сильнее. Каждый раз, когда мы преодолеваем себя, можно услышать звон виртуальных монет, которые падают в вашу копилку личной силы. Ее нам помогают накапливать совершенно разные цели, для достижения которых мы прилагаем усилия.

- Заняться спортом.
- Перейти на правильное питание.
- Отказаться от соцсетей.
- Простить старые обиды.
- Начать выполнять обещания.
- Перестать жаловаться и ныть.
- Гулять каждый день на свежем воздухе.
- Научиться говорить «нет».
- Перестать опаздывать.
- Начать регулярно убираться дома.
- Соблюдать режим дня.
- Пойти на языковые курсы, о которых мечтаешь уже два года.

Главное – делать то, что для вас реально будет вызовом. Например, есть люди, которые независимы от еды, поэтому переход на правильное питание для них не станет проблемой. Для них в этом не будет преодоления себя, и «баллов» от Вселенной они заработают мало.

А такие люди, как я, могут есть целыми днями. Для них переход на правильное питание, конечно, будет вызовом и принесет «баллы».

Или возьмем такую щепетильную тему, как проявление зла. Есть люди агрессивные, а есть забитые. Для агрессивного человека, который распыляет зло направо и налево, накоплением личной силы будет умение сдерживать себя и промолчать там, где хочется прикрикнуть. А для человека, скажем так, забитого, на которого постоянно все орут, а он молчит, потому что ему страшно противостоять агрессии, накоплением личной силы станет, наоборот, умение там, где надо, «ударить кулаком по столу».

Универсальных формул не существует. Важно делать то, что *сложнее*.

Конечно, личная сила зарабатывается не только вызовами, но и когда человек планомерно делает то, что любит по-настоящему. Это тоже делает его сильнее.

Об одной ошибке тех, кто собрался меняться

Я как эксперт в области личных изменений всегда отмечаю характерную ошибку у людей, которые начинают меняться. Они забывают о том, что все сферы взаимосвязаны.

Вот простой пример. Однажды Игорь Манн сказал, что, когда Михаил Иванов (сооснователь издательства и бывший генеральный директор)

начал заниматься триатлоном, то издательство «Манн, Иванов и Фербер» стало работать быстрее и приносить больше прибыли.

Казалось бы, где прямая взаимосвязь между тем, что генеральный директор начал активно заниматься спортом, и увеличением прибыли?

А она есть. Вселенной все равно, куда вы потратите «баллы» накопленной личной силы: на построение новых отношений, увеличение прибыли компании или на то, чтобы решить какую-то проблему на новом уровне.

Условно процесс выглядит так.

Сначала набираем баллы.

Год ходил в спортзал – 130 баллов.

Восстановил режим дня – 50 баллов.

Научился контролировать эмоции – 150 баллов.

Прокачал навыки управления – 90 баллов.

Итого: 420 баллов. Дзынь-дзынь.

Теперь выбираем то, чего хотим.

Открыть свой стартап – 330 баллов.

Достойный спутник жизни – 400 баллов.

Новые предложение по старой работе – 170 баллов.

Силы и смелость для того, чтобы совершить поступок, о котором давно мечтал (например, переехать в другой город), – 300 баллов.

Но, во-первых, нет никаких гарантий, что если вы будете год ходить в спортзал, то на вас вдруг упадет новая должность. Во-вторых, процесс выбора происходит не так: вы взяли баллы, ткнули пальчиком в то, что хотите, и получили это. Вселенная сама вам дает то, что вам нужно и к чему лежит ваша душа.

И, конечно, надо бросать себе вызов по всем фронтам – на уровне и тела, и души, и мозга. Когда вы станете сильнее во всех сферах, начнутся настоящие чудеса.

Немного о том, как я получаю то, чего хочу

У меня был период в жизни, когда я ушла с телевидения и из журналистики, но не знала, куда двигаться дальше. Друзья и бывшие коллеги советовали мне написать классное резюме и рассылать его везде. Но я считаю, что эта схема не работает, потому что она «внешняя».

Работа должна идти на внутреннем уровне. Сначала нужно себя сделать сильной настолько, чтобы к тебе буквально примагнитилась самая мощная возможность.

Я не стала мониторить вакансии, рассылать десятки резюме и рассказывать всем, какая я крутая (как в той шутке: «Написал резюме и расплакался. Я такой классный!»). Нет, все работает по-другому.

Я просто стала накапливать личную силу: заниматься спортом, следить за питанием, меньше времени проводить в соцсетях, не встречаться по бесполезным поводам с людьми и много-много писать, чтобы выработать дисциплину.

Спустя пару месяцев мне прислали ссылку на вакансию в книжном издательстве. Я не отправляла резюме, а просто написала в компанию о том, что мне это могло бы быть интересно. И меня выбрали из 500 претендентов.

Вот как это работает. Когда вы становитесь сильнее, возможности приходят к вам сами.

Объяснение с точки зрения психологии

Все это можно объяснить и с точки зрения психологии.

Чем больше мы преодолеваем себя – тем выше наша самооценка.

Чем выше самооценка – тем сильнее мы чувствуем, что заслуживаем большего.

Чем мы большего заслуживаем – тем качественнее наш выбор.

А чем качественнее наш выбор – тем более привлекательную жизнь мы получаем.

Все очень просто.

Иногда у меня, например, встает вопрос: «А зачем мне идти в тренажерный зал?» Ответ – не только «быть здоровой и хорошо выглядеть». Я точно знаю, что это прибавит мне личной силы – моих личных виртуальных баллов/денег. Поход в спортзал – заявление миру о том, что вы можете преодолевать себя, контролировать себя, а значит, точно заслуживаете качественной жизни.

Так что, когда в следующий раз вам будет очень тяжело, остановитесь и прислушайтесь. Возможно, решение само постучится в дверь.

Как простить старые обиды и «вынуть нож» из спины?

Я искренне рекомендую всем прочесть текст ниже, даже если вы думаете, что вас эта тема не касается. Вы совершенно иначе посмотрите на то, что такое личная ответственность и как стать хозяином жизни, а не жертвой.

У большинства из нас есть обиды. Чаще всего мы обижаемся на самых близких: родителей, супругов, иногда на детей или друзей.

- Мама или папа в детстве не уделяют внимания ребенку, бьют его и/или не показывают, что такое любовь.
- Родители откровенно любят больше не тебя, а братика или сестренку.
- Муж/жена после десяти лет совместной жизни начинает изменять.
- Молодой человек внезапно поднимает руку на женщину.
- Свекровь, теща или невестка вдруг поступает жестоко.

А на кого обижены вы?

Но я всерьез считаю, что обиды – отличная штука, которая может сделать человека сильнее. Прощение может привести к тому, что вся жизнь человека резко изменится. И вот как это бывает.

Как похудеть на 20 килограммов, простив маму?

Вот ключевая ошибка людей на пути к переменам: они не видят глубинных причин своих неудач.

Очень часто взаимосвязь надо искать очень глубоко. Люди часто не могут стать успешными, потому что не умеют сосредоточиться.

Однажды ко мне обратилась 27-летняя девушка Инна, которая никак не могла похудеть. А поскольку я сама скинула почти 30 килограммов, то абсолютно уверена, что начинать «остройнение» надо с поиска психологических причин.

У Инны ключевая проблема была в том, что она никак не могла простить свою приемную мать, которая обращалась с ней по-скотски. Инна была как Золушка в доме: убиралась, готовила и ублажала мачеху и ее детей. В 18 лет Инна вышла замуж и начала «заедать» свою обиду, набрав 20 лишних килограммов. Ей не помогали диеты, обследования у врачей и так далее.

После многих часов работы с Инной нам удалось найти самую «болевающую» точку: больше всего энергии девушки «высасывала» обида

на мачеху. Простив ее, Инна скинула лишние килограммы в течение полугода. Вот как это работает.

Мне всегда было интересно: почему выгодно прощать обиды? И только недавно я нашла конкретный четкий ответ на этот вопрос.

«Прощать» переводится с санскрита как «развязывать». Когда человек прощает сильную обиду, он как будто развязывает огромный узел. Высвобождается огромное количество энергии, которое можно направить на достижение своих целей.

Применительно к Вселенной это может звучать так. Энергия – «виртуальная валюта». И когда вы прощаете человека, то получаете много этой валюты и теперь можете ею «расплатиться» при достижении какой-то цели.

Мне кажется, это хороший повод, чтобы простить обиду.

«Но со мной тоже обошлись по-скотски! Почему я должен простить?»

Поговорим о детских обидах. Сколько раз вы слышали истории о том, как родители искалечили ребенку жизнь? Наверняка вам не раз о таком рассказывали: папаша-выпивоха держит всю семью в страхе; неудовлетворенная мама срывается на детях.

Да, shit happens. Даже с детьми. И это действительно обидно. Но как поставить правильный вопрос в этой ситуации? Кто виноват? Вроде бы ответ очевиден: взрослые. Но что теперь делать с этим ребенком?

У одного моего знакомого была жутко холодная мать. Психологически она его не терроризировала. Просто никогда не обнимала, не целовала, и, когда он вырос, у него начались проблемы с женщинами.

Он во всем винил свою мать. Когда та умерла, он случайно наткнулся на ее дневник, а потом позвонил мне, рыдая взахлеб. Он выяснил, что его мать в детстве били и насиловали родные братья. И она несла в себе эту боль всю жизнь.

Парень после этого рыдал еще месяц. За это время он окончательно «очистился» и простил ее. Ну и, конечно, нашел возлюбленную.

Излечение от обиды начинается с понимания того, что ваш обидчик был когда-то тоже травмирован. Любое проявление зла – боль, которую человек носит в себе.

Я иногда изучаю биографии серийных убийц. Они показывают, насколько все взаимосвязано в этом мире. Многие серийные убийцы в детстве пережили насилие и жестокое обращение. И, вырастая,

они выбирали путь зла. Их можно понять и простить, но, безусловно, зло должно быть остановлено.

Кем ты станешь, когда вырастешь?

Есть хорошая история. В одной семье росли два брата почти одного возраста. Родители были выпивохами, их часто не было дома, они поочередно сидели в тюрьме за мелкий разбой и кражи. На детей эти горе-родители почти не обращали внимания: мальчики не получали ни любви, ни ласки, ни заботы.

Когда братья выросли, один из них стал «профессиональным» вором. Когда его в очередной раз сажали в тюрьму, он говорил:

– Я не могу жить по-другому. Мои родители были пьяницы и воры. Они не оставили мне выбора, поэтому сейчас я в тюрьме.

А второй брат открыл свою компанию, стал уважаемым человеком, никогда не обижал слабых. Когда его спросили, как он, выросший в ужасных условиях и неблагополучной семье, изменил себя, он ответил:

– У меня просто не было другого выбора. Мне с детства показывали, как НЕ надо поступать с людьми и как НЕ надо жить. Так что у меня был только один путь: стать таким человеком, каким я стал.

В психологии есть понятия «сценарий» и «антисценарий». Если говорить упрощенно, вы можете выбрать, как вам жить и обращаться с другими: так же, как обошлись с вами («сценарий»), или с точностью до наоборот («антисценарий»). И мы сами выбираем, кем быть: жертвой или хозяином.

Вы, наверное, слышали о состоянии «выученной беспомощности». Это когда человек привыкает быть жертвой обстоятельств. Входя в роль жертвы, мы «официально» признаём свое бессилие. Мы как будто говорим: «К сожалению, меня так воспитали. Я ничего не могу с собой поделать. Не могу это контролировать».

Когда мы обижаемся на кого-то, то снимаем ответственность с себя. Очень удобная позиция, правда?

Бунт против родителей

Однажды, когда мне было 18 лет, я устроила бунт: мне казалось, что родители меня «не так воспитали». Я пришла к маме и с обидой выговорила ей всё.

Она сказала: «Знаешь, Лариса, когда мне было 18 лет, я пришла

с такой же претензией к своей маме. И она мне ответила: “Мы с папой тебя воспитывали до 18 лет так, как считаем правильным. Но у тебя есть право выбирать. И если тебе что-то не нравится, *переучивайся*”».

Прошло уже много лет. И теперь каждый раз, когда мне хочется обвинить кого-то в том, что в моей жизни что-то не так, я вспоминаю эти слова. И снова начинаю нести полную ответственность за свою жизнь.

Как говорил Джим Рон^[55]: «Если вы недовольны тем местом, которое занимаете, смените его. Вы же не дерево».

Однажды мы беседовали с девушкой по имени Галя. Она была обижена на маму и сестру. Мы стали выяснять, что травмировало ее мать. Выяснилось, что ее тиранил отец. Галя подняла все архивы и дневники семьи и выяснила, что вплоть до пятого колена в ее семье шла бесконечная цепочка зла – из поколения в поколение.

Галя была в шоке. И вот, зная все это, она мне заявила: «У нас уже много поколений все друг друга тиранят. Почему именно я должна остановить эту цепочку?»

Ответ прост: «Потому что именно ты из всего рода удостоилась чести видеть *всю* картину целиком. Именно тебе Вселенная открыла глаза. Так что теперь это твоя ответственность и твой выбор».

Как задавать себе правильные вопросы?

Джон Миллер в книге «Пять принципов проактивного мышления»^[56] рассказывает о технике QBQ (*англ.* the Question Behind the Question, «Вопрос за вопросом»), которая позволяет задать правильные вопросы. Мне она очень нравится, потому что учит брать ответственность за всё.

Метод QBQ довольно прост: достаточно выучить три простых правила формулирования вопросов, и можно его применять.

1. Вопросы QBQ начинаются со слов «что», «как» или «каким образом», а не «почему», «когда» или «кто».

Вопросы «почему» заставляют жаловаться и включают мышление жертвы: «Почему это происходит со мной?» Это неправильный вопрос (НВ).

Вопросы «когда» приводят к промедлению: «Когда же они свяжутся со мной?» Это неправильный вопрос (НВ).

Вопросы «кто» заставляют обвинять других: «Кто виноват?» Это неправильный вопрос (НВ).

2. Вопросы QBQ содержат личное местоимение «я», а не «они», «мы»

или «вы», потому что, как известно, изменить можно только себя.

3. Вопросы QBQ всегда во главу угла ставят поступки.

Например, у вас сорвалась сделка. Как будет звучать неправильный вопрос?

НВ: Когда же я добьюсь успеха?

QBQ: Как научиться лучше понимать своих клиентов?

Или вы не получили повышения.

НВ: Почему это случилось со мной?

QBQ: Как мне отличиться на нынешней должности?

Кто-то совершил ошибку.

НВ: Кто все испортил?

QBQ: Что можно сделать для решения проблемы?

У ребенка трудности в школе.

НВ: Почему в этих школах все так непродуманно организовано?

QBQ: Как помочь ребенку добиться успеха?

Предположим, вас кто-то обидел. Неправильные вопросы могут звучать так: «Как он мог со мной так поступить?», «Почему это произошло именно со мной?», «Когда это все прекратится?» НВ переключают наш внутренний тумблер в положение жертвы. А метод QBQ позволяет взять личную ответственность за свою жизнь. Вот правильные вопросы.

- Чему этот случай должен научить меня?
- Какой урок я должен усвоить?
- Как сделать мои поступки осознанными и мудрыми?
- Как с помощью этой ситуации я могу стать лучше?

Ответьте на них.

Почему не стоит обижаться, если вы уже взрослый

Поговорим о том, как мы сами «зовем» обиду в свою жизнь.

Предупреждение: до конца главу дочитают не все, а только самые глубокие люди. И я считаю, что именно в этом материале сокрыты все самые важные мысли об устройстве мира и фундаменте, с которого начинается успех и счастье. Ведь каждое слово в нем – о личной ответственности.

Представим себе человека, который только что родился, в виде шарика пластилина. Это шарик идеальной формы: он полон любви к миру и готов познавать его.

По мере нашего роста шарик начинает искривляться.

Мы наталкиваемся на разные обстоятельства, людей. Наш шарик «ударяется» о непонимание, нелюбовь, и у него где-то образуется сильная вмятина, а где-то, наоборот, выпуклость. Условно так: если нас «недолюбили», образовалась вмятина. Если нас «перелюбили», мы стали капризными и у нас возник нарост «эгоизма».

Но, как известно, Вселенная всегда стремится к гармонии. Поэтому, когда мы взрослеем, шарик снова хочет принять идеальную форму. Тут начинается самое интересное: в нашу жизнь приходят люди, опыт, события, которые пытаются «выровнять» нас, заполнить вмятины или удалить наросты.

Как это происходит?

- Например, гиперответственному человеку попадают безответственные люди. Так Вселенная пытается его выровнять: «Эй, парень, притормози. Ты слишком ответственный, расслабься. А эти люди слишком безответственные, так пусть они и напрягаются».

- Человека, который не умеет отказывать, заваливают делами и задачами все кому не лень. И так до тех пор, пока он не научится говорить «нет».

- Очень обидчивый человек попадает в ситуации, когда его обижают. Например, именно на нем заканчивается кассовая лента в супермаркете, или он первый попадает под сокращение штата.

- «Жертва» всегда встречает своего «маньяка».

Недавно моя знакомая решила обратиться к одному, скажем так, экстрасенсу, чтобы тот сделал «отворот» от ее возлюбленного. Возлюбленный все время ее тиранил и периодически поколачивал, но она все равно возвращалась к нему. Экстрасенс оказался еще и хорошим психологом. Он считал всю картину и сказал ей: «Знаешь, у тебя типичный профиль “жертвы”. А “жертва” и “маньяк” всегда связаны. Я, конечно, могу убрать этого парня из твоей жизни. Но на его место придет другой “маньяк”, пока ты не исправишь себя».

Вот такая гармония.

Поэтому взрослые люди не должны обижаться. Если вам изменяет вторая половина – это в первую очередь «естественный процесс», созданный вами. Можно сказать, запрос вашей «помятой» души. Если вы поменяете мужа или жену, не факт, что вам не будут изменять. Надо «выравнивать» себя, чтобы это больше не повторилось.

Именно поэтому наши обиды – это наша ответственность.

Как минимум наполовину.

За что все это детям?

Да, можно понять, когда взрослый человек сам создает ситуации, в которых его «обижают». Но что же делать тем, кого обидели в детстве? Как жить с этим?

Конечно, в «обижании» детей нет никакой логики и справедливости. Это жестоко и грустно. Но когда мы вырастаем, у нас есть право выбирать, как к этому относиться. Я выше писала о двух братьях, которые выросли в одной неблагополучной семье и выбрали совершенно разные дороги.

Вот еще пара примеров.

Знакомьтесь: Эйлин Уорнос – американская серийная убийца, родившаяся в 1956 году в неблагополучной семье. Утверждала, что в 13 лет была изнасилована собственным дедом. В 14 лет ее выгнали из дома, а в 15 она бродяжничала и занималась проституцией. Впоследствии возненавидела всех мужчин и стала их убивать. На ее счету семь жертв. По мотивам этой истории в 2003 году был снят фильм «Монстр», за главную роль в котором получила «Оскар» Шарлиз Терон.

Опра Уинфри – телеведущая, которая родилась на два года раньше Эйлин. До семи лет у нее даже не было своих ботинок. С раннего возраста подвергалась приставаниям со стороны братьев, дяди и их друзей. В девять лет была изнасилована. В 14 лет забеременела и родила ребенка, который умер вскоре после рождения. Потом сбежала из дома.

В 17 лет поступила в университет. Вскоре устроилась на телевидение и стала самым молодым репортером в Нэшвилле. Сейчас Опра – одна из самых влиятельных женщин мира, по версии журнала Forbes. Первая темнокожая женщина-миллиардер в истории. И, конечно, потрясающая телеведущая, которая с помощью своих программ заставляет поверить в себя, любить людей и никогда не сдаваться.

Конечно, тут можно вступить в долгие прения о разности факторов и условий. Но это демагогия.

По-настоящему важно только одно.

Да, вас в детстве кто-то крепко обидел. Мир был жесток. Но теперь вы взрослый, а обида по-прежнему мешает вам жить полноценно. Но вы при этом еще никого не убили. И это невероятно радует.

И вот момент истины: теперь вы читаете эту книгу, и у вас есть выбор. Остаться обиженным ребенком и продолжать искать виноватых или поступить как сильный человек и простить.

Возможно, все трудности, которые выпали на долю Опры, и сделали ее такой. Иногда наша самая большая боль становится самой большой победой.

Как мы выбираем быть «жертвой»?

А вот история о том, как мы сами выбираем быть «обиженными». У меня была довольно мудрая знакомая, которая пару лет назад рассказала, что ее бывший муж периодически ее поколачивал. Но она от него не уходила. Я, слушая эту историю, естественно, выкрикнула на манер Жириновского: «Подонки!»

А она ответила: «Ты знаешь, а мне это даже нравилось. Потому что после того, как он меня побьет, ко мне столько внимания было: и от семьи, и от друзей, и на работе. Вот поэтому я долго не уходила от него, была “наркоманом” по вниманию. Мне так нравилось играть в жертву».

Если мы сильно хотим получить какой-то опыт, мы его получим. (Конечно, это не означает, что все жертвы домашнего насилия хотят внимания. Но некоторый их процент точно не против сложившихся ситуаций.)

Почему нужно простить «папу», перед тем как искать любимое дело

Когда я работала кастинг-директором одного модельного ТВ-проекта, я заметила интересную особенность. У нас была анкета для участниц, и там имелась графа: «О чем ты мечтаешь?» И, наверное, каждая третья участница писала: «Хочу открыть приют для бездомных животных». Сначала я не понимала, в чем дело. Слишком уж высокий статистический процент тех, кто хочет открыть приют для животных, вы не находите?

Потом я начала анализировать – и стало понятно: почти у всех этих девочек были проблемы в семье. Они недополучали любви и внимания, были обижены на родителей и поэтому хотели обогреть бездомных животных. Логично, но что с того?

Потом случилась такая история. Одна из девочек все же открыла приют для животных, позанималась им два месяца, а потом у нее появился очень любящий парень. И что дальше? Естественно, она получила от него то внимание, которого ей не хватало, и распустила приют.

И таких историй множество: люди идут в какую-то профессию не из любви к ней, а просто потому, что им нужно «выровнять» какую-то

часть себя. В целом это неплохо, но я считаю, что поиск любимого дела надо начинать именно с проработки чувств обиды и вины. На всякий случай, чтобы потом не было брошенных животных.

Пять шагов прощения обиды

Поздравляю: глава движется к завершению.

Итак, какие же пять шагов нужно сделать, чтобы простить обиду? Самый эффективный способ, который я иногда использую на консультациях, – открытое письмо обидчику из пяти пунктов.

1. Обвинение.
2. Ожидание.
3. Объяснение.
4. Выражение чувств.
5. Разделение ответственности.

Берем ручку и листок. Пишем.

1. Обвинение.

«Здравствуй, ... (имя обидчика). Я обижен на тебя за то, что ты...»

Тут нужно перечислить все, за что вы обижены на человека. Потратьте время, чтобы вспомнить все случаи.

2. Ожидание.

«Я ожидал, что ты будешь относиться ко мне...»

Вообще, смысл обиды прост: мы ожидаем от человека одного, а получаем другое. Никто не обязан нас любить, как бы цинично это ни звучало. Это только наши ожидания.

Так что здесь прописываем то, чего мы ожидали от человека.

3. Объяснение.

«Наверное, ты так поступил, потому что...»

Тут важно объяснить для себя, почему человек так поступил.

Например, у одной девушки был папа-алкоголик, который все время тиранил ее. Он уже давно умер, а обида осталась.

Я попросила ее найти любого родственника, кто мог бы рассказать о детстве папы. Девушка долго сопротивлялась, потому что с родственниками не общалась. В итоге пришла к родной сестре отца, которая рассказала, что ее бабушка – их мать – была жутко гулящей, постоянно водила в дом новых мужчин и не обращала внимания

на ребенка.

Конечно, он вырос без любви и спроецировал эту модель. Девушка всего этого не знала. Скорее всего, там из поколения в поколение были трудности с проявлением любви.

Вот тут происходит интересная штука. Когда человек всё осознает, у него может включиться эгоизм: «Вокруг меня все такие “злые”, а почему я должен стать “добрым”?»

Когда я осветила эту тему в блоге, многие читатели написали мне в личку: «Да, всё правильно написано. Знаешь, я бы тоже простил(а) своего обидчика, но, если бы ты знала мою историю... ты бы поняла, как мне сложно простить ТАКОЕ!»

Это замечательная забава, любимое развлечение эгоиста: «Моя проблема – самая проблемная проблема на Земле. Никого из смертных никогда не обижали так, как меня».

Когда мой эгоизм не дает мне простить кого-то, то обычно я задаю себе вопрос: «Если для того, чтобы стать сильнее и получить огромное количество энергии от прощения обиды, нужно засунуть поглубже свой эгоизм, то почему бы и нет?»

4. Выражение чувств.

«Когда ты это делал, я чувствовал себя...»

Тут можно описывать в подробностях, как вам было плохо. Не скупитесь на эмоции: плачьте, бейте посуду. Главное – выплеснуть всё на бумагу.

5. Разделение ответственности.

А теперь нужно разделить ответственность поровну.

Да, человек решил проявить не лучшие свойства своего характера. Да, он вас оскорбил / ударил / недодал любви и нежности. И в этом его 50 % ответственности.

Ребенок внутри вас негодует, плачет, истерит. Он хочет любви, он хочет на ручки. Но только вы выбираете, как к этому относиться. И в этом 50 % вашей ответственности.

Что делать с этим письмом? Высказаться как можно подробнее. Потом можно убрать на полку, сжечь. Если хотите – отправьте обидчику. И пишите до тех пор, пока не полегчает.

Спасибо, что дочитали до конца. Скорее всего, вы глубокий и понимающий человек.

Почему люди боятся заниматься любимым делом и/или много зарабатывать?

Знаете, почему люди ходят к тренерам, коучам в первую очередь? Думаете, за информацией, новыми знаниями, техниками, окружением?

Вовсе нет.

Они приходят за... разрешением. За внутренним разрешением быть классными, такими, какими они хотят. В нас с детства заложен механизм, который называется «Мам, а мне можно...?». И кто-то более влиятельный должен сказать: «Конечно, можно!»

История одной девушки

Люди сами не могут позволить себе «нормальную» жизнь, например из-за чувства вины. Приведу цитату из интервью известного рок-певца Брюса Спрингстина: «Я так люблю петь, что готов заниматься этим бесплатно. И я до сих пор испытываю некоторое чувство вины за то, что я получаю за это миллионы долларов».

А теперь история.

У меня на консультации недавно была молодая девушка. Ее мама всю жизнь работала проводницей в поезде, папа – водителем-дальнобойщиком. В общем, родители всю жизнь вкалывали, чтобы устроить ее жизнь. К ее 17 годам накопили денег, чтобы заплатить за обучение в Университете путей сообщения. Загвоздка только в том, что девочка не хочет быть железнодорожником. Она хочет стать фотографом, который путешествует по миру и снимает заповедники.

Но она не может признаться в этом родителям, потому что у нее сильное чувство вины. Она готова всю жизнь работать на железной дороге только потому, что так она как будто разделяет нереализованность своих родителей. В итоге она произнесла фразу, от которой сама ужаснулась: «Я не разрешаю себе быть счастливой и стать тем, кем я хочу, ведь мне кажется, что так я предаю своих родителей, которые всю жизнь были несчастны».

У многих такое сильное чувство вины перед семьей, что они чувствуют себя легче, обездоливая себя. Выбирая дурацкую скучную работу и дурацкую скучную жизнь, они думают, что разделяют страдания своих родителей, которые всю жизнь вкалывали.

А ко мне девушка пришла (как бы это странно ни звучало) за разрешением быть фотографом и прожить счастливую жизнь.

Я разрешила.

Моя история

Когда я поняла, что мое призвание – помогать людям, было очень страшно. У меня появилось чувство вины перед окружающими за то, что я хочу – ни больше ни меньше – стать Учителем.

И я подсознательно искала человека, который «разрешит» мне заниматься любимым делом. Случайно я попала на тренинг по предназначению. После него мы разболтались с девушкой-тренером, и она мне сказала: «Понятно, что ничего нового на моем тренинге ты не узнала, но ты боишься начать действовать, потому что тебе нужно разрешение. Так вот: я тебе разрешаю».

И сейчас уже ко мне приходят люди, которые хотят стать психологами, писателями, создателями крупных международных компаний, но не могут себе этого позволить. Не разрешают.

Когда они с опаской и почти шепотом говорят о своих настоящих амбициях, мне кажется, их зрачки расширяются от осознания, что все рамки были в их голове. Лучше всего это состояние можно описать одной притчей.

Ученик пришел к Учителю и спросил:

– Как стать свободным?

Учитель ответил:

– Ты несвободен сейчас? Тогда выясни, кто тебя «связал».

Ученик ушел и вернулся через две недели. Учитель спросил:

– Ну что, ты выяснил, кто тебя «связал»?

И ученик сказал:

– Да никто меня не связывал!

И тут на него снизошло просветление.

История про деньги

Недавно разговаривали с одним бизнесменом, и он рассказал такую историю. Вот уже два года он зарабатывал по 300 тысяч рублей в месяц. Стабильные 300 тысяч и никакого роста.

Вообще в России, как вы знаете, общественное мнение запрещает зарабатывать много. Если человек богатый, то считается, что он вор и лицемер. Многих из нас так воспитывали родители: «Лучше не выделяться, а то люди еще не то подумают!»

«Я понял, что это моя внутренняя планка. Я не разрешаю себе зарабатывать больше», – сказал мой друг-бизнесмен. Но пару месяцев назад он решил сделать себе подарок и отправился на бизнес-тусовку в Дубае. На билет в VIP-сектор он потратил свою месячную зарплату в 300 тысяч, но оно того стоило.

– Представляешь, там я увидел людей, которые зарабатывают один, два, три, сорок, пятьдесят миллионов в месяц. Я смотрел на них и думал: «А что, мне так тоже можно, что ли?» – с восторгом рассказывал он.

Эта миллионерская среда выдала ему разрешение зарабатывать больше. Стоит ли говорить, что по возвращении из Дубая его зарплата в первый же месяц выросла на 50 %.

Все ясно: чтобы стать тем, кем вы хотите стать, нужно сначала разрешить себе это. Ответьте сейчас на вопрос: «А кто “связал” вас?»

«Я ничего не выбираю», или Почему нужно принять решение

Есть такая шутка.

Стал свидетелем диалога на детской площадке. Мама на повышенных тонах говорит своему четырехлетнему сыну:

– Или ты сейчас же соберешь все свои игрушки и мы пойдем домой, или ты целую неделю будешь сидеть дома!

Мальчик, не отрываясь от своих дел:

– Я ничего не выбираю.

Этот смешной случай – наверное, один из немногих, когда лучше не принимать никакого решения. Но в жизни все немного иначе.

Конечно, у вас есть друзья, которые очень хотят начать ходить в тренажерный зал, поменять нелюбимую работу, уйти из отношений, которые их разрушают, но... не делают этого.

«Я хочу» – плохой мотиватор. Хороший мотиватор: «Я выбираю».

Расскажу историю моей знакомой Светы, которая работала в магазине спортивного питания, но всегда хотела стать тренером по фитнесу.

Она сама добилась отличных результатов и желала помогать другим. Загвоздка в том, что Света не выбирала измениться. Хотела, но не выбирала.

Каждый день по 12 часов она проводила в ненавистном магазине и стонала от того, что все очень печально, потому что она попала

в замкнутый круг. Знаете, о чем речь? Конечно, знаете.

Вы работаете с утра и до вечера на нелюбимой работе из-за денег. За день эта продажа не по любви высасывает из вас все соки. И вечером вам хочется только съесть пару шоколадок, чтобы получить быструю «углеводную радость». А потом посмотреть любимый сериал, который поможет вам забыться. А потом лечь спать, но перед этим еще час читать одноклеточные паблики в соцсетях, где с удовольствием лайкнуть шутку про ненависть к будильнику. И так каждый день.

(А ведь и я когда-то так жила. Тюрьма, натуральная тюрьма.)

Тумблер «выбор / невыбор»

Пока нет решения измениться, вы сосредоточены на отсутствии чего-то. Например, постоянно думаете: «На работе все так плохо, приходится задерживаться, начальник – мерзота. К выходным накапливается так много дел, что ни на что больше не остается времени. Это какой-то плен».

Кстати, если долго и как следует сосредоточиваться на этих мыслях, начинается болезнь. Причем это могут быть как обычные простуды, так и заболевания, взявшиеся неведь откуда. Допустим, один мой друг так не хотел выходить на работу после отпуска, что «повредил» себе спину и пролежал еще две недели.

На нелюбимой работе, как на пачках сигарет, тоже надо писать: «Преждевременное старение», «Нелюбимая работа вызывает страдание», «Нелюбимая работа убивает», «Самоуничтожение».

Повторюсь: «невыбор» в том, что, пока вас что-то не устраивает, вы сосредоточены на отсутствии чего-то. Пока вы стонете о том, что жизнь – фуфло, вы ищете, чем бы подтвердить этот факт.

А когда вы принимаете решение измениться, вы начинаете выискивать «белые пятна» в своем положении. И постепенно их становится все больше. Фраза «Кто не хочет, ищет причины, кто хочет – возможности» как раз об этом.

Прыжок веры и работа мозга

Я уже писала о прыжке веры. Это когда вы «прыгаете» в новую жизнь, не имея никаких гарантий, но с верой в то, что все будет хорошо.

Можно сравнить прыжок веры с автоматическими дверями в супермаркете. Пока ты стоишь на месте, двери закрыты. Но стоит сделать шаг вперед, как работает датчик, и двери откроются.

Этот датчик – наш выбор. Пока тумблер в голове не переключен, вы будете видеть только закрытые двери.

Кстати, все эти механизмы очень легко объяснимы даже с точки зрения работы мозга. Наш мозг – очень практичный и «ленивый» агрегат. Его тяжело заставить что-то делать, если нет четкости. Когда появляется выбор, мозг запускает программу перефокусировки с негатива на поиск возможностей – и к нам приходит энергия. Принимая четкое решение, вы всегда авансом получаете энергию.

А вот что об этом писал Гёте.

До тех пор пока ты не принял окончательное решение, тебя будут мучить сомнения, ты будешь все время помнить о том, что есть шанс повернуть назад, и это не даст тебе работать эффективно. Но в тот момент, когда ты решишься полностью посвятить себя своему делу, Провидение оказывается на твоей стороне. Начинают происходить такие вещи, которые не могли бы случиться при иных обстоятельствах... На что бы ты ни был способен, о чем бы ты ни мечтал, начини осуществлять это. Смелость придает человеку силу и даже магическую власть. Решайся!

Чем закончилась история Светы? Она проработала два года в состоянии «невыбора» и постоянно ныла. Потом, как водится, дошла почти до ручки и поняла, что ее нынешняя жизнь бессмысленна.

Тогда она наконец стала использовать любые возможности, чтобы зацепиться за мечту. Прожектор ее внимания вывел ее на то, что она может в свободное время на работе читать материалы по обучению людей фитнесу. Через три месяца посетители магазина, в котором она работала, заметили, что она много знает, и стали просить составить план персональных тренировок и питания.

Потом руководитель Светы, видя, как ее любят клиенты, вдруг разрешил ей самой выбирать себе расписание. У нее образовалось немного свободного времени, чтобы вести своих клиентов в спортзале. Еще через полгода у клиентов появились неплохие результаты, и на это стали реагировать их друзья. Так «сарафанное радио» привело к Свете толпу людей. Она смогла уволиться с работы.

Итог: два года нытья и «невыбора». И полтора на то, чтобы изменить фокус и, цепляясь за каждую возможность, как Мюнхгаузен, вытащить себя «за волосы из болота». Никаких чудес. Просто результат принятого Светой решения, которое активировало подсветку положительных «секторов».

Советую подумать вот над таким изречением неизвестного автора: «Если вы затягиваете принятие решения, значит, вы уже приняли решение оставить все по-старому».

Немного мотивации. Информация для тех, кто не верит в себя

Меня очень зацепила история, которую Эрик Ларссен рассказал во вдохновляющей книге «Без жалости к себе».

Когда я пришел служить в Вооруженные силы, на одном из первых занятий офицер из школы военной авиации провел мелом на доске вертикальную черту.

Внизу он написал 0, затем разметил шкалу вверх и пронумеровал деления в порядке увеличения. Максимум был обозначен десяткой.

Он указал на 4 и сказал: «Вы думаете, что можете сделать столько».

Затем ткнул пальцем в 2: «Ваша мама считает, что вы способны на столько».

Он снова показал вверх, на цифру 7: «Мы, офицеры, знаем, что вы готовы на большее», – и пристально посмотрел на нас.

«Реальность же такова, – палец остановился на 10. – Вы способны на то, о чем и подумать не можете».

«Скажи мне, кто твой друг», или Окружение, которое нас делает

Есть хорошая притча про курицу и орла.

Однажды человек нашел яйцо орла и подложил его курице. Орленок вырос вместе с цыплятами и стал похож на них. Он кудахтал, как они, копался в земле в поисках червячков, хлопал крыльями и пытался взлететь. Прошло время. Однажды уже выросший вместе с курицами орел увидел в небе гордую птицу. С необычайной грациозностью она преодолевала порывы ветра, лишь изредка взмахивая большими крыльями.

Зачарованный орел спросил:

– Кто это?

– О, это орел, король всех птиц, – ответил ему сосед. – Он принадлежит небу. А мы, куры, принадлежим земле.

Так этот орел и жил как курица, и умер как курица, ибо верил в свое

куриное происхождение.

Многие из нас так и умирают среди куриц, не узнав, что они орлы, не так ли?

Качество окружения

Есть тысячи метафор, которые наглядно показывают, насколько важно окружение. Вот упражнение, которое я иногда провожу на мастер-классах. Все просто: вы составляете список 10 человек из вашего близкого окружения, напротив каждого имени обозначаете зарплату этого человека в месяц. Потом высчитываете среднее арифметическое.

Если средняя зарплата вашего окружения ниже, чем у вас, – значит, и у вас зарплата не будет расти. Окружение будет вас «сдерживать» на своем уровне. Если средняя зарплата вашего окружения выше, чем у вас, – поздравляю. Значит, окружение «вытащит» вас наверх.

Этот прием работает не только с зарплатой, можно выбрать любой критерий. Если большинство ваших друзей считает, например, нормальным факт измены супругам, то и вы не застрахованы от измены.

Все, что человек долго видит в своем окружении, он считает нормой. «Если все вокруг воруют – и я ворую, если грубят – и я грублю, если никто вокруг не имеет мечты – у меня ее тоже нет».

У меня есть три сита, через которые я «просеиваю» свое окружение.

1. Высшая цель человека. Для меня очень важно, чтобы у человека было желание улучшить этот мир. Какая-то высшая цель, которой он «горит», и идея, которую хочет привнести в мир. Подробнее о том, что такое высшая цель, читайте в одноименной книге Майкла Рэя^[57]. Очень рекомендую!

Улучшать мир можно по-разному. Например, у меня есть знакомая (назовем ее Оля), которая делает маникюр и педикюр. Работает она блестяще, но когда я узнала о ней одну вещь, то я ее еще больше зауважала. Оказывается, у тех, кто болеет диабетом, большие проблемы с тем, чтобы правильно стричь ногти на ногах. Если сделать это неправильно, то возможны заражение и гангрена. Вот что Оля мне рассказала.

Ты знаешь, я занимаюсь ногтевым дизайном уже несколько лет, и все это время я думаю о том, что мне хочется помогать таким людям. Сейчас я работаю над бизнес-планом, чтобы открыть свою клинику, в которой мы будем делать специальный маникюр и педикюр людям с такими

проблемами.

Еще один мой друг хочет создать компанию, в которой будет 10 тысяч высокотехнологичных рабочих мест. Чем не высшая цель – обеспечить 10 тысяч людей работой с хорошими условиями в продвинутой компании?

Мне кажется, люди с большой идеей как будто светятся изнутри. Не важно, какая у них цель: стать блестящей матерью или спасти амурских тигров от вымирания. Главное – чтобы человек был ею наполнен.

2. Верность своей мечте. Веселая, но заезженная фраза звучит так: «Есть мечта? Иди к ней! Не можешь идти? Ползи к ней! Не можешь ползти? Ляг и лежи по направлению к мечте!»

Я каждый день вижу, как люди, не веря в себя, отказываются от своей мечты. Только единицы способны из года в год двигаться по направлению к ней.

Ван Гог за всю жизнь продал только одну картину, да и ту всего за 50 долларов. Но он не бросил писать. Джоан Роулинг отказали 12 издательств, когда она впервые предложила им «Гарри Поттера». Уолта Диснея уволили из газеты из-за «отсутствия воображения». Бетховен проучился в училище меньше шести лет, и его преподаватель считал его бездарным. Генри Форд, прежде чем построить автомобильную империю, четыре раза объявлял себя банкротом.

Нет ни одного человека, который бы не упал раз сто, прежде чем добиться мечты. И я хочу видеть в своем окружении людей, которые даже во времена самых тяжелых испытаний не сдаются, а хотя бы лежат по направлению к мечте.

3. – «Сколько стоит встреча». Я всегда считаю, во сколько мне обходится встреча с любым человеком: сколько в нее нужно вложить временных и энергетических ресурсов и принесет ли это пользу мне и миру в целом.

Например, я пишу текст блога два часа и знаю, что только за день его гарантированно прочтут несколько тысяч человек. Те же два часа я могу потратить на встречу с некой «подружкой», которой захотелось обсудить очередного ухажера.

И тут я задаю себе вопрос: «Ладно, у меня есть два часа. Их я могу потратить на то, чтобы изменить что-то в сознании тысяч людей, или на бессмысленную встречу с [может, даже приятным, но] “бесполезным” человеком».

Угадайте, что я выберу?

Я не призываю бездумно отказываться от друзей, знакомых и близких.

Это, конечно, неразумно. Я призываю помнить, что чем мы сильнее внутренне, тем больше людей хотят «поживиться» этой силой. И вы имеете право выбирать, с кем вам общаться.

Давайте выбирать правильное окружение!

Движение к цели

Спринт или марафон? Сколько нужно времени, чтобы «пересоздать» себя

Я помню ужас, который овладел мной три года назад, когда я встала на весы. Вроде бы я никогда не была толстой, но тут цифры говорили: «Чтобы выйти из зоны ожирения в зону идеального веса, тебе нужно скинуть 35 килограммов».

Что ж, результат вполне заслуженный. Ведь на тот момент в моей жизни не было ни спорта, ни правильного питания, зато были вредные привычки.

Я решила быть объективной: «Чтобы изменить пищевые привычки, нужно несколько месяцев. Чтобы получить от них устойчивый результат и скинуть вес – год-два. А чтобы начать регулярно заниматься спортом и добиться той формы, какую я хочу, – еще пару лет».

В общем, передо мной стояла цель, которой предстояло уделить ближайшие четыре-пять лет жизни. Осознание этого пригвоздило меня к полу, и вот почему.

Современные люди помешаны на экономии времени. В тренде «быстрые решения»: «выучи суахили за 15 минут», «похудей с нами на 90 килограммов за две недели», «создай свой стартап за месяц». Некоторые социологи называют это снэк-культурой. Fast food, fast love, fast life.

Но в этом мире по-прежнему (как говорил мудрый американский предприниматель Уоррен Баффет) «невозможно получить человеческого ребенка через один месяц, даже если одновременно заставить забеременеть сразу девять женщин».

Спринт или марафон?

По типу движения к цели людей можно разделить на спринтеров и марафонцев, бегунов на короткие и длинные дистанции.

Диета – это спринт. А правильное питание на всю жизнь – марафон.

Одна удачная кампания – это спринт. А поддерживать кампанию на плаву 20 лет – марафон.

Написать одну популярную книгу – тоже спринт. Из года в год выдавать хорошие книги – марафон.

Мне кажется, главное качество, которое в современном фаст-мире атрофировалось, – это терпение. Мы готовы к спринту, но не к марафону. Именно поэтому в мире так много людей с разбитыми мечтами. Человек вроде вкалывал целых 11 месяцев, но не достиг результата.

Эрик Ларссен в книге «Без жалости к себе» пишет следующее.

Спортсмены часто вкладывают в один год слишком много амбиций. Год – это и так недостаточно долгий промежуток времени, а если у вас есть на него спортивные или карьерные планы, и вовсе пролетает в одно мгновение. На этом этапе самым важным качеством будет терпение. Терпение – это умение держаться из последних сил, чтобы в итоге стать лучшим в своем деле.

Если в течение пяти лет вы были хорошим и трудолюбивым биржевым брокером, следующие пять лет дадутся вам легче. Вы уже наладили нужные связи и получили необходимые знания. То же относится и к ученым, пишущим диссертации, и к предпринимателям, создающим компании. Многие богатые люди зарабатывают свой капитал к 50 годам. Большинство из вас пожнут плоды своего опыта лишь в последние годы своей спортивной карьеры. Способность мыслить далеко вперед и ожидать вознаграждения очень важна во всех областях жизни.

Я тоже не знаю, как достигать результатов в спринте. У меня таких чудес никогда не было, хотя, как и многим, мне, наверное, хотелось «выиграть в лотерею миллион долларов», «похудеть на 30 килограммов за один час», «появиться на обложке Forbes в 11-м классе», «создать суперимперию имени себя к 30 годам».

Сколько уйдет времени?

Точный срок на то, чтобы «пересоздать себя» или создать что-то стоящее, конечно, назвать невозможно. Но приблизительно это пять-десять лет. Готовьтесь именно к этому.

Программист, инвестор и предприниматель Джеймс Альтушер, запустивший уже несколько стартапов, в тексте для сайта TechCrunch говорит о том, что для создания новой жизни нужно пять лет.

Первый год: вы барахтаетесь, и читаете все подряд, и только начинаете что-то делать.

Второй год: вы знаете, с кем вам нужно говорить и поддерживать рабочие связи. Вы делаете что-то каждый день. Вы наконец понимаете,

как выглядит карта вашей собственной игры в «Монополию».

Третий год: вы достаточно хороши, чтобы начать зарабатывать деньги. Но пока, возможно, не настолько, чтобы зарабатывать себе на жизнь.

Четвертый год: вы хорошо себя обеспечиваете.

Пятый год: вы сколачиваете состояние.

Иногда я впадал во фрустрацию в первые четыре года. Я спрашивал себя: «Почему это до сих пор не произошло?» – бил кулаком по стене и разбивал себе руку. Это нормально, просто продолжайте идти. Или остановитесь и выберите новое поле для деятельности. Это не важно. Когда-нибудь вы умрете – и тогда измениться будет действительно сложно.

Все трагедии – из-за завышенных ожиданий. Человек хочет получить «быстрый результат» и не получает его. Он разочаровывается и все бросает. Именно поэтому важно сразу настроиться на длинную-длинную дорогу.

И снова 10 тысяч часов

Многие наверняка слышали о знаменитом исследовании профессора Андерса Эриксона, который указал на необходимость «потратить 10 тысяч часов, прежде чем стать экспертом в своей области». Правило 10 тысяч часов популяризировал журналист Малкольм Гладуэлл в своей книге «Гении и аутсайдеры».

Коллега Эриксона – профессор Джон Хейс из Университета Карнеги-Меллон – проанализировал тысячи музыкальных произведений, созданных с 1685 по 1900 год. Он задался вопросом: «Сколько времени нужно человеку с того момента, как он стал интересоваться музыкой, и до достижения мировой известности?»

Он нашел 500 произведений, которые чаще всего исполнялись симфоническими оркестрами и были признаны выдающимися. Потом Хейс изучил, как долго работали композиторы, прежде чем создать шедевр. Итог такой: 497 произведений из «топ-500» были созданы после 10 лет работы и только три – после восьми и девяти лет работы.

Что нужно знать, если вы готовитесь к марафону?

Вот несколько простых правил для марафонцев, перед тем как отправиться в путь.

1. Пересмотрите свое отношение ко времени, не ждите мгновенного результата и чудес через неделю или месяц.

2. Установите для себя поощрения за промежуточный результат. Его можно оценивать, например, раз в три месяца по собственным критериям.

3. Помните об эмоциональном цикле перемен и о том, что уровень мотивации меняется по синусоиде. Иногда мы на подъеме, иногда в яме. И так постоянно. Если мотивация пропала – это не всегда значит, что цель вам неинтересна. Возможно, у вас спад.

Когда мы в «яме», кажется, что нам никогда ничего не добиться и вообще пора все бросать. Для этих моментов нужно придумать действенные методы утешения. У меня, например, есть специальные «Красные листки на случай неуверенности в себе». Каждый месяц я сажусь и пишу разные «красные листки». На одном может быть список «Почему мне важно добиться этой цели», на другом – «Что я получу, когда у меня будет ЭТО», на третьем могут быть просто шуточные подбадривания. Например: «Да, это тяжело. Но, в конце концов, будет что вспомнить, да?»

Как говорит Дональд Трамп: «Вам же все равно нужно думать. Так почему бы сразу не думать масштабно?» Если вам все равно нужно тратить 10 лет на создание себя/компании/шедевров, почему бы сразу не замануться на что-нибудь великое?

Пусть вас тешит мысль, что соперники по ходу марафона постепенно выбывают. И ваши старания будут вознаграждены!

Эмоциональный цикл перемен, или Американские горки на пути к цели

То, о чем я сейчас расскажу, здорово облегчило мою жизнь. Допустим, у вас есть какая-то цель. Допустим, она даже «родная» – то есть вы всеми фибрами души знаете, что это *ваши*. Но, как только вы начинаете ее достигать, через несколько недель вдруг пропадает мотивация. И не просто пропадает: вдобавок вам кажется, что вы полный неудачник и никогда ничего не добьетесь.

Спокойно! Как сказала бы Елена Малышева: «Это норма!» Любые изменения в жизни (хотите вы того или нет) сопровождается эмоциональный цикл, состоящий из пяти этапов. Это может быть любая перемена: от переезда в другой город, появления новой пассии до воплощения бизнес-идеи.

Пять этапов перемен

Вот эти пять этапов, которые развиваются по синусоиде.

1. Необоснованный оптимизм.
2. Информированный пессимизм.
3. Момент отчаяния (нижняя точка синусоиды).
4. Информированный оптимизм.
5. Успех и самореализация.

Разберем эту схему на злободневном примере: «Я хочу похудеть».

1. Необоснованный оптимизм. Итак, мы полны решимости похудеть: уже накачали себе картинок и рецептов с мотивирующих сайтов, купили новые кроссовки. Нам кажется, что мы быстро достигнем своей цели и уже скоро будем махать ручкой тем, кто в нас не верил, со словами: «Выкусили, неудачники!» Мы отказываемся замечать отрицательные стороны нашего плана (например, то, что скинуть 35 килограммов за три дня невозможно). К счастью, этот этап длится совсем недолго, и на смену ему приходит...

2. Информированный пессимизм. Тут мы понимаем, что путь к цели долог и труден. Килограммы уходят очень медленно. Мы спрашиваем себя: а нужно ли нам вообще худеть? При этом у нас еще есть силы и мотивация стремиться к цели.

Мы продолжаем ездить в спортзал три раза в неделю. При этом мы уже не выкладываем, как раньше, фотографии о своей новой жизни в социальную сеть. Рекомендую не бросать движение к цели на этом этапе, потому что дальше – еще хуже (а значит, и веселее).

3. Момент отчаяния. Большинство людей сдается именно здесь, потому что в голове постоянно скачет одна мысль: «У меня ничего не получится. Пора смириться с тем, что есть». Мы стараемся убедить себя, что 18 сантиметров жира на животе – это нормально, а три дополнительных подбородка вроде бы не сильно портят селфи, если фоткать себя сверху.

Делайте, что хотите, но не сдавайтесь в момент отчаяния. «Прокачивайте» свою веру и двигайтесь дальше! Вытаскивайте себя из теплой постели. Выталкивайте себя на улицу, на встречи – куда угодно, лишь бы продолжать двигаться.

Именно про этот этап говорят так: «Не можешь даже ползти к цели – ляг и лежи по направлению к ней». Если вам удастся преодолеть его, то у вас открывается второе дыхание, которое называется...

4. Информированный оптимизм. Ура! Мы пережили момент отчаяния. У нас уже появляются первые успехи, а цена, которую платим за перемены, «снижается». Наши мысли и действия становятся более упорядоченными и привычными. Нас уже не надо выталкивать в спортзал. Мы спокойно ездим туда сами. Нам становится комфортно, и мы не собираемся останавливаться.

5. Успех и самореализация. Финальный этап. Положительные стороны усиливаются: мы уже неплохо похудели, а «цена» становится все более незначительной. Мы уже привыкли к нагрузкам, у нас выработалась привычка ездить в спортзал. Действия, которые раньше были для нас сложными и малоприятными, теперь привычны.

Еще чуть-чуть – и цель будет достигнута!

Каждый раз, когда мы завершаем цикл, мы не только радуем себя, но и повышаем самооценку. Конечно, цикл может повторяться бесконечное число раз, ведь вы каждый раз выходите на новый виток развития.

Но именно умение не сдаваться в момент отчаяния и отличает лидеров.

Кстати, в книге «Кради как художник» Остин Клеон приводит в пример схему, которая называется «Жизнь проекта» (он «украл» ее у писательницы Морин Макхью). Там жизнь проекта тоже изображена практически как синусоида, поделенная на семь этапов.

1. Это лучшая идея всех времен и народов.
2. Ладно, это труднее, чем я думал.
3. Придется попотеть.
4. Это никуда не годится и ужасно скучно.
5. Сумерки души (нижняя точка синусоиды).
6. Хорошо бы закончить, чтобы научиться чему-нибудь на будущее.
7. Дело сделано. Получилось так себе, но лучше, чем я думал.

Согласитесь, такое часто случается? И, как говорят в рекламе магазинов на диване: «Но и это еще не всё!» Есть еще один цикл, о котором надо помнить. Назовем его эмоциональным циклом мастерства.

Почему люди бросают начатое на полпути?

Недавно разговаривала с одной молоденькой девушкой, которая несколько лет занималась художественной гимнастикой. Ей прочили большое будущее, она быстро добралась до разряда кандидата в мастера спорта, а потом неожиданно для всех бросила гимнастику. Можно предположить, что наигралась, надоело, захотелось свободы. Но нет.

Я бы очень хотела попасть в олимпийскую сборную, но в последние несколько месяцев у меня ничего не получалось. Я как будто застряла. Видимо, это и есть мой полоток. Скорее всего, на большее я не способна.

Вот так она оправдывала себя.

У меня довольно много знакомых, которые стремятся к своей цели только до тех пор, пока у них получается. Как только перестает получаться или долго нет результатов, они сдаются.

Что с ними происходит? 90 % людей, которые пытаются наработать мастерство в определенном деле, сталкиваются с этапом, который называется ямой.

Выглядит это так. Допустим, вы решили научиться танцевать и пришли в школу танцев. Первые пару занятий вы справлялись плохо. Потом прошли еще несколько занятий. Вы стали быстро набирать форму, люди начали вас хвалить и говорить: «Ты так быстро вливаешься и схватываешь все на лету, молодец!» Спустя еще какое-то время вы начали танцевать для новичка уже блестяще, вас стали хвалить еще больше.

Прошло время. Вас уже перестали воспринимать как новичка. И постепенно вы начали «проваливаться в яму»: для новичка вы танцуете хорошо, но вы уже не новичок. При этом для профессионала вы танцуете еще слишком плохо. То есть вы где-то посередине. Вы себя уже ассоциируете с профи, но среди профессионалов вы пока худший.

Если при этом у вас долго нет результатов, то первое желание – бросить все. Поздравляю вас, вы в яме!

Яма бывает и в отношениях в паре (когда первая влюбленность уже прошла, а для серьезной работы над отношениями люди оказались не готовы), и в бизнесе, и при изучении любого нового дела. В яме мы оказываемся довольно часто.

Большинство людей, попадая в яму, бросают начатое и переходят к чему-то или кому-то другому. Если они не видят результата, то ищут себе новое привлекательное дело. А продолжать работать, даже когда нет видимых результатов, способны очень немногие. Этих-то людей обычно и называют лидерами.

Только умение выбираться из этой ямы может привести к тому, что мы выйдем на качественно новый уровень любимого дела/отношений/знаний. В первую очередь нужно понимать, что вы в яме, и, не переживая, продолжать движение вперед.

И всегда помнить: «Самая темная ночь перед рассветом».

Техника микрорешений: заводим полезные привычки и сдвигаем дела с мертвой точки

Представим, что до конца года остается чуть больше пары месяцев. Хорошее время, чтобы подвести (с грустью или радостью) промежуточные итоги.

Давайте вспомним, что мы обещали себе в новогоднюю ночь. Какие у нас были планы на новый год?

«...Съездить на море... Поменять машину... Постройнеть на XX кг... Начать ходить в фитнес-клуб... Вырасти на работе / поменять работу... Открыть/развивать свое дело... Стать здоровее, организованнее».

И так далее.

Не буду даже спрашивать, как успехи, потому что есть статистика: 88 % новогодних планов никогда не осуществляются.

Что не так с моими новогодними желаниями?

Когда цель большая и долгосрочная, велик шанс никогда не приступить к ней, потому что человек может просто умереть от страха и от объема работы.

В день икс я села и прикинула, что для осуществления цели мне нужно следующее.

- Понять психологические причины лишнего веса и разобраться с ними. Сюда входит проработка внутреннего состояния, негармоничных отношений с людьми, страхов перед миром, неудовлетворенности от работы и многого другого.

- Разобраться с физиологическими причинами лишнего веса. А это значит: сходить к врачу, избавиться от вредных привычек, восстановить режим дня, питьевой режим – полностью поменять пищевые привычки, изменить рацион и потребительскую корзину, начать регулярно заниматься спортом.

То есть нужно перетрясти всю жизнь. Я почувствовала себя китайцем, которому показали гору кирпичей и сказали, что из этого всего нужно построить Великую стену.

Что делать, когда впереди большие изменения?

Наверное, вы тоже испытывали ощущение бессилия перед большими

изменениями. Хочется сесть и заплакать: кажется, что работе ни конца ни края.

Моя любимая метафора для изменений – шарик для гольфа. Если в начале своей траектории он отклоняется от прямой линии всего на пару миллиметров, то к концу полета его кривизна может достигнуть нескольких метров.

Люди как мячики для гольфа. Чтобы через год измениться на 100 %, сегодня достаточно измениться всего на 1 %. Одного изменения в неделю вполне достаточно, чтобы через год получить потрясающий результат.

Кэролайн Арнольд в своей книге «Микрорешения»^[58] предлагает одноименную технику, которая позволяет не браться за все сразу, а направлять энергию на одно небольшое действие.

Когда я работала в одной компании на Уолл-стрит, во всех переговорных в изобилии предлагалась различная еда, в том числе вкуснейшие пирожные с шоколадом. Иногда я съедала два или три за день, а в каждом изделии было, наверное, 350 килокалорий. Зачастую я покидала переговорную в состоянии «пищевой комы». Тогда я решила:

Никогда больше не есть сладкое в переговорных.

Я не задалась целью вообще не есть сладкое, или никогда не перекусывать, или вообще не касаться еды в переговорных комнатах. Задача была сформулирована разумно и конкретно и касалась только отречения от сладостей в определенных помещениях.

Больше я не ем сладостей в переговорных, и благодаря такому решению я перестала медленно, но верно набирать вес. Это была большая победа. Для того чтобы похудеть, нужно придерживаться всего лишь нескольких микрорешений.

По-моему, это отличная мысль. В книге «Соль, сахар и жир»^[59] есть исследование про картофельные чипсы: если есть одну порцию чипсов каждую неделю, то за четыре года вы поправитесь на 770 граммов. А сколько таких маленьких и вредненьких привычек набирается у нас в течение жизни?

Я уже говорила выше, что надо честно планировать большие изменения минимум лет на пять. Это 280 недель. Представляете: если каждую неделю изменять по одной привычке, то через пять лет можно поменять 280 привычек. Хорошо, давайте будем реалистами: даже если за пять лет вы поменяете 50 привычек, то в любом случае уйдете далеко вперед.

Вопрос формулировок

Допустим, вы жуткий грязнуля и решили, что вам нужно учиться соблюдать порядок в доме. Вряд ли что-то изменится, если вы сформулируете цель так: «Стать чистюлей к Новому году».

На какие микрорешения можно разбить ее и внедрять?

Например, первая неделя: заправлять постель сразу после того, как проснусь.

Просто каждый день заправляйте постель после пробуждения – и ничего страшного, что в непомытых кружках в раковине уже зародилась новая жизнь и своя микровселенная. Ваша цель на неделю: только постелька.

Вторая неделя: сразу же мыть посуду после приема пищи / закидывать в посудомоечную машину. На этой неделе у вас постель + посуда.

Третья неделя: каждую субботу до обеда мыть полы.

Четвертая неделя: каждую субботу до обеда после мытья полов протирать все поверхности от пыли.

Не надо пытаться стать Суперменом и реактивно все менять за один раз. Организм и мозг не справляются с нагрузками ни физически, ни психологически и быстро идут в «отказ». Варить «кашу из топора» – вот это по-настоящему мудрое решение: сначала нужны только кастрюля и топор, а все остальное добавляется постепенно.

Кстати, диетолог Лидия Ионова в «Здоровых привычках»^[60] тоже советует не торопиться в деле стройности и внедрять правильные привычки «понедельно» – она предлагает 12-недельную систему. Причем есть и нулевая неделя, которая предполагает ничего не менять, а начать вести дневник того, что ты ешь. В общем, последовательность «действий-малюсек».

Какими должны быть микрорешения?

Вот несколько правил, как внедрять микрорешения, из одноименной книги.

Замените новогодние обещания микрорешениями. Для начала разбейте большую цель на несколько микрорешений, которые будут растянуты на 3/6/12/60 месяцев в зависимости от глобальности задуманного.

Формулируйте конкретно. Тут все понятно: что и когда вы будете делать? В котором часу? В какие дни?

Связывайте в рефлекс. Все микрорешения должны быть привязаны к определенному времени, ситуации или деятельности, чтобы создавался условный рефлекс. Например, «заправлять постель каждый день» – не такая хорошая формулировка, как «заправлять постель после того, как проснусь» (привычка + сигнал).

Корректируйте по ходу. Ничего страшного, если по ходу вам придется менять формулировки. Например, на одну неделю можно запланировать «ходить в спортзал в 19:00 три раза в неделю по понедельникам, средам и пятницам», а через неделю понять, что лучше тренироваться в восемь утра.

Не торопитесь. Минимальный срок, за который формируется привычка, – 21 день. Не пытайтесь вешать на себя сразу много. Ориентируйтесь по ситуации. Если привычки совсем мелкие, то можно внедрять их и раз в неделю, крупные – раз в 21 или 40 дней.

Как определить, куда двигаться, или придумать отличную идею. Способ мелких ставок

Наверняка вы хоть раз задавались подобными вопросами: «Я хочу внести больше творчества в жизнь, но что именно делать?»; «Я хочу писать, но о чем? Как выбрать направление?»; «Мечтаю создать совершенно новый проект, но с чего начать?»; «Я хочу рисовать, но что?»; «У меня в голове есть идея супер-пупер-новаторского проекта, но как понять, куда двигаться дальше?»

Существует два типа начинаний. В первых есть много вводных (например, «Хочу создать юридическую компанию»), и план дальнейших действий понятен. Вторые же содержат минимальное количество вводных.

Например, когда дело касается творчества, вводные могут выглядеть очень размыто: «Я хочу менять мир через тексты/музыку/картины/фильмы». О'кей, Google: а что делать дальше-то? То же происходит, если человек задумал создать новаторскую идею. Как и куда двигаться?

В общем, вопрос прост: как с самого начала начертить путь из точки А, где ты находишься сейчас, до точки В, где ты уже успешный и реализованный.

И ответ очень прост: никак.

Но это не повод сидеть сложа руки.

История Google

История появления Google напоминает мне сказку «Каша из топора». Вначале имелся только топор: Ларри Пейдж и Сергей Брин были сотрудниками Стэнфордской электронной библиотеки. Перед ними встала скромная задача: организовать библиотечный поиск в режиме онлайн. И всё. Вряд ли кто-то тогда думал, что из этого вырастет корпорация-гигант.

Они испробовали много вариантов, а потом им пришла в голову отличная идея алгоритма поиска: нужно научиться определять индекс цитирования отдельного произведения путем подсчета количества источников, которые на него ссылались.

Когда алгоритм доказал свою пригодность, Ларри и Сергей поставили вопрос более глобально: «А что если попытаться таким образом объединить всю информацию в мире?» Вот так, шаг за шагом, и появился Google, который мы знаем.

Методом «мелких ставок» пользовался и Эдисон, который провел 10 тысяч экспериментов, пока не «открыл» лампу накаливания. Его известная цитата звучит так: «Я с успехом определил 10 тысяч способов, которые никуда не годятся. Я не потерпел неудачу. Меня это не обескураживает, потому что каждая неудачная попытка, от которой я отказывался, стала еще одним шагом вперед».

Примерно так же действует Amazon. Ее основатель и CEO Джефф Безос говорит о том, что стратегия Amazon по внедрению новых идей похожа на «прогулку по темным улицам». По его словам, большинство нововведений провалилось, «но время от времени ты выходишь на темную улицу и вдруг обнаруживаешь, что она превратилась в огромный, широкий проспект».

Питер Симс в книге «Мелкие ставки»^[61] пишет о том, что великую идею нельзя выдумать, но можно открыть: «Самые успешные предприниматели и творцы не начинали с большой идеи, они находили ее в процессе работы».

Концептуалисты и экспериментаторы

Есть два типа инноваторов: концептуалисты и экспериментаторы. Первые (их мало) могут придумать классную идею с ходу, а вторые (их большинство) просто «открывают» ее в процессе.

И, кстати, «экспериментаторство» касается не только истории Google, Amazon и Эдисона. Почти все творческие люди доходили до своих произведений методом «мелких ставок». Питер Симс пишет: «Бетховен

сочинял музыку, которая звучала, как и любая другая, но только до того момента, пока он не начал экспериментировать. Дошедшие до нас рукописи Бетховена испещрены пометками, исправлениями, изменениями и росчерками до такой степени, что в некоторых местах бумага прорвалась. Творческий поиск, в процессе которого он делал сотни мелких рискованных ставок, позволил открыть новую стилистику и форму композиции музыкальных произведений».

Думаю, любой творческий человек, который достиг определенного результата, понимает, о чем речь. Например, я написала книгу по мотивам рубрики «100 способов изменить жизнь». Но сама книга «открылась» в процессе работы, а не была запланирована изначально.

Для меня все началось с очень «маленькой ставки» – полтора года назад я завела группу «ВКонтакте», куда решила скидывать все мысли, которые меня вдохновляют. Потом стала писать маленькие заметки, потом большие, потом появилась рубрика и, наконец, книга. Один клик «ВКонтакте» привел к появлению книги, которая разлетится по магазинам страны.

Когда ко мне приходит человек, который говорит: «Я хочу начать писать. Что мне делать?» – я всегда спрашиваю: «А о чем бы ты хотел сказать? Какие мысли донести и до кого? А теперь выбери любую форму и любую мысль – и пиши. Напиши поэму о стартапе, или детский роман, или стихи про радугу, детективное одностишие, эссе-размышление о космосе, заметку про женственность или мужественность или плутовской роман о курсе доллара. Напиши и отметь для себя, понравилось или нет? Случился экстаз от творчества или нет? Если нет, то пробуй новое. Если ДА, то углубляйся в это направление».

Все инноваторы-экспериментаторы работают именно так. Но готов действовать и экспериментировать, как правило, один из сотни. А все потому, что люди хотят иметь гарантии. Они желают точно знать, что у них есть идея, которая гарантированно «выстрелит», прославит их или сделает известными. И ищут годами Ту Самую Идею, от великолепия которой лопнули бы тщеславные сердца их друзей.

Но эта идея не нужна. Для начала хватит «топора». А каша сварится в процессе.

И вот несколько правил для тех, кто хочет действовать методом мелких ставок (спасибо Питеру Симсу).

- Экспериментируйте. Учитесь на практике. Чем раньше вас постигнет неудача, тем быстрее вы научитесь. Проводите эксперименты и изготавливайте прототипы, чтобы натолкнуться на новые идеи, выявить

стоящие перед вами проблемы и творчески решить их, так же как делал Бетховен в поиске новых музыкальных стилей и форм.

- Играйте. Атмосфера игры, возможность импровизировать и шутить подавляют комплексы. Это особенно важно, когда мы ждем появления новых идей и не хотим, чтобы они были загублены на корню.

- Найдите свободное время, выйдите из дома, займитесь поиском свежих идей, стараясь глубже проникнуть в суть вещей и лучше понять человеческую мотивацию и желания.

- Проникайте в суть. Используйте эту способность, чтобы выявить круг проблем и потребности прежде, чем начать их решать. Именно так поступили основатели Google, когда поняли, что использование их алгоритма поиска, разработанного для архива библиотеки, позволит решать гораздо более глобальные задачи.

- Повторяйте, улучшайте и постоянно тестируйте каждый этап по мере проникновения в суть процесса или при получении новой информации.

О каком лидерском качестве чаще всего молчат паблики про успех?

Когда говорят о том, какими качествами должен обладать человек, чтобы добиться выдающихся результатов, то чаще всего первыми вспоминаются такие слова, как «ответственность», «благодарность», «смелость», «щедрость» и так далее.

Но если бы меня спросили, о каком ключевом качестве лидеров говорят реже всего, то это было бы «умение терпеть боль».

Путь к успеху усыпан «колючками», на которые человек так или иначе постоянно наступает. И они бывают нескольких видов.

- Критика со стороны окружающих.
- Неверие близких и родных.
- Отказы и трудности.
- Ошибки и отсутствие результатов.
- Финансовые проблемы.
- Постоянные падения.
- Страхи.

Наверное, у всех есть много историй людей, когда «боль» оказывалась сильнее. Например, некий Вася решает изменить свою жизнь. Он понимает, что ему не нравится быть юристом, он хочет делать крутые сайты. Вася выбивает себе трехнедельный отпуск и с воодушевлением идет

на тренинг по веб-дизайну, потом на тренинг по продажам «Как искать клиентов», и вот уже он, поправляя свои невидимые розовые очки, готов к выходу в большой мир.

Он находит первого клиента. Опыт у Васи небольшой, поэтому и сайт выходит не особо качественный. Клиент недоволен. Вася расстроен. Две недели он ищет новых клиентов. Находит, три дня делает им макет сайта, и вдруг клиенты перестают отвечать на звонки. Вася говорит друзьям: «Веб-дизайн – не мое». И возвращается работать юристом.

Всё. «Боль» победила.

Закаленные люди

По сути, все хорошее к нам приходит через боль. Новый человек рождается в боли. Первые шаги делает, постоянно падая. Любые хорошие результаты в обучении даются с «болью».

В долгосрочной перспективе именно умение терпеть боль превращает обычного человека в лидера. Трудности закаляют характер и помогают добиваться успеха. И это не обязательно какие-то внешние проблемы, когда человек, допустим, остается на улице без денег и со своей мечтой.

Человек может стать сильнее, например, проходя «уроки» в отношениях с близкими. Несколько лет назад я работала в компании, где было несколько отделов. Руководитель нашего отдела Павел был, конечно, неплохой человек, но на него многие обижались, потому что он не умел «отстаивать» своих людей и держать команду. Если хороший специалист хотел уйти, Паша говорил: «Валяй. Иди, я тебя не держу». Когда нужно было сократить штат, увольнения начинались с нашего отдела, потому что все знали: можно ткнуть в любого человека – и Паша отдаст его на растерзание.

В какой-то момент сильно заболел отец Паши. Врачи развели руками и сказали, что отцу осталась пара месяцев. Тогда Паша стал бороться за жизнь папы, как мог. Он вытащил все моральные, волевые и финансовые резервы и продлил жизнь отцу на целый год.

После этого года в отделе все изменилось. У Павла как будто появился сильный внутренний стержень. Он стал ценить каждого человека в команде. Если кто-то собирался уйти, он пытался выяснить, чего ему не хватает и как это можно исправить. И сокращения уже не начинались с нашего отдела.

Трудности закаляют. Часто к успеху приходят те, у кого в жизни было немало проблем. А те, кто вырос в тепличных условиях, не умеют терпеть

боль и быстро «сдуваются».

Я люблю работать с людьми, которые «много повидали».

Я знаю, что они не будут «истерить», если вдруг что-то не получится.

Они не упадут в обморок, если их не поддержат близкие или родные.

Они не сбегут с криками «А-а-а-а!», если вдруг случится форс-мажор.

Для них не станет ударом, если что-то пойдет не так, и они не будут прыгать с девятого этажа, если результаты не появятся так быстро, как хотелось бы.

О боли и СВЕРХусилии

Многих выдающихся людей объединяет железная самодисциплина и умение совершать СВЕРХусилие, несмотря на «боль». Пожалуй, лучше всего это понимают те, кто профессионально занимается спортом. Выше я уже цитировала фрагмент из книги «Семь навыков высокоэффективных людей» Стивена Кови. А вот слова Арнольда Шварценеггера: «Когда я испытываю боль – я на седьмом небе. Это здорово. Многим кажется, что это мазохизм. Но они ошибаются. Я люблю боль по определенной причине. Мне не нравятся иголки, воткнутые в руку, но мне нравится та боль, которая необходима, чтобы стать чемпионом».

О страхе и его преодолении

Наверное, главный тумблер для «боли» – это страх неудачи. Но есть гениальный подход к обучению, который помогает новичкам перестать бояться ошибок. Один мой знакомый – известный сноубордист – рассказывал, благодаря чему он добился мощных результатов.

На первой тренировке, когда я еще не думал о профессиональной карьере и не умел стоять на сноуборде, ко мне подошел тренер и сказал, что первые несколько месяцев мы будем учиться не кататься, а... падать.

Тренер объяснил это так: «Самое страшное, что сковывает всех, – это боязнь падений. Падать бояться все, кроме чемпионов. Так что в ближайшее время ты должен упасть не меньше тысячи раз. Когда это произойдет, ты станешь бесстрашным. Ведь если самое страшное с тобой уже произошло, то чего теперь бояться?»

И, кстати, многие думают, что если они выбирают любимое дело, то это автоматически избавляет их от «боли». Но это не так.

История про крапиву

А как вам такой взгляд? История взята из книги «Без жалости к себе».

Вдоль хижины разрослась крапива, густые высокие заросли, я обошел их стороной. И тут появился отец. Он стоял, наклонив голову набок, тер подбородок и наблюдал за мной. Я расправил спину, подтянулся и ждал, что он скажет.

– А крапиву почему не косишь? – спросил он.

Я перевел взгляд с короткой косы на высоченную крапиву.

– Жжется больно, – ответил я.

Он взглянул на меня, криво улыбнулся и медленно покачал головой.

– Человек сам решает, когда ему больно, – сказал отец и стал очень серьезным. Он подошел к крапиве, схватился за куст голыми руками и принялся спокойно выдергивать куст за кустом и скидывать в кучу. Он не остановился, пока не выполол всю крапиву. Ничто в выражении его лица не говорило о том, как ему больно...

Так что очень часто человек сам решает, когда ему больно.

Высший смысл

Конечно, ключевой вопрос здесь – не «Как терпеть боль?», а «Зачем ее терпеть? Ради чего?».

Если за этим стоит какая-то высшая цель – например, осуществить свое истинное желание, – то, конечно, потерпеть стоит. В этом случае боль – часть роста.

Я все-таки верю, что Бог не дает испытаний, которых мы не можем вынести. Так что, как говорит мой тренер по фитнесу, «терпим, мои хорошие, терпим».

Четыре шага в борьбе с перфекционизмом

У меня есть любимый анекдот про перфекциониста (он немного пошловат, но хорош).

Приходит мужчина к врачу:

– Доктор, у меня проблема.

– Раздевайтесь, я вас осматрю.

Мужик начинает раздеваться. Снимает пиджак и аккуратно вешает на спинку стула; снимает брюки, переворачивает, складывает за край

стрелочка к стрелочке, сворачивает напополам и кладет ровно на стул; снимает галстук – складывает в клубок и прячет в карман пиджака; снимает рубашку – плечико к плечу, рукав к рукаву, полочка к полочке, сворачивает напополам и укладывает ровно на брюки; снимает носки – расправляет оба, кладет один на другой, закатывает в клубок, кладет во второй карман пиджака; так же, расправляя, снимает трусы и майку, всё складывает ровной стопкой на стуле. Встает голый по стойке «смирно». Доктор спрашивает:

- Ну, на что жалуемся?
- Посмотрите, доктор, у меня одно яичко ниже, а другое выше.
- Ну, это у всех мужчин так.
- Да, доктор, но это же НЕАККУРАТНЕНЬКО!

В этом весь смысл жизни перфекционистов: все должно быть идеально. Результат во всем должен быть лучший.

С одной стороны, перфекционизм может быть «нормальной» чертой человека, с другой – патологией. Вопрос: где золотая середина? И что с этим делать?

Для борьбы со своим внутренним перфекционистом я вывела четыре этапа.

1. Пересмотреть отношение к неудачам.
2. Сместить фокус с результата на движение к цели.
3. Изменить цели, используя формулу самооценки.
4. Точно понять, что считать успехом.

1. Пересмотреть свое отношение к неудачам

Один мой знакомый вынашивает идею стартапа уже три года. По моему, слоны столько не вынашивают своих детенышей. На вопрос его друзей: «Почему ты не начнешь делать хоть что-то?» – он отвечает: «Мне нужно найти идеальную идею, которая гарантированно выстрелит. Иначе я потерплю неудачу».

Логика проста: «Лучше я ничего не буду делать, пока не найду идеальную идею. Если я не буду ничего делать – значит, и не ошибусь».

Так можно жить годами. И это касается не только работы, правда ведь? Перфекционисты боятся ошибок.

Пожалуй, лучший аргумент в пользу того, чтобы ошибаться, высказала в своей напутственной речи перед студентами в Гарварде Джоан Роулинг, автор книг о Гарри Поттере: «Неудача означает, что несущественное надо отбросить в сторону... Я была свободной, потому что мои самые большие

страхи уже сбылись, но я продолжала жить, и у меня по-прежнему оставалась дочь, которую я обожала, старенькая печатная машинка и большая идея.

Итак, дно, на которое я опустилась, стало прочным фундаментом, на котором я заново выстроила свою жизнь... Неудача дала мне ощущение внутренней безопасности, которое никогда не возникало у меня»^[62].

Психологи доказали, что, как бы странно это ни звучало, поражения очень часто поднимают самооценку. Столкнувшись с неудачей лицом к лицу, мы вдруг понимаем, что она не такая уж и страшная. После этого мы чувствуем себя даже увереннее.

Человек становится по-настоящему свободным и уверенным только тогда, когда «все самое страшное», можно сказать, уже произошло. Один мой знакомый, очень богатый человек и владелец небольшого завода по производству пластиковой посуды, последние лет пятнадцать боялся, что потеряет свои деньги. Он жил с этим страхом и тревогой каждый день. И вот наконец этот день настал: случился пожар, и несколько цехов сгорели. Их восстановили, но неудачно. В общем, он потерял все в один момент. Спустя пару недель я встретила его на одном мероприятии. И он выглядел очень счастливым.

Я всю жизнь жил со страхом потерять свои деньги. Я не давал себе права на ошибку. Сейчас все самое худшее в плане бизнеса уже произошло. И я... чувствую себя свободным, как никогда. Мне не нужно беспокоиться о деньгах, я могу спокойно проводить время с семьей и никуда не торопиться. А моя любимая фраза сейчас: «Если боишься что-то потерять, то потеряй и не бойся».

Так что принятие неудачи – главный фактор успеха. Пора признать это, перфекционисты.

2. Сместить фокус с результата

Наверное, самая большая проблема перфекционистов в том, что они не могут расслабиться и получать удовольствие от жизни и от процесса достижения цели. Им кажется, что они будут счастливы, только когда получат свою долгожданную «конфетку». Но когда они получают ее, она тут же перестает быть желанной и им нужна новая.

И эта постоянная борьба, кажется, сильно изматывает. Тал Бен-Шахар в книге «Парадокс перфекциониста» пишет о том, что противоположность перфекциониста – оптималист. И вот чем они различаются.

Перфекционист	Оптималист
Путь как прямая линия	Путь как спираль
Страх перед неудачей	Неудача как обратная связь
Сосредоточенность на цели	Сосредоточенность на пути и цели
Мышление по принципу «всё или ничего»	Обстоятельное, усложненное мышление
Занимает оборонительную позицию	Открыт советам
Искатель ошибок	Искатель преимуществ
Строгий	Снисходительный
Консервативен, статичен	Легко приспосабливается, активен

Иллюстрация из книги «Парадокс перфекциониста»

Бен-Шахар утверждает, что одна из главных проблем перфекционистов – невозможность сосредоточиться на пути: «Оптималист в состоянии получать удовольствие от своего пути, оставаясь сосредоточенным на своей цели. Хотя его дорога к успеху не обязательно ровная и легкая – он борется, проигрывает, сомневается, периодически страдает, – его путь от начала до конца гораздо более приятен, чем у перфекциониста. Перфекционист сосредоточен исключительно на цели, и это идет ему во вред»^[63].

Наверное, лучший способ сместить фокус с результата на сам процесс – отмечать, как вы чувствуете себя после каждого дня. Мой друг Никита завел дневник успеха, в котором отмечал свои состояния на протяжении полугода. Все это время он готовил один большой проект на работе и хотел сделать его идеально.

И уже на второй месяц он увидел закономерность.

Я понял, что мое внутреннее ощущение удовлетворенности не связано только с успехом. Например, я очень надеялся получить один контракт. Однако на встрече получил отказ. Но я заметил, что я был

доволен собой: пусть встреча и провалилась, но я выложился на ней на 100 % и понял, что не имею права себя ругать.

А за несколько дней до сдачи проекта я попал в больницу с аппендицитом. Мне хотелось встать и бежать на работу сразу после того, как я пришел в себя после наркоза. Но потом я взял свой дневник и начал его читать. Я увидел, что отлично потрудился за эти полгода и сделал все, что мог. Еще я четко понял, что мне надо больше доверять естественному ходу событий, потому что я не в силах контролировать все на свете. И позволил себе расслабиться, оставшись в больнице еще на пару дней.

Кстати, проект Никиты получился в итоге очень успешным.

3. Поменять формулировку целей

Есть такая формула: **Самооценка = Успех / Стремления**. Если вы добились больше ожидаемого, то самооценка повышается. Если меньше, то падает. Например, если вы играете в боулинг и точно решили, что выбьете страйк, а вам не удастся сбить ни одну кеглю, то ваша самооценка понизится.

Но если вы не ждете ничего, а просто сосредотачиваетесь на игре и уже тут выбиваете страйк, то ваша самооценка повышается. Помните знаменитую фразу: «Новичкам везет»? А везет им потому, что они ничего не ждут и могут спокойно сосредоточиться на игре, а не на поддержании своей репутации «хорошего игрока».

По мне, идеальная постановка цели – не «выиграть марафон», а «выложиться на марафоне по максимуму». Все великие спортсмены всегда говорят о том, что побеждать им помогает не желание «победить кого-то», а стремление выложиться по максимуму, то есть победить себя.

Кстати, сексологи говорят, что перфекционизм может стать причиной сексуальной дисфункции^[64]. У мужчины настолько завышены ожидания перед половым актом, который, по его мнению, должен пройти идеально, что это может в итоге привести к эректильной дисфункции.

Так что релакс – наше всё. Бороться не с кем.

4. Точно понять, что считать успехом

Когда человек приходит к коучу и говорит: «Я хочу стать успешным», тот задает ему вопрос: «А как ты поймешь, что это произошло?»

Или человек говорит: «Я не могу сейчас запустить свой проект /

написать книгу / открыть компанию / снять фильм. Я еще не готов». (Читай: «Я недостаточно хорош, чтобы сделать что-то. Мне надо стать лучше, идеальнее».) От коуча вы услышите: «А когда ты будешь готов? Как ты поймешь, что ты готов?»

Вы, наверное, сами знаете, что откладывать свою «классную жизнь», потому что вы еще «недостаточно классный», можно до бесконечности. Психолог Натаниэль Бранден упоминал о «синдроме неудовлетворенности», когда мы не в состоянии радоваться тому, что у нас есть.

Однажды я брала интервью у создателя одного из самых известных дизайн-бюро в России. И он сказал, что из-за непримиримого перфекционизма в их бюро однажды случился небольшой финансовый кризис. После этого они разработали собственный Закон о потерях. Он звучит так: «Невозможно реализовать проект за 100 % бюджета, 100 % времени со 100 % функции при 100 % качестве. Вопрос в том, чем жертвовать с учетом этого закона. Предметом компромисса не должно стать качество. Мы считаем, что нужно зафиксировать бюджет и время, но обеспечить плавающую функциональность.

Если быть слишком непримиримыми перфекционистами, то можно так никогда и не выпустить первую версию продукта. Нужно учиться отделять развитие системы от понимания того, насколько качественно ты ее реализовываешь. Сначала должна выйти первая версия продукта, которая ограничена в функциональности. И только после этого систему можно развивать».

В итоге ребята заранее решают: «Вот эта и эта функция должны работать в первой версии продукта, и его уже можно выпускать. А по ходу доработаем все остальное».

Мне кажется, это очень разумный подход. Если бы Microsoft пыталась каждый раз выпустить идеальный Windows, то мы бы вряд ли дождались этого продукта.

Так что не нужно пытаться сделать все идеально. Достаточно выделить пару ключевых моментов, которыми вы не готовы пожертвовать, а остальное доработать уже после запуска.

Две лучшие техники во время волевых испытаний и изменений

За последние три года я похудела почти на 30 килограммов. В начале своего «остройнительного» пути мне приходилось часто подключать силу воли, потому что нужно было жестко себя ограничивать в еде.

И вот тогда мне очень сильно помогала одна техника. Я узнала о ней от людей, которые лечились от алкогольной и наркотической зависимости. Она называется «Только сегодня» и заключается вот в чем. Когда у вас в жизни появляется какое-то волевое испытание и вам хочется «сорваться», вы говорите себе, своему организму: «Хорошо, ты можешь сорваться, если тебе невыносимо. Завтра. А сегодня продержись. Только сегодня».

А на следующий день, если вам снова хочется сорваться, вы снова говорите себе: «Давай продержимся. Только сегодня. А завтра, если хочешь, сорвешься».

На таком «Только сегодня» я могла держаться неделями. Этот способ очень хорош, когда у вас есть ограниченное количество времени – например, месяц или два.

Но за эти два месяца у вас уже выработается привычка, и вы станете совершенно другим человеком. Я обожаю эту технику, потому что для меня в ней заключен высший смысл. Ведь по сути завтра не наступит никогда.

Конечно, «Только сегодня» – в некотором смысле обман. Вроде бы ты и пообещал себе конфетку, но завтра. А сегодня – крепись! Но вы будете удивлены, когда поймете, как этот компромисс помогает жить и двигаться вперед.

Кстати, это отличное доказательство того, что все самое непостоянное оказывается самым постоянным. Как, например, временная клеенка на столе, которую вы кладете и говорите себе: «Да, клеенка, конечно, дурацкая. Пусть полежит до завтра. А завтра куплю новую». И вот пошел уже третий год, как эта «временная» клеенка по-прежнему покоится на вашем столе.

Когда я только начала ходить в спортзал и заниматься с тренером, мне не хотелось давать себе громких обещаний. Каждый раз в день тренировки я говорила себе одну фразу: «Сходи только сегодня, а дальше – посмотрим». Никаких пафосных заявлений, что я продержусь год, всю жизнь или несколько месяцев.

Только сегодня. И это «сегодня» длится уже полгода.

Становление нового меня

Есть еще одна отличная техника. О ней мне рассказал мой друг Максим. С ее помощью он бросил курить. Он называет ее «Я новый».

Вы, наверное, уже раз сто слышали о том, что каждый день в голове у человека крутится 95 % вчерашних мыслей. Мы в прямом смысле заложники своего прошлого. 95 % мыслей перетекают изо дня в день. Как при таком раскладе понять, что меняемся мы и наши близкие? Естественно, очень тяжело.

А мой друг Максим придумал способ «Я уже новый». Он каждое утро задает себе вопрос: «А что я знаю о себе сегодня?» Это его своеобразный чек-лист. Он спрашивает себя, а по-прежнему ли ему нравится есть омлет по утрам? Или ехать на работу по этой дороге?

Но самое интересное случилось в тот момент, когда он – курильщик с 13-летним стажем – стал задавать себе вопрос: «А мне сегодняшнему нравится курить?»

Когда я впервые задал себе этот вопрос, меня ошарашило осознание того, что, оказывается, мне не нравится запах табачного дыма и уж тем более не нравится его вдыхать. Какое-то время привычка была сильнее меня, но каждый раз я говорил себе: «Я же не ношу сейчас те же штаны, что и 13 лет назад. Почему я должен любить делать то же, что и 13 лет назад? Сегодня я уже новый».

Через месяц он бросил курить.

Мне очень нравится эта идея. Мы каждый день меняемся, за несколько лет можем перемениться кардинально, но наши мысли заставляют нас верить, что мы те же, что и раньше, и мы продолжаем пытаться влезть в штаны 10-летней давности.

Как говорит себе Максим перед сном: «Я изменился. Я стал новым. Я стал сильнее себя вчерашнего».

Как научиться концентрироваться, или С чего начинаются настоящие изменения

Эдвард Хэлловэлл – практикующий психиатр и эксперт по СДВГ (синдром дефицита внимания и гиперактивности) в книге «Не отвлекайте меня»^[65] очень интересно связывает способность получать то, что хочешь, и умение концентрироваться.

Он говорит, что к нему обращается много людей, которые жалуются

на свою неспособность быть успешными и счастливыми. «Я рожден, чтобы быть неудачником», – говорят они. Эти люди не грешат на систему, не ищут оправданий, не ругают своих руководителей, а просто признаются: «У меня ничего не получится. Мне не хватает способности добиваться того, чего я хочу».

Хэлловэлл утверждает, что большинство людей не видят корня проблемы в том, что они просто не умеют... сосредоточиваться.

Умение концентрироваться – это фундамент любой деятельности. На чем человек концентрируется, то и получает. Если он сосредоточен на неудачах, он получает это. Если он сосредоточен на том, чтобы сделать себя сильным, он становится сильным.

По-моему, это глубочайшая мысль, которая точно подсказывает, с чего надо начинать изменения: нужно учиться управлять своим вниманием. Как обычно выглядит наш день? Мы постоянно отвлекаемся на коллег, просьбы близких, соцсети. Не мы управляем своим вниманием, а внешний мир.

А если он управляет нашим вниманием – значит, управляет нами.

Сила концентрации

Кроме того, мы недооцениваем силу концентрации на определенных вещах. На чем мы сосредоточены, то и видим вокруг. В книге «Притчи Востока. Ветка мудрости»^[66] хорошо продемонстрирован этот принцип.

Как-то старый китайский учитель сказал своему ученику:

– Пожалуйста, хорошенько осмотри эту комнату и попытайся отметить в ней все, что имеет коричневый цвет.

Молодой человек огляделся. В комнате было много коричневых предметов: деревянные рамы картин, диван, карниз для занавесок, парты, книжные переплеты и еще множество разных мелочей.

– А теперь закрой глаза и перечисли все предметы... голубого цвета, – попросил учитель.

Молодой человек растерялся:

– Но я ничего не заметил!

Тогда учитель сказал:

– Открой глаза. Посмотри только, какое здесь множество голубых вещей.

Это было правдой: голубая ваза, голубые рамки фотографий, голубой ковер, голубая рубашка старого учителя.

И учитель сказал:

– Посмотри же на все эти упущенные предметы!

Ученик ответил:

– Но это же уловка! Ведь я по вашей указке искал коричневые, а не голубые предметы.

Учитель тихо вздохнул, а потом улыбнулся:

– Именно это я и хотел тебе показать. Ты искал и находил только коричневый цвет. Так же происходит с тобой и в жизни. Ты ищешь и находишь только плохое и упускаешь хорошее.

Вы, наверное, замечали, как люди, которые во всем видят зло, находят его везде. Люди, которые концентрируются на несправедливости, во всем ощущают ее.

А вот и бытовой пример: вы захотели купить себе машину определенной марки. Выходите на улицу – и что же вы видите? Ваше внимание – луч прожектора, который автоматически цепляет из автомобильного потока машины этой марки. И вам кажется, что буквально весь город ездит на таких машинах.

Тимоти Голви – коуч и тренер по теннису, придумавший метод «внутренней игры», который позволяет повысить личную эффективность, – высказывал занятное наблюдение.

Когда он помогал людям освоить игру в теннис, он заметил интересную особенность: для успеха в игре важно правильно распорядиться своим вниманием. Например, когда тренер говорит своему подопечному: «Смотри не промажь!» – тот, скорее всего, промажет. А если тренер кричит ученику: «Отрази удар!» или «Бей точно по мячу!» – то шанс того, что удар будет точным, намного выше.

Практикуем внимательность

Однажды я проходила обучение в центре развития личности, и первые несколько недель мы только и занимались тем, что практиковали концентрацию с помощью черной точки.

Черная точка – одна из самых популярных и эффективных методик для первого шага. Она очень проста: прямо в центре листа А4 рисуется черная точка небольшого размера. Лист вешается на расстоянии вытянутой руки на стену на уровне глаз. Вы садитесь на стул напротив листа и смотрите на черную точку 15 минут (это начальное время). При этом вы:

- стараетесь не отводить взгляд;

- по возможности отключаете внутренний диалог;
- не отвлекаетесь ни на что;
- пытаетесь не умереть от скуки за это время.

На первый взгляд кажется, что это легко. Но попробуйте это сделать хотя бы один раз – и вы убедитесь, что ваше внимание колыхнется, как листок на ветру, и им может завладеть что угодно.

У меня было так: я садилась практиковаться. Когда проходило пять минут, мне казалось, что прошло уже полчаса. Когда проходило 10 минут, организм пытался отвлечь меня: то что-то начинало чесаться, то глаза закрывались, потом точка начинала прыгать по листу, а затем в голову лезли разные мысли от «А зачем я тут вообще сижу?» до «Разморозила ли я курицу?».

Конечно, это было просто невыносимо, но оно того стоило. «Черная точка» – своего рода тренажерный зал для внимания и концентрации.

Теперь, когда я сажусь за написание статей для рубрики «100 способов изменить жизнь»^[67], то от греха подальше выключаю телефон, на дверь вешаю табличку «Не беспокоить» и ухожу на несколько часов в творчество.

Кстати, я для себя недавно открыла приложение Forest для телефона. Его идея такая: после запуска приложения на экране начинает расти дерево. И так можно вырастить целый лес, если не трогать телефон. Но если человек под любым предлогом сворачивает приложение, дерево «умирает». На мне эта штука хорошо работает – жалко «убивать» дерево, пусть и виртуальное.

Еще один хороший способ сосредоточиться – это прием «Дыхание по квадрату», который описан в книге «Максимальная концентрация»^[68].

Чтобы использовать этот прием, нужно найти любой прямоугольный или квадратный предмет рядом. Пусть это будет лист бумаги, дверь или даже зеркало. Вот дальнейшие ваши действия.

- Посмотрите в левый верхний угол и сделайте вдох. Задержите дыхание на четыре секунды.
- Далее переместите взгляд в правый верхний угол и сделайте выдох.
- Теперь сделайте вдох и переведите взгляд в правый нижний угол. Задержите дыхание на четыре секунды.
- На выдохе переведите взгляд в левый нижний угол.

Повторяйте этот прием, пока не поймете, что полностью сосредоточены. Правильное глубокое дыхание – первый шаг

к спокойствию и сосредоточенности.

И напоследок цитата от Тимоти Голви: «Когда игрок понимает, что ему важнее научиться вниманию, чем хорошему удару, он перестает играть “снаружи” и вместо этого играет “внутри”. Так, вместо того что чтобы учиться вниманию для лучшей игры в теннис, он играет в теннис, чтобы улучшить внимание»^[69].

Золотые слова!

Почему все-таки стоит рискнуть: четыре причины

Итак, вы приняли решение что-то поменять в своей жизни. И это здорово. Но для полноценных действий вам не хватает легкого пинка.

Вот четыре причины, почему все-таки стоит рискнуть. Вы убедитесь, что действия – беспроектный вариант.

1. Безопасность и риск

У меня дома есть стена «Текущие проекты», на которой всегда миллион стикеров. Каждую неделю я как сумасшедшая обновляю эту стену. Но там есть только один стикер, который висит уже три года. Его я никогда не снимаю.

На нем написано: «И пришел день, когда риск задохнуться в бутоне стал ужаснее риска стать цветком».

Для меня это вечное напоминание о том, что если ничего не делать, то можно «умереть» в бутоне, так и не превратившись в цветок. Иногда изменения начинаются с того, что ты вдруг раз и навсегда осознаешь: безопасность гораздо опаснее риска.

На одном мастер-классе основатель империи Like^[70] Аяз Шабутдинов рассказал, что он сделал перед запуском своих бизнесов. Он разделил лист на две колонки. В одной написал, какой будет его жизнь, если он выберет «безопасность» (стабильная работа на «дядю» 40 лет; всегда знаешь, когда придет зарплата, а потом счастливая старость и пенсия 15 тысяч рублей). А в другой – что будет, если он выберет «риск». В худшем случае он потеряет свою машину и квартиру, которые заложил для того, чтобы получить стартовый капитал.

«Я понял, что, рискнув, могу все потерять. Но этим риском я “покупаю” надежду все изменить в своей жизни», – сказал он.

2. Сколько нам осталось при лучшем раскладе

У меня есть знакомый предприниматель, у которого на рабочем столе компьютера стоит таймер обратного отсчета. Это не описка: у него на столе стоят часы, которые считают, сколько ему осталось жить.

Сейчас ему 36 лет. По данным Росстата за 2014 год, средняя продолжительность жизни мужчин в России – 66 лет (женщин – 77 лет). Сегодня этот таймер показывал: 262 701 час. Согласитесь, не очень-то много.

Бюро трудовой статистики при World Bank подсчитало, сколько времени человек тратит на разные занятия, и выяснилось вот что. Двадцать восемь лет – треть жизни – уходит на сон, 10 лет на работу, четыре года на еду, девять лет на социальные сети, ТВ и видеоигры. Если вычесть все остальные рутинные дела, то у нас остается девять лет.

Всего-то девять лет, за которые надо успеть реализовать себя. И эти цифры были выведены из расчета, что человек живет 78 лет. Давайте начистоту: а если вы проживете меньше (не дай бог, конечно)?

Не буду вас сейчас запугивать: «А представьте, если вы проживете не 78, а 50? Что тогда? Страшно, да?» Приведу интересную аналогию. Представьте, что у вас есть банковская карта, на которой имеется какое-то количество денег. Причем вы не знаете, какая там сумма, и ее никак нельзя увеличить.

Каждый день вы подходите к банкомату и снимаете деньги. Точнее, надеетесь снять: вы не знаете, сколько там осталось и выдаст ли вам банкомат долгожданные бумажки.

Как вы, наверное, уже догадались, эта банковская карта и есть наша жизнь. И, засыпая вечером, мы не можем гарантировать, что «банкомат жизни» выдаст на следующее утро еще один шанс что-то изменить.

3. Действия и новая информация (не очень веселая история, но все же)

Знакомый бизнесмен по имени Артем в начале своей карьеры взял кредит на полмиллиона и вместе со своим братом и его женой открыл первый бизнес – автомойку. Работали-работали полгода. Работали-работали и стали жить долго и счастливо.

Хотя это же не сказка. Автомойка полностью прогорела. Точную статистику вывести сложно, но некоторые авторитетные источники утверждают, что 90 % бизнесов прогорает в первые два года.

Не совсем хеппи-энд, но бизнесмен после этого сказал: «Каждое новое действие дает тебе дополнительную информацию, как бы открывает новые

секторы. Ну и, конечно, несравнимый опыт. Например, я точно понял, какие ошибки мы допустили в бизнес-плане и изначальном планировании. Плюс я для себя решил, что если работаешь с родственниками или друзьями, то у вас должны быть четкие договоренности. А еще мы облажались с выбором места для мойки и не учли многих форс-мажоров. Да, я потратил полмиллиона на то, чтобы получить этот опыт, но я не жалею. Это стало для меня лучше, чем любой тренинг, и очень доходчиво мне объяснило многое».

Выходит, он и правда «купил» дополнительную информацию за полмиллиона. Дороговато? Может быть.

Есть одна известная байка про то, как сотрудник одной компании потерял на неудачной сделке 10 миллионов долларов. Его вызвали на ковер, и он даже взял с собой бланк увольнения. Придя к руководству, он сказал: «Если вы меня уволите, я полностью пойму вас, ведь я совершил такую ошибку». А ответ был таким: «Мы только что потратили 10 миллионов на ваше обучение и просто не имеем права увольнять столь ценного сотрудника. Идите работать!»

Можно сказать, что любые потерянные деньги – бесценный вклад в собственное обучение.

История Артема имеет продолжение. Через два года, выплатив кредит, он рискнул еще раз, учтя свои прежние ошибки. И на этот раз у него получилось.

Никто не обещает, что будет легко. Никто не обещает, что у вас получится с первого раза (скорее всего, нет, и даже не со второго).

Но то, что только действие даст вам новую информацию, – это факт.

4. Действие поднимает самооценку

Каждый раз, когда мы рискуем, но делаем что-то, мы выходим из своей зоны комфорта. А это, как ни крути, поднимает самооценку.

Каждый раз, когда мы преодолеваем страх, мы автоматически ставим себе одну галочку в графе «Поводы для гордости». Как здорово писала Барбара Шер в книге «О чем мечтать»: «Когда вы боитесь, но все равно идете вперед, вы оказываете себе огромную услугу. Вы добиваетесь успеха каждый раз, когда побеждаете страх. Ощутимого успеха. Вы переживаете восторг или решимость – так или иначе, это пьянящее чувство. Но каждый раз, когда вы подводите себя бездействием, ваша самооценка падает на несколько значений. И боевой дух вместе с ней.

Действие повышает самооценку эффективнее, чем позитивные

аффирмации. Убеждая себя, что вы хороший человек, вы не добьетесь долгосрочного эффекта. Действия “как будто” помогают лучше любых мыслей, потому что, когда вы что-то сделали, вы гордитесь собой – даже если не добились особого успеха».

Вот вам четыре веские причины, чтобы все-таки рискнуть. Вы все еще раздумываете?

Заключение

Дорогие друзья!

Это первая часть из дилогии «100 способов изменить жизнь». И я с уверенностью могу сказать: эта книга и ее продолжение – лучший подарок, который можно сделать любому человеку (да, я всерьез так считаю).

Это универсальный гид по выходу из жизненного тупика. Из него вы узнаете все о том, как реализовать себя и построить жизнь, полную смысла и счастья.

Если для вас эти слова кажутся размытыми, то скажу конкретнее: после прочтения дилогии «100 способов» вы точно поймете:

1. Чего вы по-настоящему хотите.
2. Куда вам нужно двигаться.
3. Как это лучше делать.

Из следующей книги вы узнаете:

- Как работает турнирная таблица Вселенной и на каком месте вы в ней.
- Почему люди не могут измениться (даже если очень хотят).
- Как справиться со своими «демонами».
- Какие качества делают выдающихся людей выдающимися.
- Как использовать лень в поиске своего призвания.
- Что делать, если попробовали уже все и ничего не работает.

И напоследок.

Я вложила в эту книгу всю душу. И даже больше.

Если вам покажется интересным то, что здесь написано, – пожалуйста, расскажите об этом в социальных сетях с хэштегом #100способовизменитьжизнь.

Берите любые цитаты и мысли или просто делитесь впечатлениями.

Благодарю и удачи на Пути!

Благодарности

Я хочу сказать спасибо:

– Моей семье, которая всегда поддерживала меня в желании писать, создавала комфортные условия для творчества и со снисхождением относилась к тому, что я могу встать из-за стола посреди обеда и убежать записывать пришедшие в голову мысли.

– Спасибо каждому человеку, который читал рубрику «100 способов изменить жизнь» на сайте МИФа, оставлял свои комментарии, писал личные сообщения с благодарностью во «ВКонтакте» и на Facebook. Вы подарили мне крылья и уверенность в себе!

– Всему коллективу издательства «Манн, Иванов и Фербер» за атмосферу, которая позволяет человеку раскрыть свой потенциал, и редсовету за то, что поверили в мою книгу. Спасибо ответственному редактору Наташе Хоренко и литературному редактору Оле Свитовой за то, что отнеслись ко всем этим буквам с такой же любовью, с какой я их создавала.

– И конкретное спасибо двум людям, которые, сами того не подозревая, поучаствовали в создании всего этого. Юле Баяндиной – руководителю отдела контент-маркетинга, которая предложила в мае 2015 года вести авторскую рубрику и всегда говорила мне, что я молодец.

И Ренату Шагабутдинову – ассистенту генерального директора издательства Артема Степанова, – с которым четыре месяца спустя состоялся примерно такой разговор:

– Ларис, а я читаю твою колонку на сайте, и мне нравится.

– Спасибо, Ренат. Знаешь, у меня есть мечта через несколько лет издать свою книгу.

– А почему через несколько лет, а не сейчас?

– Ну... Я пока еще не готова. Книги – это нечто святое. У меня коленки начинают трястись, когда я думаю о такой дерзости, как собственная книга.

– Зря ты откладываешь. Аудитория готова уже сейчас. Послушай, у нас редсовет через три дня. Сможешь накидать mindmap, о чем будет твоя будущая книга, а мы сами решим, готова ты или нет?

...Ну и через три дня Ренат мне сказал, что идея редсовету понравилась и у меня есть три месяца, чтобы создать то, что вы сейчас держите в руках.

Р. S. Да, это, пожалуй, всё. Ну что я за человек такой – умудрилась даже из страницы «Благодарности» сделать еще одну поучительную историю.

Список рекомендуемой литературы

- Арнольд К. Микрорешения. Проверенный путь к достижению больших целей. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
- Бен-Шахар Т. Парадокс перфекциониста. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
- Бен-Шахар Т. Что ты выберешь? Решения, от которых зависит твоя жизнь. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
- Брэдбери Р. Дзен в искусстве написания книг. М.: Эксмо, 2014.
- Вальдшмидт Д. Будь лучшей версией себя: Как обычные люди становятся выдающимися. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
- Гладуэлл М. Гении и аутсайдеры. Почему одним все, а другим ничего? М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
- Зеланд В. Трансерфинг реальности. Ступень I–V. СПб.: ИГ «Весь», 2012.
- Ионова Л. Здоровые привычки. Диета доктора Ионовой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.
- Кистлер М. Вы сможете рисовать через 30 дней. Простая пошаговая система, проверенная практикой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
- Клеон О. Кради как художник. 10 уроков творческого самовыражения. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
- Кови С. Великие мысли. Избранные цитаты о лидерстве и жизни. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
- Кови С. Семь навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности. М.: Альпина Паблишер, 2015.
- Коллинз Дж. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет... М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007.
- Кэмерон Дж. Путь художника. М.: Гаятри/Livebook, 2015.
- Лапорт Д. Живи с чувством. Как поставить цели, к которым лежит душа. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
- Ларссен Э. Б. Без жалости к себе. Раздвинь границы своих возможностей. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
- Леви М. Гениальность на заказ. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
- Макгонигал К. Сила воли. Как развить и укрепить. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.
- Маккеон Г. Эссенциализм. Путь к простоте. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
- Микалко М. Игры для разума. Тренинг креативного мышления. СПб.: Питер, 2007.

Микалко М. Рисовый штурм и еще 21 способ мыслить нестандартно. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

Миллер Дж. 5 принципов проактивного мышления. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

Мосс М. Соль, сахар и жир. Как пищевые гиганты посадили нас на иглу. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

Мьюир Э. Уверенность в себе: книга для работы над собой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

Палладино Л. Дж. Максимальная концентрация. Как сохранить эффективность в эпоху клипового мышления. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

Притчи Востока. Ветка мудрости. М.: Центрполиграф, 2015.

Рэй М. Высшая цель. Секрет, который поддерживает вас каждую минуту. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

Симс П. Мелкие ставки. Великую идею нельзя выдумать, но можно открыть. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

Талеб Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: КоЛибри; Азбука-Аттикус, 2015.

Хьюитт Л., Кэнфилд Дж., Хансен М. В. Цельная жизнь. Ключевые навыки для достижения ваших целей. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

Хэлловэлл Э. Не отвлекайте меня! Как сохранять высокую концентрацию несмотря ни на что. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

Чиксентмихайи М. Поток. Психология оптимального переживания. М.: Альпина нон-фикшн, 2015.

Шер Б. Отказываюсь выбирать! Как использовать свои интересы, увлечения и хобби, чтобы построить свою жизнь. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

Шер Б. О чем мечтать. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

Шер Б., Готтлиб Э. Мечтать не вредно. Как получить то, чего действительно хочешь. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

Cassidy J., Rimbeaux B. C. Juggling for... The Complete Craft Kit. China: Klutz.

Geirland J. Go With The Flow // Wired, 1996. September, Issue 4.09.

Polgár L. Nevelj zsenit! (Bring Up Genius!), 1989.

http://knowledgeblog2014.blogspot.ru/2015/01/blog-post_84.html

Сноски

1

TEDx – один из проектов конференции TED (Technology, Entertainment, Design – технологии, развлечения, дизайн), позволяющий желающим из разных стран, городов и сообществ по лицензии организовывать свои независимые научные конференции в стиле TED и делиться новыми идеями из разных областей. В России проводятся с 2009 года. *Прим. ред.*

2

«Фитоняшки» – милые приятные девушки, активно занимающиеся фитнесом. *Прим. ред.*

3

Издана на русском языке: *Вальдшмидт Д.* Будь лучшей версией себя: Как обычные люди становятся выдающимися. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

4

Немного информации об этом пособии доктора Я. С. Песикова (и даже ссылки на его скачивание) найти в сети несложно. *Прим. ред.*

5

СЕО (Chief Executive Officer, букв. «высший исполнительный руководитель») высшая должность в компании, аналог генерального директора.

6

Cassidy J., Rimbeaux B. C. Juggling for... The Complete Craft Kit. China: Klutz.

7

http://knowledgeblog2014.blogspot.ru/2015/01/blog-post_84.html

8

Бен-Шахар Т. Что ты выберешь? Решения, от которых зависит твоя жизнь. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

9

Лебедев Артемий Андреевич – российский дизайнер, изобретатель, блогер, бизнесмен и путешественник. Основатель, совладелец и CEO Студии Артемия Лебедева. *Прим. ред.*

10

Антикафе, или тайм-клуб, – общественное заведение, в котором плата взимается за проведенное время, а все угощения и развлечения бесплатны. *Прим. ред.*

11

Из выступления в Стэнфордском университете, 2005 год.

12

Кэмерон Дж. Путь художника. М.: Гаятри/Livebook, 2015.

13

Леви М. Гениальность на заказ. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

14

Шер Б. О чем мечтать. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

15

Быстрые свидания (speed dating) мероприятия, в рамках которых человек в поисках «второй половины» за один вечер знакомится с 20–30 разными людьми, общаясь с каждым в среднем пять минут. *Прим. ред.*

16

Один из самых знаменитых хитов группы Metallica.

17

Путь Сантьяго (путь св. Иакова) древняя дорога пилигримов, идущая через Европу к городу Сантьяго-де-Компостела. *Прим. ред.*

18

Цит. по: *Вальдимирт Д.* Будь лучшей версией себя: Как обычные люди становятся выдающимися. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. *Прим. ред.*

19

Бах Р. Иллюзии. Приключения одного мессии, который мессией быть не хотел. М.: София, 2014.

20

<http://votumseparatum.org/osnovnye-prichiny-sryva-planov/>

21

Шер Б., Готтлиб Э. Мечтать не вредно. Как получить то, чего действительно хочешь. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

22

Коллинз Дж. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет... М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007.

23

Шер Б. Отказываюсь выбирать! Как использовать свои интересы, увлечения и хобби, чтобы построить свою жизнь. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

24

Цит. по: *Брэдбери Р.* Дзен в искусстве написания книг. М.: Эксмо, 2014.

25

<http://blog.mann-ivanov-ferber.ru/2015/08/26/s-chego-nachat-esli-zhizn-zashla-v-tupik-brosaem-vyzov/>.

26

Маккеон Г. Эссенциализм. Путь к простоте. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

27

<http://blog.mann-ivanov-ferber.ru/2014/11/14/atali-ratkovski-kak-zarabatyvat-na-tvorchestve/>.

28

Сеть копировальных салонов в Уфе.

29

Зеланд В. Трансерфинг реальности. Ступень I–V. СПб.: ИГ «Весь», 2012.

30

Чиксентмихайи М. Поток. Психология оптимального переживания. М.: Альпина нон-фикшн, 2015.

31

Geirland J. Go With The Flow // Wired, 1996. September, Issue 4.09.

32

Цит. по указанному русскоязычному изданию.

33

Polgár L. Nevelj zsenit! (Bring Up Genius!), 1989.

34

Гладуэлл М. Гении и аутсайдеры. Почему одним все, а другим ничего? М.: Манн,

Иванов и Фербер, 2014.

35

Ларссен Э. Б. Без жалости к себе. Раздвинь границы своих возможностей. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

36

Вариация на тему изречения Томаса Эдисона: «Гений – это 1 % вдохновения и 99 % пота» («В гениальности 1 % таланта и 99 % труда»).
Прим. ред.

37

«А талант – это вера в себя, в свою силу...» («На дне»).

38

Идея позаимствована из книги Барбары Шер «Мечтать не вредно».

39

Клеон О. Кради как художник. 10 уроков творческого самовыражения. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

40

Цит. по: *Брэдбери Р.* Дзен в искусстве написания книг.

41

Кистлер М. Вы сможете рисовать через 30 дней. Простая пошаговая система, проверенная практикой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

42

Аффирмация – краткая вербальная формула, при многократном повторении закрепляющая нужный образ либо установку в подсознании. Служит для улучшения психоэмоционального фона, стимулирует позитивные перемены в жизни.

43

«Дикая» (Wild) американский биографический фильм в жанре драмы, снятый режиссером Жаном-Марком Валле и вышедший на экраны в 2014 году. Основан на мемуарах американской писательницы Шерил Стрэйд. *Прим. ред.*

44

Хьюитт Л., Кэнфилд Дж., Хансен М. В. Цельная жизнь. Ключевые навыки для достижения ваших целей. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

45

Макгонигал К. Сила воли. Как развить и укрепить. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.

46

Соревнование по триатлону, проводимое Всемирной корпорацией триатлона, состоит из заплыва, заезда на велосипеде и забега на марафонскую дистанцию.

47

Микалко М. Рисовый штурм и еще 21 способ мыслить нестандартно. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

48

Цит. по: *Микалко М.* Игры для разума. Тренинг креативного мышления. СПб.: Питер, 2007.

49

Цит. по: *Мьюир Э.* Уверенность в себе: книга для работы над собой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

50

Метод планирования, включающий в качестве основного компонента

выявление сильных сторон (Strengths, S), слабостей (Weaknesses, W), возможностей (Opportunities, O) и угроз (Threats, T). *Прим. ред.*

51

Талей Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. М.: КоЛибри; Азбука-Аттикус, 2015.

52

Ланорт Д. Живи с чувством. Как поставить цели, к которым лежит душа. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

53

Цит. по: *Кови С.* Великие мысли. Избранные цитаты о лидерстве и жизни. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

54

Кови С. Семь навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности. М.: Альпина Паблишер, 2015.

55

Джим Рон (1930–2009) американский оратор, бизнес-тренер, писатель, автор книг по личностному развитию и достижению успеха. *Прим. ред.*

56

Миллер Дж. Пять принципов проактивного мышления. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

57

Рэй М. Высшая цель. Секрет, который поддерживает вас каждую минуту. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

58

Арнольд К. Микрорешения. Проверенный путь к достижению больших целей. М.: Манн,

Иванов и Фербер, 2014.

59

Мосс М. Соль, сахар и жир. Как пищевые гиганты посадили нас на иглу. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

60

Ионова Л. Здоровые привычки. Диета доктора Ионовой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

61

Симс П. Мелкие ставки. Великую идею нельзя выдумать, но можно открыть. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

62

Цит. по: *Бен-Шахар Т.* Парадокс перфекциониста М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

63

Цит. по: *Бен-Шахар Т.* Парадокс перфекциониста М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

64

Об этом также говорит Тал Бен-Шахар в упомянутой выше книге.

65

Хэлловэлл Э. Не отвлекайте меня! Как сохранять высокую концентрацию несмотря ни на что. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

66

Притчи Востока. Ветка мудрости. М.: Центрполиграф, 2015.

67

<http://blog.mann-ivanov-ferber.ru/category/100-sposobov-izmenit-zhizn/>.

68

Палладино Л. Дж. Максимальная концентрация. Как сохранить эффективность в эпоху клипового мышления. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

69

Цит. по: *Палладино Л. Дж.* Максимальная концентрация.

70

Проект, выросший из сообщества «ВКонтакте», который разработан студентом из Ижевска Аязом Шабутдиновым (к концу 2015 года он планировал увеличить чистую прибыль до 1 миллиарда рублей). Шабутдинов убежден, что у него есть универсальная формула для создания и быстрого масштабирования бизнес-проектов. На данный момент он совладелец 25 компаний из самых разных сфер. *Прим. ред.*