

**Джон Эйкафф**  
**Закончи то, что начал. Как доводить дела до конца**  
*New Concept –*



Текст предоставлен правообладателем  
«Закончи то, что начал»: Эксмо; Москва; 2018  
ISBN 978-5-04-095758-3

## Аннотация

*Эта книга научит вас завершать начатое. И не важно, идет ли речь о создании блога, запуске интернет-магазина, написании серии статей, похудении или изучении иностранного языка – методики Джона Эйкаффа работают во всех случаях. Каждая из них была обкатана во время тридцатидневного онлайн-марафона. В нем приняли участие несколько тысяч человек, испытывавших проблемы с завершением начатых проектов. Подходы, показавшие наилучшие результаты, легли в основу этой книги.*

## Джон Эйкафф Закончи то, что начал

Jonatan Acuff  
FINISH

© 2017 by Jonatan Acuff

© Спирина Ю., перевод на русский язык, 2018

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

\* \* \*

### ЭТА КНИГА ПОМОЖЕТ, КОГДА:

- что-то пошло не так в успешной реализации вашего проекта (создании бизнеса, написании книги, похудении, изучении иностранного языка), и вы чувствуете, как угасает еще совсем недавно пылавший энтузиазм;
- вы понимаете, что не успеваете реализовать намеченное в полном объеме, из-за чего испытываете острое чувство вины;
- желание сделать все идеально загнало вас в хронический стресс, мешающий двигаться дальше;
- вы устали от рутины, которой хватает в любом деле, или просто чувствуете, что выдохлись;
- незаметно для себя вы придумали якобы полезное занятие, которое на самом деле просто помогает вам сбегать от своего главного проекта;
- вы придумали тысячу и одно благородное оправдание, покрывающее ваше бездействие;
- просто пришло время закончить уже к чертовой матери этот дурацкий проект.

*Посвящается моим родителям, Марку и Либби Экаффу, которые считали меня писателем задолго до того, как я им стал*

## Вступление Призрачный страх

Пять лет назад я укрощал неправильных драконов.

В то время у меня вышла книга, призывавшая читателей что-то начать. Я бросал вызов встать с дивана. Я открывал глаза на то, что ничто не мешает создать свой бизнес. Я призывал сесть на диету, или написать книгу, или начать добиваться того, о чем большинство из нас мечтало долгие годы.

Я думал, что самая большая проблема заключается в призрачном страхе неудачи, который заставляет людей откладывать свои желания на потом. Мне казалось, едва они пересекут стартовую линию, все остальное произойдет само собой. Страх был драконом, который не давал им двигаться вперед, и, только начав действовать, они могли победить его. Но я был прав лишь отчасти.

Да, хороший старт, несомненно, имеет значение. Первые шаги – волнующие и критичные, и все-таки они – не самые важные.

Знаете, что важнее? Знаете, что делает начало любого дела простым и незначительным? Финиш.

Год за годом на встречах с читателями я слышал один и тот же вопрос: «У меня никогда не было проблем что-то начать. Я брался за миллион дел, но никогда не доводил их до конца. Как это исправить?» У меня не было ответа, так как я сам задавал себе тот же вопрос.

Я редко заканчивал свои дела. Я пробежал половину марафона, написал шесть книг и довольно прилично оделся сегодня, но все это скорее исключения из моей повседневной жизни. Я прочитал до конца всего лишь 10 процентов книг из домашней библиотеки. На шестидневную программу тренировок P90X мне потребовалось около трех лет. В 23 года я получил голубой пояс по карате – это примерно на 76 поясов меньше, чем черный. В моем кабинете валяются 32 едва начатых блокнота Moleskine, а в ванной 19 тюбиков гигиенической помады, использованной наполовину. Любой финансовый консультант сошел бы с ума, если бы узнал, какая часть моего бюджета уходит на уход за губами!

Мой гараж тоже давно превратился в склад ненужных вещей. Там есть телескоп (пользовался им пять раз), удочка (три раза) и сноуборд с сезонным абонементом на местный склон (ноль раз). А разве можно забыть мопед, который я купил три года назад и на котором проехал целых 35 километров?! Я даже не получил на него номера. Я живу вне системы. Системы, в которой у всего есть логическое завершение.

Но, по крайней мере, я не одинок в своих слабостях.

Согласно исследованиям, 92 % новогодних обещаний не исполняются. Каждый раз одно и то же, в январе люди полны надежд и энтузиазма, они живут с девизом: «Новый год – новый я!»

Но из 100 человек, начавших движение к цели, лишь восемь доходят до финиша. То есть, по статистике, у вас столько же шансов поступить в Джульярдскую школу искусств в Нью-Йорке и стать балериной, сколько закончить начатое.

Мне казалось, моя проблема заключается в том, что я мало старался. Ведь именно так говорят онлайн-гуру, сияя голливудской улыбкой. «Вы должны двигаться! Вы должны пытаться! Отоспитесь в гробу!» Может быть, я просто ленивый? К тому же я знал, что у меня опасно низкий уровень выдержки. Выяснил это, когда прошел тест из книги «Твердость характера» Ангелы Дакворт. Мои результаты были настолько низкими, что я даже не попал ни в какую категорию. Там должны были быть специальные баллы для тех, кто просто закончил тест. Тогда бы я получил хоть что-то.

Я решил раньше вставать. Количество выпитых мной энергетиков могло бы убить лошадь. Я нанял коуча и стал есть больше полезных продуктов. Ничего не изменилось, кроме того, что у меня начал дергаться глаз от кофеина. Я работал до седьмого пота и пытался достичь примерно тех же высот, что и Авраам Линкольн. В результате чего и создал 30-дневный онлайн-марафон. Я назвал его «30 энергичных дней». Это был видеокурс, который помог тысячам людей достигнуть своих целей.

То, что было потом, в лучшем случае можно назвать случайностью. Да, в этом не признаются в книгах по саморазвитию. Гораздо приятнее переписать свою историю таким образом, чтобы представить себя в лучшем свете и доказать, что ты обладаешь достаточной квалификацией, чтобы помогать другим.

Те, кто добился успеха, возвращаются в прошлое и придумывают 10 способов, благодаря которым они достигли того, что имеют. А потом пишут книгу под названием «10 шагов к успеху». Но сам я и не думал рассказывать ничего подобного. Потому что был удивлен так же, как и вы. Я просто рад, что это сработало.

Весной 2016 года ко мне с деловым предложением обратился Майк Пизли, исследователь из Университета Мемфиса. Он хотел провести работу с людьми, которые прошли мой тридцатидневный марафон, и выяснить, что из моей программы сработало, а что нет. Он заканчивал диссертацию и хотел написать несколько статей на эту тему. В течение следующих месяцев Пизли протестировал более 850 человек, чтобы собрать достаточную базу данных.

Для меня это был совершенно новый опыт, так как раньше (с 2003 года) я руководствовался принципом «говори в интернете все, что хочешь, не основываясь на фактах». То, что он выяснил, повлияло не только на мое представление о том, как доводить дела до конца, но и на концепцию этой книги.

И в некотором роде на всю мою жизнь.

Майк обнаружил, что те, кто прошел курс целиком, в будущем доводили дела до конца на 27 % чаще, чем остальные. Это звучало обнадеживающе, но не удивляло – ведь если человек 30 дней подряд выполняет какую-то работу, он в любом случае становится лучше. Меня поразило, что все лежало на поверхности.

Знаете, какие упражнения помогли людям улучшить свои результаты? Те, которые избавляли их от давления и болезненного перфекционизма.

Именно из-за них люди отказывались от своих целей. Не важно, пытались ли они сбросить вес, написать пост в блог или получить повышение, – результат всегда был один и тот же. Чем меньше люди стремились к совершенству, тем большего они добивались. Оказывается, дело было не в том, чтобы начать больше и усиленнее работать.

Человек, который постоянно берется за все подряд, может стать победителем в каждом деле!

Да, мы можем доводить дела до конца. Признайтесь, сейчас вы думаете, что смысл этой книги примерно такой же, что у рекламы Red Bull. Я дам вам несколько советов, замотивирую так, что у вас будут гореть глаза, и научу добиваться все больших и больших высот! Думаете, на вас это сработает? Вы начнете больше работать и у вас сразу все начнет получаться? Больше работать = ярче жить? Скажите честно, насколько сильно вам помогли в жизни советы по продуктивности, тренинги по тайм-менеджменту или другие лайфхаки?

Не помогли и не помогут.

Если вы хотите довести дело до конца, то первое, что вам стоит сделать, так это раз и навсегда избавиться от перфекционизма. Вы должны урезать свои цели хотя бы в два раза, научиться получать удовольствие и понять, какие действия надо поставить в начало списка, а какие сразу вычеркнуть.

Это так просто, что кажется невероятным. Плюс вы привыкли, что у вас в голове всегда раздаются голоса ваших учителей, родителей и начальников: «В жизни не бывает легких путей».

Хорошо, тогда пообещайте мне, что перестанете пользоваться Google. В следующий раз, когда вам нужно будет узнать что-то, напишите письмо в национальную библиотеку. На бумаге. Оближите марку и приклейте ее на конверт. Ведь самоклеющиеся марки – изобретение для ленивых.

Именно так и поступили братья Райт, чтобы найти место для испытаний своих самолетов. Они написали в национальную метеорологическую службу США и спросили, в какой части страны лучше всего обстоит ситуация с ветром. В бюро провели исследования, собрали все данные и только потом ответили. Братья Райт изучили отчет и выбрали местечко под названием Китти Хок в Северной Каролине. Затем они написали почтальону, чтобы

узнать, что на самом деле представляет из себя этот остров. А потом ждали от него ответа.

Процесс длился целую вечность (по крайней мере, по нашим меркам – ведь сейчас у нас на все есть более легкое решение).

Спросить у местного жителя острова Мартас-Виньярд, какой самый лучший пляж, – чересчур просто. (Если что – ответ «выбирайте Ташму».)

Отключить Wi-Fi на ноутбуке, чтобы сосредоточиться на работе, – слишком легко.

Перестать держать в холодильнике мороженое на время, пока пытаешься сбросить вес, – практически жульничество!

Если вам надоело начинать и ничего не заканчивать, то я хочу кое-что показать вам. И все начинается с самого важного дня для каждой цели.

## **Глава 1**

### **День, когда что-то пошло не так**

«Хорошее начало – половина успеха».

Это одна из самых обманчивых мотивационных фраз на свете! Есть еще одна: «Иногда нужно прыгнуть в неизвестность, и лишь тогда у тебя вырастут крылья». Она была написана на картинке с изображением волка и привела меня в недоумение. Может, я чего-то не знаю относительно животного мира, но у волка никогда не вырастут крылья, независимо от того, прыгнет он в неизвестность или нет. И слава богу. Если волки когда-нибудь научатся летать, наша песенка спета.

Мы склонны придавать слишком большое значение своим начинаниям. Поэтому упускаем из виду тот самый день, из-за которого было загублено больше целей, чем из-за чего-либо другого. За 41 год своей жизни я ни разу не слышал, чтобы кто-то упоминал об этом дне.

Несмотря на все усилия, потраченные на разработку планов, несмотря на новые кроссовки, и диеты, и бизнес-планы, мы упускаем из виду день, который является самым важным для нас. Например, тот, из-за которого я запретил себе покупать черную фасоль в магазине Costco<sup>1</sup>.

Я люблю этот супермаркет, особенно дегустации, которые в нем часто проводят. Один раз они раздавали печенье Орео (самое популярное печенье в США) семи американцам, которые никогда его не пробовали. Во время разговора с продавцом я чувствовал себя неловко, так как мне приходилось притворяться, что я ничего о нем не слышал. «Как вы сказали? Шоколадное печенье с начинкой? И называется Орео? Я правильно сказал? Как необычно!»

Так вот. Причина, по которой я не могу покупать черную фасоль, в том, что Costco продает товары только оптом. Вы не можете купить одну банку, вам придется взять целую тысячу! Это слишком много, хотя как минимум один раз в год мне начинает казаться, что это как раз столько, сколько мне нужно.

Дело в том, что время от времени я решаю начать заниматься спортом. И подхожу к этому «очень серьезно». Я помню книгу Тимоти Ферриса «Тело за четыре часа» – в ней он рекомендует простой завтрак, состоящий из яиц, черной фасоли, шпината, тмина и соуса сальса. Когда моя семья видит, что я роюсь в шкафу в поисках черной фасоли, они вздыхают: «О нет, опять начинается!» Они знают, что следующие 12 дней я буду есть черную фасоль. Почему только 12? Потому что на тринадцатый я буду слишком занят, у меня будет встреча или, возможно, командировка, в которую я не возьму свою черную фасоль. И, пропустив один день, я откажусь от всего плана.

Как только я нарушил последовательность, я не могу снова к ней вернуться. Мои показатели уже не такие идеальные, поэтому зачем вообще продолжать? И, на удивление,

---

<sup>1</sup> Американский магазин мелкооптовой торговли.

это частая причина многих провалов. Если вы спросите, почему люди отказываются от своих целей, то получите очень похожие ответы.

«Я отстал и уже не мог вернуться на трассу».

«Жизнь изменилась, и все мои планы пошли под откос».

«Проект сошел с рельсов, и сейчас слишком сложно приводить его в порядок».

Слова могут быть разными, но смысл один: «когда все перестает быть идеальным, я перестаю двигаться дальше».

Вы пропускаете один день в своей диете и решаете, что затея изначально была провальной. Однажды утром вы были слишком заняты и не смогли ничего сочинить, поэтому бросаете вашу недописанную книгу на середине. Вы потеряли один-единственный чек и перестали вести бюджет в этом месяце.

Я не обвиняю вас в том, что вы поддались на уловку перфекционизма. Я сам делал это тысячу раз.

Как-то раз я решил начать бегать по утрам. В феврале я пробежал 120 километров. Затем – 113 километров в марте и 116 в апреле. Знаете, сколько я пробежал в мае? Двенадцать. Догадываетесь, какая цифра была в июне? Четыре.

Почему? Потому что, когда я выпал из своего идеального ритма, я бросил заниматься.

Это главная ложь, которую внушает нам перфекционизм: бросай все, если не можешь сделать это идеально.

В этой фразе скрыт тонкий смысл. Как будто вы заранее должны пообещать выкладываться на 100 % до конца вашей жизни, а так как это не реально, то незачем и продолжать.

Это большая проблема. Никто не хочет получать тройки и четверки, если разговор идет об их жизненной цели. Все хотят быть отличниками, особенно в чем-то важном для нас. Мы с радостью все бросим, если обнаружим ошибку или изъян в том, что делаем.

Более того, именно поэтому многие люди не берутся за новые проекты. Для них лучше не получить ничего, чем получить половину. Они считают, что совершенство – это единственный допустимый вариант. В ином случае незачем даже пытаться. Пугающая мысль «А в чем смысл?» окутывает их как туман. Ведь я не проиграю, если не буду играть.

Пока я писал эту книгу, я опросил тысячу людей онлайн: «Случалось ли, что вы даже не записывали свою идею, так как считали ее недостаточно хорошей?» Я думал, может, я единственный, чей фильтр перфекционизма настолько силен, что не дает некоторым идеям даже дойти до бумаги. Но нет: более 97 % людей делают то же самое!

Не знаю, как вам это сказать, но... ваша цель не идеальна. Мне неприятно это говорить, но вас ждет провал. Возможно, не один. Может быть, совсем скоро. Можно споткнуться прямо на старте.

Но это нормально.

Почему?

Почему я призываю вас принять свое несовершенство? Ну, например, чтобы вы поняли, что не умрете, если что-то выйдет из-под контроля. Мы думаем именно так, поэтому считаем любую неудачу сопоставимой с крушением поезда. «Я уже не смогу вернуться на рельсы, мои планы разрушены!» Поезд, который сошел с рельсов, – это серьезный несчастный случай. Чаше всего умирают люди, а на восстановление ущерба тратятся тысячи долларов и куча времени. А знаете, что произойдет, если вы, например, случайно пропустите один день тренировок? Ничего! Никто не умрет. Вам не придется потратить 400 тысяч долларов, чтобы вернуть состав на рельсы. И чтобы привести все в порядок, не нужно будет тратить четыре недели.

К тому же способность принимать свое несовершенство – ключ к тому, чтобы из людей, которые никогда не доводят ничего до конца, превратиться в победителей по жизни. Первые сдаются в тот самый день, как только что-то идет не так. «Какой смысл? – думают

они. – Полоса побед окончена. Легче сосредоточиться на ошибке. Вчера вечером я съел потрясающий ужин, поэтому сегодня можно с таким же успехом уже не ограничивать себя в еде».

«С таким же успехом» – одна из самых опасных фраз в английском языке. Или на польском, после того как мои книги неожиданно стали переводить на этот язык. Да, в Кракове я популярен! Выражение «с таким же успехом» – никогда нельзя будет употребить по отношению к чему-то хорошему. Вы никогда не скажете: «С таким же успехом можно помочь этим сиротам» или «С таким же успехом можно посадить какие-нибудь полезные растения в саду». Это как поднять белый флаг перед обстоятельствами. «Я съел одну картошку фри, теперь с таким же успехом могу съесть тысячу!» Именно это мы говорим, как только что-то идет не так, и это чревато последствиями.

Знаете, на какой день большинство слушателей моего тридцатидневного курса бросили обучение? Какие предположения? 23? 15? Не угадали.

На второй! Все верно, именно в этот день большинство людей перестали открывать письма с упражнениями, которые приходили им на e-mail. Почему именно на второй? Потому что несовершенство проявляется очень быстро. Вы сели за стол в понедельник и подумали: «Уже девять утра. А я уже ничего не успеваю. Вся неделя идет наперекосяк».

Несовершенство проявляется быстро, и как только мы его замечаем, бросаем работу. Именно поэтому день, когда что-то идет не так, – бесконечно важен.

Это переломный момент в достижении любой цели. Это день, когда вы пропустили пробежку. Или не смогли встать рано. Или решили, что не будете есть больше одного пончика со сливочным кремом.

Этот день отделяет неудачников от победителей.

Достижение целей больше похоже на поездку на картинге, чем на пересечение страны на поезде. В один день вы проедете трассу без единого препятствия. Ничто не будет стоять у вас на пути, и на долю секунды вам покажется, что эта машинка и вправду очень быстрая. На другой – с вами может произойти неприятная и, главное, совершенно непредвиденная ситуация. Или вы попадете в затор из других машин, и вам покажется, что вы движетесь назад. Это случается.

Вы не достигнете совершенства, но знаете, что важнее него?

Знаете ли вы, что прослужит вам гораздо дольше, нежели перфекционизм?  
Обыкновенное движение вперед.

Отбросьте мысль о том, что, если что-то пошло не так, значит, вы потерпели неудачу во всем остальном. Это неправда. Вы можете попробовать снова. Сегодня, завтра, на следующей неделе.

К сожалению, перфекционизм сложно истребить. Это тяжело, а порой даже опасно, так как он маскируется под положительное качество. Некоторые читатели, возможно, уже почувствовали себя некомфортно во время чтения этой главы, потому что они уверены, что противоположность перфекционизму – провал. Но это не так. Противоположность – это успех.

Представьте себе, что стоите перед двумя дверьми. На одной висит табличка «Выполнено!», и эта дверь ведет к невероятным приключениям, возможностям и открытиям. А на другой написано «Перфекционизм», и за ней только глухая кирпичная стена фрустрации, стыда и несбывшихся надежд. И знаете, что самое скверное? Когда вы возьметесь за что-то новое и в очередной раз не сможете довести дело до конца, вы будете чувствовать себя хуже прежнего.

Когда вы ставите перед собой цель, вы даете себе обещание. Вы сбросите несколько фунтов. Вы избавитесь от мусора в шкафу. Вы начнете вести блог. Вы обязательно позвоните старым друзьям. В тот момент, когда вы ставите цель, вы даете негласное обещание. И вы лжете тому, с кем проводите большую часть времени. Себе.

Если вы часто нарушаете обещания, то начинаете сомневаться в себе. В этом нет ничего удивительного. Если кто-то раз десять пообещал выпить с вами чашечку кофе, но ни разу не объявился, вы вряд ли станете впредь верить этому человеку. Если ваши родители пообещали заехать за вами после тренировки по футболу и не сделали этого, вы не станете рассчитывать на них на следующей неделе. Если босс пообещал, что повысит вас, но этого не происходит уже несколько месяцев, то вы перестанете верить его словам.

Почему же люди так часто нарушают обещания, которые дают себе под Новый год? Потому что они нарушили их в прошлом году. И в позапрошлом. И в позапозапрошлом. Если вы постоянно бросали дела, то это перестало быть одним из вариантов развития событий, это стало вашей сущностью. И это ужасно.

Почему-то люди больше помнят о незаконченных делах, чем о своих победах. Ваша неспособность отпустить их мешает вам жить. Из чувства, которое грызет вас изнутри, она превращается в нечто большее. Это ошибки в записях, выбоина в дороге, гештальт, который вы не можете закрыть. И такое происходит с каждым, кто не делает ничего, чтобы воплотить свои планы в жизнь.

Напротив, осознание того, что вы осуществили свою мечту, – самое прекрасное чувство в мире. Да, любое начинание на некоторое время приносит вам ощущение эйфории, но ничто не может сравниться с окончанием важного дела. Вы будете хранить медаль, которую получили за свой первый забег на пять километров. Вы и не вспомните, сколько времени на это потратили. Вы просто сделали это! Пересекли финишную черту, и это стоило каждого дня тренировок. Диплом, первый доллар, который принес ваш собственный бизнес, визитка, на которой написано «партнер», – масштаб ваших достижений не имеет значения. Вы просто сделали это и чувствовали себя прекрасно!

Проблема в том, что перфекционизм визуально увеличивает количество ваших ошибок и сводит к минимуму прогресс. Для перфекциониста неприемлем постепенный успех. Для него успех – сродни карточному домику. Если хоть одна карта не будет стоять идеально, то все сооружение рухнет. Маленькая ошибка ведет к катастрофе.

Перфекционизм также заставляет нас ставить слишком высокую планку. Наверное, поэтому 92 % людей нарушают свои новогодние обещания. Но порой даже лучшие стремления становятся самыми обманчивыми.

Когда мы ставим цель, мы стремимся стать лучше. Лучше выглядеть. Лучше себя чувствовать. Быть лучше. Но потом «быть лучше» превращается в «быть самым лучшим».

Нам недостаточно постепенного прогресса. Мы хотим невероятных успехов и сразу.

Кто захочет пробежать пять километров, если можно пробежать марафон? Кто захочет составлять план книги, когда вы можете написать трилогию о влюбленном космическом зомби-оборотне (название: «Полная луна, полное сердце»). Кто захочет зарабатывать 10 тысяч долларов, если вы можете заработать 100 тысяч?

Пока я искал реальные примеры и реальных людей, я проводил опрос насчет перфекционизма на Facebook. Кто-то описал его так: «Однажды я проснулся с четкой уверенностью, что смогу чего-то добиться. Первое время я чувствовал себя отлично и знал, что мне делать. Мои мечты становились масштабнее. А потом я решил добиться совершенства. Но понял, что не способен выполнить эту работу, так как не знаю, как достичь этого уровня. Все мои мечты пошли прахом, и цели были забыты. Самое интересное – все, о чем я говорил, происходило только в моей голове. Я даже не начинал действовать».

Даже если вы не склонны рассуждать таким образом, то большинство книг, призывающих «преследовать свои мечты и добиваться целей», направят ваши мысли в этом направлении.

Один из авторов мотивирующих книг призывает прокручивать в воображении «фильм, в котором вы добиваетесь совершенства в том, что просто хотите улучшить». Вот это слово –



совершенство. Вам предлагают смотреть фильм, в котором вы делаете все идеально снова и снова. В какой-то момент фильма вы начинаете даже ползать так, чтобы чувствовать себя идеальным. А после просмотра вам предложат сжать картинку до размера печенья. Когда я впервые прочитал эту инструкцию и представил свое ненастоящее идеальное печенье, я стал смеяться в голос.

«Затем положите этот маленький экранчик себе в рот, прожуйте и проглотите».

Если вы когда-нибудь задумывались, почему вам не всегда удается следовать мотивационным советам, вспомните о воображаемом печенье, которое вы должны были съесть ради достижения цели. Чем идеальнее вы пытаетесь быть, тем меньшего вы добьетесь. Я знаю, это звучит странно, но это то, что снова и снова доказывают исследования.

Я надеюсь, что вам удастся утихомирить этого вездесущего дракона, но от перфекционизма не так-то просто избавиться. Он скрыт где-то в глубинах нашего подсознания, и его нелегко оттуда изгнать. На страницах этой книги мы не раз будем возвращаться к перфекционизму как к главному злодею.

Перфекционизм будет раз за разом мешать вам достигать цели. Он будет подстерегать вас на каждом шагу, бить под дых, красть карманные деньги и наполнять сомнениями.

Откуда я это знаю? Потому что подобное не раз случалось со мной и людьми вокруг. Это нормально. К тому же теперь нам известно то, чего не знают другие: первый день далеко не самый важный.

## **Глава 2**

### **Разделите цели пополам**

На первом курсе колледжа я хотел вступить в команду по американскому футболу. Учитывая мои довольно скромные габариты (рост 167 сантиметров), все понимали, чем это кончится, но я решил биться до конца. Я решил стать кикером<sup>2</sup>. Купил мяч и подставку для него в магазине спорттоваров. Вечером проскользнул на стадион Бирмингема в Алабаме и стал отрабатывать удар.

Я когда-нибудь играл в американский футбол? Нет. Я когда-нибудь разыгрывал мяч? Нет. Я когда-нибудь забивал гол хотя бы во время своих ночных тренировок? Тоже нет.

Тогда с чего я взял, что я могу стать кикером в Первом дивизионе – высшей ступени студенческого спорта США?

Наверное, потому, что я сумасшедший.

Это была идиотская цель. Думаю, что вы не так глупы, как я, но уверен, и вам случалось переоценивать свои силы. Вначале мы все ставим себе супермасштабные цели, и легко понять почему.

Перфекционизм.

На середине пути перфекционизм становится все более многословен. В самом начале он говорит, что вы не сможете сделать все идеально, поэтому не стоит и начинать. Гораздо лучше сдать сейчас и не тратить время. Ведь вы все равно потерпите неудачу. Перфекционизм выдает целый список причин, по которым мы не должны начинать. Вы слишком стары. Вы слишком молоды. Вы слишком заняты. У вас слишком много целей, и вы не знаете, на чем сосредоточиться. У вас недостаточно денег или поддержки. Кто-то уже сделал это до вас. Кто-то умнее. А у кого-то лучше зубы.

Если вы проигнорируете эти предупреждения и все-таки возьметесь за работу, перфекционизм заговорит с вами по-другому. Теперь он станет убеждать, что вам нужно делать все на высшем уровне. Это единственный приемлемый вариант.

Идея «делать все идеально» кажется вполне логичной. Если вы собираетесь чего-то

---

<sup>2</sup> Позиция игрока в американском футболе.

добиться, разве это что-то не должно быть удивительным и грандиозным? Или грандиозно, или никак!

И вот вторая ложь перфекционизма: ваши цели должны быть больше!

Кажется, что это здорово. Ведь чем грандиознее цель, тем с большим вдохновением вы себе ее представляете. Но сегодня я попробую убедить вас в обратном. На самом деле я хочу, чтобы вы сделали свои цели в два раза меньше.

Я не предлагаю вам делать меньше. Наоборот, послушав меня, вы научитесь делать больше. Посмотрите на свою жизнь под таким углом. В самом начале, когда у нас восторгов выше крыши, мы считаем, что достижения должны быть огромными. Вот почему люди, которые за всю жизнь не пробежали и сотни метров, говорят, что собираются принять участие в марафоне. Тогда я осторожно спрашиваю их: «А вы когда-нибудь бежали хотя бы половину марафона? Или, может быть, пять километров? Или хотя бы километр? Один-единственный километр? Вы когда-нибудь получали хотя бы малюсенькую медальку за бег?»

В ответ я всегда слышу одно и то же: «Нет, мы никогда не бегали прежде». Но сейчас они почему-то настаивают именно на марафоне.

Вернемся к теме: почему же 92 % людей не добиваются своих целей? Потому что они ставят себе абсурдные и невыполнимые задачи. Ученые называют это «ошибкой планирования». Этот термин ввели психологи Даниел Канеман и Амос Тверски. Они описывали это явление как «феномен, связанный с излишним оптимизмом и недооценкой времени, требуемого для выполнения задачи».

Каждое новое исследование доказывает, что мы склонны становиться жертвами ошибочного планирования. Но мой любимый пример – это выпускники колледжа, которые пишут свои дипломы.

Психолог Роджер Бьюлер спросил своих студентов, сколько, по их мнению, им нужно времени, чтобы закончить дипломную работу (как по самым оптимистичным, так и по пессимистичным расчетам). Они предположили, что в среднем на это уйдет 34 дня. Хотя по факту им потребовалось не менее 56 дней, почти в два раза больше предполагаемого срока.

Интересно, что около половины студентов не управились даже в срок, который себе ставили в худшем случае. Даже притом, что выпускники учитывали, что все пойдет не так, они все равно ошиблись в расчетах.

Каждый раз, когда вы составляете план, вы можете столкнуться с ошибкой планирования. У меня есть друг, который решил совершить что-то глобальное, когда ему исполнилось 23. Он никогда не бегал, кроме как на беговой дорожке или во время игры в американский футбол. Он еле-еле проплывал несколько кругов в бассейне пару раз в месяц. Он не ездил на велосипеде, если только это не был велотренажер. И что же он решил тогда сделать? Конечно же, принять участие в триатлоне Ironman протяженностью 115 километров в Сан-Антонио, штат Техас.

«У меня оставалось целых восемь месяцев для подготовки, поэтому мне нужно было составить план. Я и так ходил в тренажерный зал пять раз в неделю, поэтому мне не представляло труда сосредоточиться не на тягании железа, а на беге, плавании и велосипеде, верно? Я все отлично спланировал. И больше никогда не посещал зал».

Удивительно, что его цель разрушила то, чем он занимался до ее постановки. Прежде чем у него появилась эта мечта, он и так ходил в тренажерный зал. Получается, что он не только не добился задуманного, но и бросил то, чем занимался до этого. Это показывает, насколько разрушительной может быть неверно поставленная цель. Все это идет вразрез с дерзкими мотивационными фразочками, но если вы начнете мечтать слишком уж масштабно, то обречете себя на провал.

Именно об этом говорят все исследования.

На девятый день моей тридцатидневной программы я предложил участникам сократить

свои цели вдвое, точно так же, как предлагаю это вам. Моя теория заключалась в том, что люди, особенно «вечно начинающие», как вы и я, переоценивают свои силы и то, чего они смогут добиться за определенный промежуток времени. Когда они не достигают большой цели, чувствуют себя разочарованными, в результате чего бросают дело на середине и никогда не добиваются успеха.

Например, если вы хотели сбросить десять фунтов, а сбросили только восемь, то до достижения цели вам не хватило двух фунтов. Многие из нас руководствуются пословицей: «Стремись достичь Луны. Даже если ты промахнешься – все равно окажешься среди звезд», но в жизни все работает совсем не так. Перфекционистская стратегия «все или ничего» говорит о том, что все, что хоть немного не соответствует 100 %-ному результату, – не считается. Звезды не смогут сравниться с Луной.

Конечно же, у вас есть целое море отговорок, чтобы отказаться от своей мечты. Но если бы вы уменьшили ее вдвое, то должны были бы сбросить всего пять фунтов вместо десяти. И когда сбросили бы целых восемь, то продолжили бы работу над собой, потому что это была бы ваша победа. Вы сбросите один и тот же вес, но в зависимости от заявленной цели можете почувствовать себя как неудачником, так и победителем, покоряющим новые вершины.

«Сократите цели вдвое» – это не тот девиз, который можно прочесть на плакатах в тренажерном зале. Это похоже на жульничество, но это работает.

Когда коллега прислал мне отчет по марафону «30 энергичных дней», то результат оказался таким. Тот, кто сократил свои цели, увеличил свою производительность по сравнению предыдущими показателями примерно на 63 %.

Скажу больше, 90 % из них сказали, что у них увеличилось желание достигать целей, это вдохновило их на работу и послужило мотивацией, потому что цель стала казаться реальной и близкой.

Люди, которые пошли по легкому пути, исполнили свои мечты.

Но не стоит верить мне на слово. Вот несколько историй реальных людей, которые попробовали на себе этот подход.

*В течение 30 дней я каждый день писал новый пост, примерно по 300 слов, в свой блог. Я уменьшил свой план и стал писать по 100 слов в день. И я побил рекорд. 28 дней из 30 я писал посты по 300 слов, и только два дня – по 100 слов. Цель заключалась в том, чтобы писать. И я писал!*

*Я всегда пытался сделать больше, чем мог! И очень рад, что вы заставили меня разделить мою цель пополам. Я пытался реорганизовать пространство вокруг себя как минимум четыре раза, но у меня ничего не получалось, так как это требовало больше времени, чем я располагал. Поэтому я никогда не достигал результатов, а потом вообще перестал пытаться. Но я принял участие в вашем марафоне и научился управлять своими мыслями.*

*Я сбросила шесть фунтов! Я надеялась сбросить десять, но после того, как сократила свои цели, я даже превзошла ожидаемый результат. Теперь у меня новый тридцатидневный челлендж.*

Видите, что произошло в каждом из этих случаев? Они разделили свои цели пополам, добились результатов и, что самое главное, полны решимости двигаться дальше. Вот и ответ! Большинство людей думает, что такой подход для слабаков, но более жесткие методы, которые заставляют вас ставить несоразмерные цели, упускают из виду значение выражения «шаг за шагом».

Цели – это марафон, а не спринт. Я знаю, что если смогу убедить вас добиться чего-то небольшого в одном месяце, то скорее всего в следующем вы сами захотите большего. В течение года или даже жизни этот подход всегда будет более эффективным, чем «умри, но достигни результата за месяц». Последний может привести к двум последствиям: вы не

успеете добиться цели и сдадитесь или добьетесь успеха, но будете так вымотаны, что все равно бросите дальнейшее развитие.

Нет, для меня лучшее доказательство того, что подход, основанный на пошаговом планировании, работает, – это фраза, приведенная выше: *«Теперь у меня новый тридцатидневный челлендж»*.

### **А что, если я не могу разделить цель пополам?**

Допустим, вам нужно погасить кредит в 50 тысяч долларов. Если это ваша цель, то от мысли, что нужно разделить эту сумму пополам и выплатить только 25 тысяч, вас начинает немного подташнивать. А может, и не немного.

Да, некоторые цели проблематично разделить. В таком случае нужно работать не над целью, а над временем. А именно увеличить его. Что самое худшее может с вами случиться, если вы удвоите количество времени? Да, вы заплатите немного больше, но все же рассчитаетесь с банком. Помните, мы боремся за то, чтобы довести дело до конца. Я не предлагаю такие варианты: добиться успеха на 100 % или уменьшить цель вдвое. Это не тот выбор, о котором мы говорим. Варианты следующие.

**1. Бросить все, так как цель слишком большая.**

**2. Сократить ее вдвое и добиться результата.**

Я пытаюсь убрать вас из числа тех 92 %, которые никогда не доводят дела до конца. И если это требует большего времени, вам стоит на это пойти. Эти два метода – делить цели пополам или удвоить количество времени – подходят к большинству целей.

Очевидно, что если они касаются того, чтобы принять лекарство или сделать что-то для своего здоровья, то их не стоит сокращать. Или если вы собрались ударить своего коллегу по лицу, то это не значит, что вам нужно бить ровно в два раза меньше, чем планировали. Если вы хотели принять участие в гонке и у вас есть план – старайтесь его придерживаться. План гонки не входит в эту концепцию, потому что план, который был составлен экспертом в этой области, уже не даст вам поставить перед собой чрезмерную цель.

### **Как правило разделения целей влияет на вашу работу?**

Если у вас есть задачи, которые поставил вам босс, то идея «разделить их пополам» не сработает. Глупо думать, что вы обладаете силой, способной урезать годовые планы. Согласен. Но исследования показали, что, когда дело доходит до целей, которые вы не можете контролировать, ступенчатый подход дает вам возможность определить правильные приоритеты.

Однажды я работал в компании, которая продавала один прекрасный продукт. Ей потребовалось 20 лет, чтобы достигнуть годового дохода в пять миллионов долларов. Тогда генеральный директор решил поставить новую цель: увеличить доход на пять миллионов за пять лет с помощью нового, еще не протестированного продукта. Все улыбнулись, когда она объявила о таких смелых планах в переговорке, но в комнате отдыха могли высказываться более откровенно.

Сотрудники знали, что это невозможно – план не только находился за пределами досягаемости, но и был безответственным. Чтобы его осуществить, нужно было затратить все имеющиеся ресурсы, махнув рукой на остальное. В конечном итоге план провалился. После года бездействия цель была пересмотрена, изменена, а потом полностью отвергнута.

Не так уж много вещей настолько деморализуют работников, как руководитель, который не умеет ставить правильные цели.

Если вы считаете, что нарушить обещание, данное самому себе, – прямой путь к разочарованию, то представьте, во сколько раз возрастет это чувство, если вы нарушите

обещание, данное сотне или тысяче людей.

Как же применить правило 50 % к рабочим задачам? Только с самого начала убедившись, что они соответствуют вашим возможностям. Но как это сделать? Именно этому посвящена остальная часть книги. В главе 7 основное внимание уделено именно рабочим моментам. Учитывая предыдущий опыт, вы сможете ставить правильные цели в будущем. Суть корпоративного планирования в том, что даже если вы не можете сократить ваши цели, то сможете хотя бы избежать легкомысленного и опасного оптимизма и ошибочного планирования в вашей компании.

### **Почти сейчас или никогда**

Когда вы вступаете в борьбу, вы можете придерживаться одной из двух тактик: нападения или защиты. План защиты можно выстроить, исходя из поведения вашего противника.

Но если вы атакуете, то делаете это первым.

В прошлой главе мы основывались на тактике защиты и готовились к тому, как себя вести после того, как что-то пойдет не так. Мы знали, что этот день наступит, и хотели быть к нему готовы. Но в этой главе мы рассматривали технику нападения и учились делить цели пополам.

Если вы все еще не хотите этого делать, я предлагаю вам одно простое упражнение. Спросите себя: «Что самое худшее может со мной произойти?»

Давайте на минутку представим, что вы разделили цель пополам и вместо того, чтобы вымыть весь дом, убрали только две комнаты. Год за годом вы испытываете недовольство оттого, насколько захламлен ваш дом, и идея очистить всего лишь две комнаты кажется вам не слишком удачной.

Видите, теперь перфекционизм шепчет вам: вы очень быстро с этим справитесь. Заметили, как часто он меняет тактику в зависимости от ситуации? Помните, как в самом начале он предостерегал, что у вас не хватит сил сделать даже простые вещи? А теперь он говорит: вы сделаете все идеально слишком быстро.

Иногда не нужно уменьшать свою цель, нужно просто дать себе побольше времени. Если вы годами не убирались у себя дома, то почему бы не дать себе дополнительный месяц, чтобы добиться отличного результата? Вы и так ничего не делали полгода, что изменит один лишний месяц?

Перфекционизм диктует свои условия: сейчас или никогда. Главное – он хочет донести до вас: если вы не закончите работу сейчас, то не сделаете этого никогда. Большинство планов на год являются планами на январь. Мы рассчитываем на восхитительный месяц и так сильно выматываемся за первые три недели, что на февраль нас попросту не хватает. Так перфекционизм пытается управлять вашим временем.

Так все-таки что же такого случится, если вы сократите свои цели или дадите себе еще немного времени? Мы уже знаем: может случиться самое лучшее. Вы прокачаете свои достигающие навыки на 63 %. Но разве мир перевернется, если вы сделаете чуть меньше, чем планировали, или потратите на это больше времени?

Эта идея идет вразрез с любой концепцией о постановках цели, какую вы когда-либо слышали. Я это знаю, но хочу напомнить, что сейчас мы учимся двум вещам:

- 1) заканчивать дела;
- 2) искоренять перфекционизм.

Вся эта глава направлена против перфекционизма. Уменьшение целей – это криптонит для перфекционизма.

Но так вы не только научитесь противостоять перфекционизму, но и настроитесь на успех еще до того, как начнете. Я знаю, это звучит странно, и вы не пробовали такого

раньше. Но если вы хотите добиться новых результатов, то вам нужно начать совершать другие действия.

Начните с того, чтобы разделить свои цели пополам.

### ***Руководство к действию***

**1. Вспомните цели, которых вы пытались достичь. Были ли они слишком большими? Отметьте, что произошло потом.**

**2. Запишите численный эквивалент ваших целей (очень сложно резать пополам абстрактные понятия). Вы хотите прочитать десять книг? Убрать в четырех комнатах? Сбросить 20 фунтов? Заработать пять тысяч долларов?**

**3. Решите для себя, в каких случаях вы разделите цель пополам, а в каких дадите себе больше времени.**

**4. Поделитесь своими планами с тем, кому доверяете, и спросите, не кажутся ли они слишком претенциозными?**

**5. Если вы все же не хотите уменьшать свои цели, то задайте себе вопрос: «Что же такого может произойти, если я не справлюсь?»**

## **Глава 3**

### **Решите, от чего вам следует избавиться**

«Я очень рад, что могу продемонстрировать весь спектр возможностей нашей компании прямо на вашем газоне».

Этот коммивояжер говорил что-то вроде «У вас самый ужасный газон в мире». Но я был не в обиде. Я слышал такое постоянно, пока жил в Атланте.

Издалека газон выглядел неплохо. Но стоило подойти ближе, и вам открывалась неутешительная картина. Если бы я избавился от всех сорняков, то предо мной остался бы пустой прямоугольник красной глины. Процентное соотношение сорняков к траве было десять к одному.

Он знал, что заставит нас заказать дюжину услуг со сложными химическими названиями. Возможно, он смог бы даже стать местным ботаником и обнаружить на моем газоне новый вид сорняков, который бы назвали в его честь. У меня был не газон, а целая лаборатория сорняков!

Думаю, каждый мужчина должен стесняться упоминать об этом. Не очень хорошо, что рабочие приходят к нам в дом поговорить с моей женой Дженни. Но ведь она инженер по образованию и неплохо разбирается в таких вопросах. Не то что я – обыкновенный писатель с нежными руками. Однажды я даже выбросил со скалы автомобильное колесо, так как был очень зол на штат Северная Каролина. Я не знал, что в школе бойскаутов учат не выбрасывать диски. Да, все это очень плохо, но дела с газоном обстояли еще хуже. Газон является отражением вашего мужского начала. По нему вас оценивают соседи, с которыми вы болтаете за грилем.

«Ты постелил новый дерн? Выглядит отлично, Митч. Что ты сказал? Извини, я не расслышал из-за шума бензопилы, которой я пользуюсь всякий раз, когда мне нужно экспромтом заготовить новых дров. На самом деле я не имел в виду “экспромтом”. Это довольно странное слово для меня».

Но мне все равно, как выглядит мой газон. Даже если бы он сгорел, я бы не сильно расстроился.

Почему?

Потому что на тот момент у меня было двое маленьких детей.

Дети – это кризис. Очаровательный, но все-таки кризис. Никто не говорит об этом вслух, потому как обществу необходимо, чтобы у каждого были дети. Наличие детей обеспечивает демографический прирост. Но тебе плевать. Твоя цель – как-нибудь

продержаться до вечера, чтобы пораньше уснуть. И потом все по новой. «Папочка, солнце еще не зашло, я слышу, как на площадке играют другие дети». – «Мне все равно, время ложиться спать».

Не факт, что со старшими детьми будет легче. Моя одиннадцатилетняя дочь сказала однажды, что, когда я умру, она будет жить на мой посмертный фонд. «Ты имеешь в виду мою страховку жизни?» – переспросил я. «Да, а разве это не одно и то же?» – ответила она. Но по крайней мере с учеником начальной школы вы можете вести осмысленные беседы.

Малыши никогда не устают. Ваш ребенок когда-нибудь засовывал руку в духовку? Нет? Что – только мой? Все ясно.

Газон – это самое меньшее, что волнует вас на данный момент. У кого есть время выяснять, чем сорт травы бермуда отличается от феску? Вы в полной боевой готовности и бегаєте из дома в магазин, потому что куриные стрипсы, которые вы купили сегодня, оказались не той формы. Они были правильной формы вчера. Да, я знаю, что у них всегда одна и та же форма, но сегодня продолговатые кусочки вызывают панику. Вы ненавидите родителей, чьи дети хорошо едят. А сами засовываете руку по локоть в пакет с куриными стрипсами в поисках волшебного кусочка правильной формы, который положит конец этому безумию.

Так что трава не имеет никакого значения. Это случится позже. Тогда, когда дети вырастут и у вас появится время и на газон, и на чистые брюки, которые не запачканы фломастерами или соусом. Но сейчас вы выбираете то, что действительно важно в данный момент.

Единственный способ достичь цели – вложить в нее свой самый ценный ресурс: время.

Но нельзя просто так взять и потратить три часа на что-то важное. Эти три часа придется откуда-то взять. Чтобы преуспеть в одном деле, придется уступить в другом.

Третий лживый лозунг перфекционизма: «Я могу успеть все». Но я вынужден буду доказать вам обратное.

Вы и так где-то в глубине души знаете об этом. И все-таки какая-то часть вас, которая подвержена чувству вины, думает, что вы всего в паре шагов от того, чтобы успеть все и сразу. Вот почему те, кто все время что-то начинает, постоянно читают книги по тайм-менеджменту. А вдруг, если мы иначе распределим свои дела, например будем слушать аудиокнигу, использовать зубную нить и бежать по беговой дорожке, то сможем все успеть? Сегодня я здесь, чтобы сказать вам: вы не сможете сделать все. Забудьте об этом. Вы не закончите и половины намеченных дел.

Можете, конечно, жить как раньше. Но попробуйте остановиться на минутку и подумать. Сейчас у вас только два пути.

**1. Сделать все невозможное и все равно потерпеть неудачу.**

**2. Решить, от чего можно избавиться, и добиться цели, которая сейчас имеет значение.**

В этой главе мы научимся выбирать второй вариант. Несмотря на то что перфекционизм настаивает на первом.

Сначала вы будете чувствовать себя некомфортно. Сосед, который курит на улице, потому что его жена не позволяет ему курить дома, с осуждением посмотрит на ваш газон и покачает головой.

Или другой пример. Если у вас есть дети, но нет домработницы, ваша чистая одежда будет висеть не на вешалке, а лежать горой на стуле, в то время, пока вы работаете над достижением цели. Дети начнут таскать из нее носки и выглядеть как беспризорики.

Но это нормально. В такие моменты вы должны научиться делать выбор. Вы можете выбрать позор или выигрышную тактику.

## Скажите «нет» чувству стыда

Больше чем уверен, что в большинстве случаев вы собирались сделать невозможное, а потом корили себя, что не справились.

«Я должен был вынести это. Да, я поставил себе несколько дополнительных целей. Да, вписал парочку новых ежедневных дел в и без того плотное расписание, но я должен был с этим справиться. Да, я переехал в Атланту, чтобы ухаживать за больным отчимом, но я должен был вести себя так, будто ничего не изменилось».

Когда кто-то пытается сделать невозможное, он испытывает гордость за себя. «Только посмотрите, я без усталости работаю и делаю это все лучше и лучше. Ведь я знаю, что могу добиться всего!» А еще можно поделиться своими успехами в Instagram. Это успех! Это действие!

Такие привычки преследуют нас со старшей школы. Вы могли кое-как написать десятистраничное эссе о Гражданской войне за одну ночь. И до сих пор считаете, что подобная тактика сработает и во взрослой жизни. Но выполнить за это время квартальный план продаж или сбросить 20 фунтов – гораздо сложнее.

Съесть за одну ночь недельную порцию капусты, только чтобы наверстать упущенные дни диеты, – плохой план.

Такое случается с каждым. Вы опаздываете на самолет, и расписание летит к черту. Вы начали тренировки по футболу слишком поздно и проиграли. Встреча длилась чересчур долго, и это внесло изменения в оставшуюся часть дня. Семейство сурков переселилось на ваш задний двор, потому что высота травы на нем идеальна, чтобы скрываться от местных ястребов.

Что-то идет не так, и мы испытываем чувство стыда.

Мы не можем расслабиться и пустить все на самотек. Напротив, большинство людей не выдерживают напряжения и сдаются в тот же момент. Они не думают, что, возможно, просто взяли на себя больше, чем нужно. Нет, они отказываются от самой цели. Неприятно слышать, но такие последствия ожидают всех, кто хочет успеть все. Вы не сможете сразу добиться и основной цели, и дополнительной. Представьте, что жонглируете несколькими шарами. Все идет хорошо, но если вы собьетесь, то уроните не один, а все шарики. Точно так же, как тот неудавшийся спортсмен из прошлой главы, который собирался бежать марафон.

Получается, если вы не справляетесь со всем одновременно, то чувствуете себя опозоренным и выходите из игры. Но можно поступить иначе и выбрать другую стратегию. Составить план действий, а все ненужное из него – вычеркнуть.

Определяя приоритеты, вы избавляетесь от стыда. Теперь вы не сосредоточены на вещах, в которых некомпетентны. Вместо того чтобы прийти в замешательство, что уронили шары, которыми жонглировали, вы просто скажете: «О, я специально отложу парочку лишних, прежде чем начну. Спасибо, что напомнили!»

Вот почему Шонда Раймс, создатель таких сериалов, как «Анатомия страсти» и «Скандал», никогда не волнуется, если чего-то не успевает. Как-то американский журнал *Fast Company* спросил ее, как она реагирует, если понимает, что что-то упускает. «Я знаю, что делаю все, что сейчас от меня зависит», – ответила Шонда. Когда она находится в эпицентре событий, все остальное уходит на второй план.

Шонда может противостоять чувству стыда, просто потому, что выбрала верную стратегию. Она решила, от чего готова избавиться, и теперь перфекционизм не мучает ее каждый раз, когда она пропускает тренировку.

## Нет ничего плохого в том, чтобы быть плохим

Большинство книг, как эта, поощряют желание достигнуть как можно большего.



А способность определять, на что стоит, а на что не стоит тратить силы, отбрасывают на второй план. Но, добавляя новые пункты в свое и без того плотное расписание, вы не станете счастливее. Скорее всего просто начнете еще больше нервничать. Если вы хотите научиться избегать чувства стыда, вам нужно заранее определить для себя, в какой сфере вы разрешаете себе быть плохим.

В своей книге «Успеть за 120 минут» Джош Дэвис, ведущий профессор в Институте нейрوليadershipа, в шутку назвал эту тактику «стратегической слабостью».

Стратегическая слабость – это осознанное решение, что вам наплевать на ваш газон.

Вы признаетесь самому себе, что у вас нет сил на все, и на некоторое время сознательно отбрасываете некоторые дела в сторону.

Когда я всерьез начал работать над достижением своих целей, я перестал делать четыре вещи.

### **1. Смотреть телевизор**

Я не смотрел сериалы «Во все тяжкие», «Очень странные дела» и «Ходячие мертвецы». И расскажу вам почему. Например, в сериале «Во все тяжкие» 62 эпизода. Каждый из них идет 42 минуты. В сумме получается – 2604 минуты, или 43 часа. Допустим, у вас есть 30 свободных минут в день, которые вы бы могли уделять тому, в чем вы хотите добиться успеха. Но вместо этого вы тратите их на просмотр шоу. И это продолжается 86 дней! Почти три месяца!

Недавно мой друг сказал, что пересмотрел весь прошлый сезон перед выходом нового. В каждом сезоне было по 40 серий. Не подумайте, я не против телевизора и даже люблю сериал «Это мы», потому что иногда мне хочется стать сентиментальным и поплакать вместе с героями. Но если я хочу добиться чего-нибудь значимого, мне придется выбирать. Поэтому, когда на вечеринках люди начинают обсуждать очередную серию нового сериала, я могу сказать что-то только насчет «Сайнфелда», который закончился в 1998-м. Неудивительно, что окружающие смотрят на меня как на полного придурка. Но что в этом плохого? Я должен бросить все и следить за судьбой вымышленных персонажей, вместо того чтобы заниматься собственной жизнью? Говорю вам, я решил для себя, что буду игнорировать подобные вещи. Мне все равно. Я пожертвовал телевизором ради чего-то большего.

### **2. Сидеть в «Снэпчате»**

Возможно, когда выйдет эта книга, я стану звездой «Снэпчата» и буду снимать видео, где я в образе милой собачки с серыми ушками ем пасту. Но если честно, очень в этом сомневаюсь. У меня есть друзья, которые пытаются заставить меня создать аккаунт, но, когда я спрашиваю их зачем, они отвечают только: «Потому что все так делают». Наверное, по этой же логике группа Nickelback продала 50 миллионов копий своих альбомов. Те, кто выкладывает по 20 фото в день, пытаются доказать другим, что они чего-то стоят и обладают острым умом и широким кругозором. Однако они обманывают самих себя. Социальные сети не бесплатны – хотя дело здесь вовсе не в деньгах. За них приходится платить своим временем. Поэтому смело избавляйтесь от «Снэпчата»

### **3. Пользоваться электронной почтой**

Примерно год назад я понял, что единственная причина, по которой я все время проверяю электронную почту, это желание почувствовать собственную значимость. Мне казалось, что в почтовом ящике горы срочных писем, хотя это было не так. Теперь я проверяю почту несколько раз в неделю, а остальным занимается мой ассистент. Считаете, что людям больше понравилось бы, если бы я сразу же отвечал на их письма? Возможно, но

я отказался от этого ради того, чтобы больше времени тратить на свой бизнес и литературную деятельность.

#### **4. Косить газон**

Раз уж мы начали с газона, то давайте им и закончим. Я знаю, что многие получают удовольствие от того, что косят траву. Если ваша работа состоит в том, чтобы весь день перетаскивать туда-сюда пиксели на экране, то вам, несомненно, будет приятно сделать что-то своими руками. Вам, но не мне. Как только я нанял человека, который два раза в месяц приходит и приводит в порядок мой задний дворик, я не делаю на газоне ничего, кроме как танцую на нем брейк-данс. (Что? Вы делаете это в гараже? Отлично!) Я лучше потрачу четыре часа на что-то другое. Поэтому я перестал беспокоиться о своем газоне.

Стратегическая слабость для меня – принять эти четыре вещи как факт. Изменятся ли они когда-нибудь? Может быть. Возможно, в будущем я буду постоянно зависеть в «Снэпчате». Но сейчас я предпочитаю сосредоточиться на том, что действительно важно. Даже если ради этого придется чем-то пожертвовать.

В некоторых случаях вам все же придется считаться с системой. Например, большинство людей, включая меня, не могут полностью отказаться от электронной почты. Она является самым популярным способом делового общения между людьми, и нельзя недооценивать ее важность.

Поэтому если вы собрались игнорировать большинство писем, то нужно делать это осмысленно. Некоторое время я следил за своей почтой и пришел к следующему выводу. Только 10 % писем имеют какую-то ценность. Я обнаружил, что за последнюю неделю мне пришло всего лишь несколько сообщений, которые требовали срочного ответа. И все же мой большой палец автоматически тянулся к приложению и нажимал на него, когда я даже не думал об этом. Это помогло мне осознать, что я не могу полностью игнорировать красный значок оповещения рядом с электронной почтой на телефоне. Поэтому мне пришлось переместить его на третью страницу смартфона и даже спрятать в отдельную папку.

Важная деталь: вам не нужно навсегда избавляться от своих привычек. Когда я писал свою первую книгу, моя жена указала на то, что у меня есть только одно свободное двухчасовое окно в понедельник вечером. Она сказала: «Я буду спускаться с детьми вниз, чтобы ты мог работать эти два часа». Целых 12 недель я не видел своих детей по понедельникам, пока корпел над книгой. Как отцу это давалось мне не легко, но я знал: это временная мера, и результатом станет моя книга.

Думаете, я предлагаю вам плюнуть на семью? Да, именно это я и делаю, ведь я – настоящий монстр! Конечно нет, просто привожу пример из реальной жизни: вот от чего мне пришлось на некоторое время отказаться, чтобы добиться желаемого результата.

А от чего нужно отказаться вам? Конечно же, это зависит от того, чего вы хотите добиться. Но есть несколько универсальных вещей, от которых можно избавиться. Думайте о них как о светофорах. Некоторые дела – зеленый сигнал, они разрешают вам двигаться вперед к вашей цели. Приготовление обедов на целую неделю может занять некоторое время, зато поможет питаться здоровой едой. Другие – как красный свет. Они мешают двигаться и заставляют откладывать дела. Пойти развлечься вечером с друзьями – здорово, зато вы съедите кучу вредных тако. Это тот красный свет, который станет препятствием на пути к потере веса. Потратьте несколько минут и решите, на что выделите себе время. Это гораздо проще, чем вы думаете. Посыпав стружкой из древесной коры дорожку во дворе, вы сделаете ваш дом еще красивее, но если ваша цель в том, чтобы поскорее выплатить кредит, то это мало чем сможет вам помочь. Обещаю, вы будете удивлены, как легко привычные действия делятся на зеленый и красный свет.

Если вы никак не можете решить, от чего вам стоит избавиться, я предложу вам отличный вариант: социальные сети.

Я знаю, вы уверены, что если не запостите фото в Instagram, то люди обязательно обратят на это внимание. Спешу вас заверить: не обратят.

Однажды я десять дней ничего не писал в Twitter, и ни один из моих 290 тысяч подписчиков этого не заметил.

Именно поэтому некоторые специально отключают свой аккаунт на Facebook на последнюю неделю своих больших проектов. Им больше не нужно отвлекаться на бесконечные оповещения. Это временная мера, но в данный момент работа значит для них гораздо больше.

Вы скажете, что не пользоваться соцсетями – что-то из области фантастики. Но я вам напомню, что вы жили без них целый год. Это было в 1997-м.

## **Просто скажите нет**

Первое – нужно отказаться от просмотра телевизора. Второе – сократить время посиделок с приятелями. «Я не смогу потусить с вами в пятницу», «Нет, я не смогу прийти на это мероприятие» и «Я не смогу оказать тебе эту услугу» – перфекционисты не употребляют такие фразы. Мы хотим со всеми дружить, мечтаем, чтобы каждый человек на свете считал нас потрясающими, и думаем, что для этого нам нужно проводить все свое свободное время с друзьями.

Подумайте сами, это же смешно.

Я знаю, что осенью, когда сезон пикников сходит на нет, я не буду видаться со своими знакомыми каждые выходные. Я уезжаю по делам в понедельник и вторник, а потом в четверг и пятницу. Это означает, что у меня свободны лишь выходные, и я хочу провести их с семьей. Да, возможно, мы с приятелями выберемся на ланч в среду, но я не брошу все, чтобы пойти с ними на концерт в субботу. На семь недель осени я в некотором роде избавляюсь от своих друзей.

После того как моя жена в течение семи лет обучала женщин в маленьком городке Франклин, штат Теннесси, она решила сделать паузу и сама сесть за парту. Она понимала, что осень будет загруженной, и ушла с ответственной должности инструктора. Скорее всего, у вас другая ситуация. Например, чтобы начать готовиться к гонке, вам нужно будет рано вставать, и вы не сможете уже так часто тусить по ночам. А решив стать фотографом, вы станете проводить выходные, фотографируя свадьбы, а не общаясь с приятелями.

Существует множество ситуаций, в которых вы должны подходить к вопросу взаимоотношений с людьми более обдуманно. И все же во всех них есть что-то общее.

Самый легкий способ решить эту проблему – научиться говорить самое сильное слово в любом языке: НЕТ.

У меня есть одно эффективное упражнение для тех, кто привык во всем угождать людям. Запретите себе говорить «нет». Вы всегда должны отвечать «да». «Нет» – это точка, а «да» – многоточие. Оно ведет к новым возможностям и знакомствам. Чувствуете, как ветер перемен дует вам в лицо?!

Согласен, в этой книге я призываю людей поделиться своими целями и успехами с парой-тройкой друзей. Но если вы всерьез решили добиться чего-то стоящего, вам придется поставить некоторые отношения на паузу. Просто скажите «нет». Никаких объяснений. Никаких оправданий и извинений. Нет.

И помните, если от такого ответа кто-то пришел в бешенство, это служит доказательством, что вы должны были давно отказать этому человеку.

## **Упрощайте, если не можете остановиться**

Если по определенным причинам вы не можете жестко отказать или сразу же прекратить, попробуйте просто все упростить.

Одной из причин, по которой Лиза Шеффлер, занятая мама, любящая ставить перед собой цели, ничего не успевала, была работа по дому. Стирка и готовка для всей семьи отнимали много времени, но, конечно же, Лиза не могла взять и перестать это делать, даже ради своей мечты. Не могла же она просто сказать: «Дети, на этой неделе мы не будем ужинать. Попробуйте эти семь дней как-нибудь питаться сами. Удачи вам в этом. Кстати, многие хипстеры выращивают еду у себя в саду – попробуйте счастья там».

Вместо этого она начала готовить быстрые ужины и перестала за неделю до дедлайна гладить белье, поэтому вся семья некоторое время ходила «помятая».

Такая идея мне по душе! Я прямо вижу этих детей в неглаженной одежде, когда учитель их спрашивает: «Над чем же работает ваша мама на этой неделе?» И дети знают, что это действительно очень важная для нее неделя, ведь на ужин они получают хот-доги или, что еще лучше, пиццу.

К счастью, сейчас весь мир стремится к упрощению. В продолжение темы про еду (ведь всем нам так или иначе приходится есть) – у большинства магазинов уже есть функция заказа онлайн. Вам остается всего лишь зайти в магазин за пакетами. Моя жена, например, часто покупает одни и те же продукты. Поэтому в особенно загруженные периоды она делает заказ из дома, а потом просто подъезжает к магазину, и покупки складывают ей в багажник. Ей даже не приходится выходить из машины.

Жизнь – слишком сложная штука, чтобы легко отказаться от удовольствий. И это здорово. Было бы глупо взять и бросить все, что вы любите. Но в ситуациях, где вы не можете сказать «нет», просто составьте список того, что можно упростить. Что в вашей жизни может стать альтернативой мятым футболкам?

Некоторые блюда могут быть проще.

А некоторые вещи могут подождать.

## **Веселье начинается сейчас**

Как только вы перестанете испытывать чувство вины за то, что не можете объять необъятное, избавляться от ненужного станет гораздо проще. Стресс, вызванный перфекционизмом, уступит место веселью. Ведь теперь у вас есть список из миллиарда вещей, за которые вам не стыдно.

Я помню, как счастлива была моя жена Дженни, когда уволилась из моей компании. Первые два года она исполняла роль ассистента и менеджера по туризму.

Если вам кажется, что это прямой путь к разводу, – то вам не кажется.

В конце концов, после тысячной ссоры, связанной с работой, она сказала: «Возьми себя в руки и найми помощника! Я не могу быть и хорошей женой, и хорошим работником одновременно!» Она решила избавиться от этой должности, чтобы наслаждаться браком.

И кстати, личный ассистент обойдется вам гораздо дешевле, чем адвокат по разводам.

Дженни получила удовольствие от этого решения, и поверьте, вы испытаете то же самое. Но вы будете еще счастливее, после того как прочитаете следующую главу. Она даже круче.

### ***Руководство к действию***

**1. Составьте список из трех вещей, от которых можно отказаться на время, пока вы движетесь к своей цели. Используйте тактику светофора.**

**2. Найдите способ, как упростить вещи, от которых не можете отказаться.**

**3. Запишите на листочек (и спрячьте, чтобы никто не видел) имена трех друзей, отношения с которыми вы поставите на паузу, пока не достигнете своей цели.**

## **Глава 4**

### **Сделайте вашу работу веселой**

Веселитесь!

Именно так. Пусть слово «веселье» станет для вас руководством к действию. Убедитесь в том, что цель вас радует. В том, что наслаждаетесь процессом. В том, что вещь, к которой вы стремитесь, вызывает у вас улыбку и смех.

Зачем я вообще стал писать эту главу? Неужели есть в мире такие глупцы, которые хотят того, что не вызывает у них положительных эмоций? Зачем кому-то писать в своих планах на год что-то скучное, болезненное или неинтересное?

Ответ прост: перфекционизм очень коварен. Он пытается внушить вам, что чем сложнее и мучительнее цель, тем она достойнее.

И вот вам четвертая ложь: все, что связано с весельем, не считается.

Эта концепция хорошо прослеживается в таких областях, как бизнес и здоровье. Люди хотят открыть свое дело, привести в порядок финансы или найти новую, хорошую работу. А еще – правильное питание, быть в форме и чувствовать свое тело. Когда они ставят такие цели, события развиваются примерно по такому сценарию:

«Я хочу прийти в форму, поэтому должен начать бегать».

Они начинают бегать трусцой перед работой или встают на беговую дорожку после нее. Это продолжается около двух-трех недель, а потом они, как и 92 % людей, выходят из игры.

Почему?

Потому что не могут честно ответить на простой вопрос: «А мне нравится бегать?»

Веселье – смертельный враг перфекционизма. Какой смысл в веселье? Какова ценность радости? Эти понятия невозможно измерить, а потому они кажутся бесполезными. И в результате мы никогда не спрашиваем себя: «Получаю ли я удовольствие?»

Мы не задаем себе этот вопрос, предполагая, что, если нам что-то не нравится – это только наша вина. Даже если мы ненавидим утреннюю пробежку, мы все равно завязываем шнурки и выходим из дома, хотя наше лицо не выражает ничего, кроме отвращения.

Перфекционизм и веселье как масло и вода. Они не смешиваются. Перфекционизм думает, что веселье – пустая трата времени, и не придает ему значения. И, к сожалению, так думает большинство людей.

## **Радость тоже в счет!**

Есть две причины, почему мы преследуем цели, которые нам даже не нравятся.

**1. Мы считаем, что цель должна быть невероятно сложной.**

**2. Мы верим, когда перфекционист внутри нас говорит, что веселые цели не считаются.**

Спросите друзей, какие ассоциации приходят им в голову, когда они слышат слово «цель».

Скорее всего они ответят: «дисциплина, боль, стремление, мастерство, разочарование» и еще куча других слов, которые звучат ужасно. Мы думаем: правильная цель должна быть сложной. Чтобы ее добиться, мы должны выбиться из сил. Или это – пустая трата времени. Мерой успеха становятся кровь, пот и слезы, которые мы пролили на пути к мечте.

Давайте рассмотрим самую популярную систему постановки целей SMART. Она была разработана несколько десятилетий назад и четко отражает взгляды своих создателей.

**Specific** – конкретный

**Measurable** – измеримый

**Achievable** – достижимый

**Relevant** – актуальный

**Time-Bound** – ограниченный во времени

Да, возможно, это действительно необходимые компоненты каждой цели, но они такие скучные. Этими же словами вы бы могли описать цветную капусту! Ни одно из них даже близко не похоже на синоним к слову «веселье».

Никто не скажет: «Знаешь, что было самым клевым в моем отпуске? Ограничение по времени. Я точно знал, когда он кончится!»

Напротив, чем больше мы испытываем удовольствия, тем меньше ассоциируем свои действия со своей целью. Танцы не считаются за полноценную тренировку. Прогулка с друзьями слишком нас радует, чтобы быть полезной. Фрисби – для хиппи. Все это слишком просто – поэтому не считается. С таким подходом к жизни вы можете даже перестать испытывать удовольствие от игры в пинг-понг.

В прошлом году я поставил себе цель стать первоклассным игроком в пинг-понг. У меня не было даже стола для игры, поэтому это был настоящий челлендж. Во-вторых, у меня не было ракетки. Я решил, что она необходима мне для будущих побед, и заказал самую лучшую, что была на Amazon: из семислойного дерева и с карбоновым покрытием. Ведь меньше всего мне хотелось появиться на корте с плохим снаряжением. Я потратил слишком много времени, играя

ракеткой без карбонового покрытия, – и не собирался повторять эту ошибку снова. Я даже купил спортивную сумку, чтобы не выглядеть идиотом.

И что же я сделал потом? Думаете, пошел играть со своим другом Грантом? Или спросил, у кого из соседей есть стол, на котором я бы мог практиковаться? Нет. И то и другое совсем не казалось мне веселым.

Вместо этого я решил, что лучший способ научиться играть – это нанять тренера. Вы удивитесь, но не так-то просто найти тренера по настольному теннису в Нэшвилле. Предполагаю, что в Нью-Йорке этих тренеров можно встретить на каждом шагу, но наш городок богат своими музыкантами и беден «мастерами по ракеткам». Я зашел на Национальный сайт видов спорта США – возможно, вы о таком слышали – и выяснил, что в нашем штате имеются всего два сертифицированных тренера. Я отправил им электронные письма и стал ждать.

Мне ответил Стив Чан. Он сказал, что является тренером 2000-го уровня – я притворился, что понял, о чем идет речь, – и что готов со мной поработать. Мы бы могли сыграть в местном спортивном центре, но оказалось, что в сообществе по настольному теннису центрального Теннесси идет борьба за власть. Директор центра не одобрял технику Чана. Даже в спорте было слишком много политики.

Я спросил Стива, где бы мы могли найти стол для игры. Он работал в городском колледже в «переходной» части Нэшвилла. Этот термин обозначал, что хипстеры еще не открыли там лабораторий, где они делают мороженое из козьего сыра. И добавил, что в студенческой организации есть теннисный стол.

И вот однажды, воскресным холодным днем – стоял февраль, – я встретился со своим тренером в 16.30. Признаюсь, я рассчитывал, что он будет копией мастера Мэй Ина из фильма «Карате-пацан» и что он научит меня не только теннису, но и жизни. И я не был разочарован.

Стиву было за 60, и он был родом из континентального Китая. Я начал называть Китай континентальным, потому что так сказал Стив. Это стало началом моего обучения.

К сожалению, студенческая организация была закрыта, но Стив уверил меня, что она откроется с минуты на минуту. Мы стояли в лобби. Я – с почти новой карбоновой ракеткой и спортивной сумкой, он – в вязаной жилетке и с чемоданчиком, внутри которого было все, что нужно для теннисной магии.

Первые двадцать минут, пока мы ждали, что двери наконец откроются, мы проболтали. Он сказал, что моя ракетка сойдет, но опытные игроки заказывают свои из трех разных частей и собирают их сами. Я не мог дождаться, чтобы выкинуть свою дурацкую ракетку и скрыться в гараже, чтобы сделать новую, как настоящий меч.

После сорока минут объяснений, как именно нужно держать ракетку, – вы даже не представляете, сколько ошибок можно совершить всего лишь пятью пальцами, – мы пришли к неутешительному выводу, что студенческая организация не откроется никогда. Тогда Стив встал напротив изображения дикой кошки на стене и стал показывать, как отрабатывать удар справа. Если сейчас вы представляете, как я стою в лобби колледжа и играю в теннис против нарисованного на стене льва, у вас очень хорошее воображение.

«Ты такой же высокий и жесткий, как жираф. Тебе нужно пригнуться, как крадущийся тигр. Тигр, который готовится к прыжку. Расслабь мышцы и пригнись», – мог бы сказать Стив. Все мечты, связанные с фильмом «Карате-пацан», начинали сбываться.

После того как я тридцать минут проигрывал стене, Стив решил, что нам все-таки стоит поиграть. Но важной деталью настольного тенниса был стол. Стол – это половина названия игры, не говоря уже о сути. Я не был уверен, как Стив решит эту проблему, но опять же – кто знает, что лежало в его чемоданчике.

Но он просто отошел в самый дальний конец лобби. Затем осторожно подкинул мяч и бросил его в меня. Я никогда не играл в настольный теннис без стола, поэтому пропустил первую подачу. Кроме того, я испытывал чувство неловкости. Иногда мимо нас проходили студенты, которые так же, как и мы, ждали открытия студенческого сообщества. Если вы видите перед собой картину, как ошарашенный девятнадцатилетний студент уставился на сорокалетнего мужчину, играющего в настольный теннис без стола против пожилого сэнсэя в вязаной жилетке, вашему воображению можно только позавидовать. Именно это и происходило.

В общей сложности мы играли два часа.

В лобби.

Без стола.

Оставшиеся уроки проходили в местном клубе. Несколько часов подряд он учил меня ударам справа, слева и срезкам.

Я так и не подготовился к турниру. Стив не верил, что я вообще смогу играть, ведь за все время нашего обучения (а это ни много ни мало четыре урока!) мы так нормально и не разыграли мяч. Если вам кажется, что я быстро сдался, вы ошибаетесь. Я тот, кто все время начинает и не доводит дела до конца, поэтому четыре урока подряд для меня рекорд!

Я бросил не потому, что ненавидел настольный теннис. Я бросил, потому что не получал удовольствия.

Вместо того чтобы купить стол и играть с друзьями, я платил 20 долларов в час за тренировку с незнакомым пожилым мужчиной, который все время орал на меня «бей, бей, бей!».

Независимо от типа цели моя вера в то, что они должны быть трудными и безрадостными, ставила крест на всех моих начинаниях.

Многие поступают так же. Мы ввязываемся в то, что заставляет нас чувствовать себя жалкими. Наверное, именно поэтому сейчас так популярны приключенческие гонки.

В самом первом сезоне гонки Tough Mudder был этап, в котором полагалось преодолеть участок, где повсюду висели оголенные электрические провода. Всю жизнь вы обходите их стороной, а в день гонки готовы заплатить приличные деньги за подобный опыт.

Когда мне было восемь, я попытался достать свой жетон из аркадного автомата. Усердно нажимал кнопку, но она была вдавлена. Мой палец провалился, и я дотронулся до провода. Мне показалось, что мою руку прокрутили через мясорубку, обожгли и укусили тысячи ос.

И вот за это чувство вы платите деньги в Tough Mudder.

Напоминаю, что этот этап следует после контейнера со льдом, поэтому тело совершенно не слушается команд мозга и только и пытается, что распластаться по земле. И именно тогда вам нужно проползти по бассейну с грязью, а ваша спина касается оголенных проводов. Участник по имени Дино Евангелиста описывает свои ощущения так: «Как будто бы великан ударил меня со всего размаху по спине».

Это не цель, а какая-то пытка! Поэтому мой консультант попросил меня на некоторое время перестать читать книги по саморазвитию. У меня была передозировка подобными книгами – и единственное, чего я достигал чтением, – того, что чувствовал себя еще большим неудачником. Покупая каждую новую книгу, я втайне надеялся, что мне будет еще сложнее следовать ее советам, что там еще больше грязи и больше оголенных проводов.

Я думал, что именно так выглядит успех. Я думал, что веселье не в счет.

Но это ложь. Веселье не только считается, но и является необходимым условием того, чтобы довести дело до конца.

## **Мечты, которые приносят удовольствие, сбываются**

Самое странное, что агрессивный, «лишенный радостей» подход не работает. Возможно, тяжелая и однообразная работа позволит вам классно выглядеть в Instagram и поразить своих друзей, но, если серьезно, безрадостные цели обречены на провал.

Когда вы начнете изучать систему постановки целей, вы увидите несколько статистических факторов. Но я приведу два самых интересных:

- 1) удовлетворение;
- 2) эффективность.

Один говорит о том, *что* вы чувствуете относительно процесса, а второй – *чего* вы добились.

Залог успеха в том, чтобы увеличить оба этих показателя. Не будет никакой пользы, если я научу вас чему-нибудь, что сделает вас более удовлетворенным, но снизит эффективность. Так вы будете улыбаться на протяжении всего пути. Пути к провалу. А если у вас резко возрастет эффективность, но вам перестанет нравиться процесс, то вы станете жалким победителем.

Именно поэтому некоторые из самых невероятно успешных людей, которых вы знаете, в то же время невероятно несчастны. Они заклинивают на втором пункте, но забывают, что первый имеет важнейшее значение. Вот почему я стал лучше играть в настольный теннис, но не получал никакого удовольствия.

Основное правило – и удовлетворение и эффективность должны присутствовать в вашей работе. А веселье помогает их объединить.

Если тысяча участников программы «30 энергичных дней» являются показателем, то выбор увлекательной цели повышает уровень удовлетворенности на 31 %. Возможно, это самое очевидное научное открытие за всю историю человечества. Конечно же, уровень удовлетворения будет расти, если вы занимаетесь чем-то увлекательным! Сенсація: есть мороженое – весело!

Но на этом исследования не заканчиваются. Вторая хорошая новость: благодаря веселью повышается и уровень эффективности. И не на чуть-чуть, а на 46 %! Вы гораздо лучше справляетесь с делами, если радуетесь жизни.

Каждое новое исследование подтверждает это. Существует миф, что высокая производительность пропорциональна изнурительной работе, боли и трудностям. Но специалисты наблюдали за самыми титулованными пловцами и, к своему удивлению, обнаружили, что даже если их тренировка назначена на 5.30 утра, они все равно радуются, смеются, болтают и наслаждаются жизнью. «Неверно будет думать, что великие спортсмены приносят большую жертву ради достижения своих целей. Чаще всего они вообще не видят в своих действиях никакой жертвы. Им просто нравится процесс».

Можете сколько угодно ползать в грязи, целоваться с электрическими проводами и даже запустить мурен в штаны – мне все равно. Самый лучший способ довести дело до конца – вести себя совершенно иначе. Веселье – это не один из вариантов. Это необходимость в борьбе с перфекционизмом.

### **Капуста – это не весело**

А что, если твоя цель по определению не может быть веселой?

Совсем не весело сидеть на диете.

Совсем.

Не весело чувствовать, будто вас сейчас стошнит, потому что слишком стараетесь на беговой дорожке.

Не весело рано вставать.

Выбросьте на помойку приторные позитивные книги, которые говорят вам обратное.

Но помните, что короткий путь не в том, чтобы «попытаться найти что-то радостное в своей цели». Легкий путь в том – это «сделать цель достаточно веселой, чтобы добиться успеха». В этом совете есть руководство к действию. Вы должны проделать работу, чтобы наполнить цель радостью. Но как?

Задайте себе вопрос: «Что я могу сделать, чтобы моя цель стала веселее?»

Звучит странно, да? Я знаю, я это предвидел.

Большинство из нас не пытаются добавить в свою работу щепотку веселья. Задавали ли вы себе этот вопрос относительно какой-либо цели, за которую вы брались? Случалось ли такое, чтобы ваш босс, озвучив стратегию на третий квартал, вдруг сказал: «Но учтите – это должно быть весело!»? Если вы когда-нибудь давали себе предновогодние обещания, проверяли ли вы степень их веселости? Было ли это в условиях?

Радость – это слово редко звучит, когда мы говорим о работе, делах или дисциплине. Но это еще один способ борьбы с перфекционизмом. Если мы поверим, что веселье – это на самом деле важно, то сможем победить.

Джереми Коварт нашел способ сделать свою цель более радостной, когда организовывал портал Help-Portrait.com. Коварт, всемирно известный фотограф, хотел «что-то давать людям». Это довольно частое стремление, но оно вряд ли ассоциируется с весельем. Люди думают: «Я должен построить для кого-то дом, покрасить центр отдыха или раздавать суп бедным». Мы не становимся волонтерами со словами «чем же таким вдохновляющим заняться, чтобы помочь людям?». И в связи с этим подсознательно отказываемся от потребности отдавать.

Коварт поставил веселье на первое место. После того как он десять лет фотографировал таких звезд, как Тэйлор Свифт и Гарт Брукс, он понял, в чем сила отличных фотографий. Он знал, какая уверенность и радость приходят от осознания, что ты сам придумал этот портрет. И он также знал, что если вы достаточно сильно любите проект, то будете продолжать его развивать. Он начал предлагать бесплатные праздничные фотосессии по всему миру. Людям бесплатно



делали макияж и портретное фото, на котором было в среднем по шесть человек. Часто это было единственное фото, которое они уносили домой с праздника.

На сегодняшний день организация Help-Portrait сделала больше полумиллиона фотографий.

А знаете, чего Джереми не делал? Не стучал молотком и не красил стены. Почему? Потому что не был специалистом в этой области, но главное, он не получал от этого удовольствия. Он знал, что чем больше радости от своей работы испытываешь, тем дольше сможешь ее делать – и тем самым помогать людям.

Легко найти позитив в его истории. Но что, если вы не знаете, как добавить веселья в свое дело? Как начать? Я предлагаю два способа.

### **Веселье бывает двух видов. Выбирайте с умом**

Бен Рэйнс – финансовый консультант, но математика не помогает его клиентам принимать правильные решения. Он умеет подкреплять факты цифрами. Он отлично управляет базами данных. Он может печатать диаграммы и графики, пока в принтере не кончатся чернила, но, пока не научится отвечать на вопросы о своих клиентах, это не имеет никакого смысла.

Каждый, кто приходит к нему в кабинет, выкладывает на стол свою уникальную историю. Его клиенты принимают решения под влиянием таких импульсов, как способ, благодаря которому их родители заработали деньги, личная жизнь, о которой они больше всего беспокоятся, и еще миллион других факторов. Но за десять лет своей работы он обнаружил, что мотивации клиентов делятся на две категории:

- 1) награда;
- 2) страх.

Для некоторых важно точно обозначить вознаграждение. Оно служит топливом и помогает двигаться к цели с бешеной скоростью. Это может касаться как оплаты колледжа, так и возможности выхода на пенсию.

Людей, которые сосредоточены на вознаграждении, психологи называют мотивированными успехом.

Им важна награда, которая вручается за выполнение цели. Эта мысль ведет их вперед. Это их способ получать удовольствие. Когда они открывают новый бизнес, то уже видят в своих мечтах, как устраивают сезонную распродажу онлайн. Чтобы не бросить диету, они представляют, как влезают в джинсы, которые не могли надеть годами, или идут на шопинг, чтобы обновить гардероб. А кем-то движет возможность совершать покупки, не думая об остатке средств на банковском счете.

Для других награда ничего не значит. Это просто красивая картинка будущего. Она либо слишком далека, либо абсолютно скучна. Мечтать о пенсии, когда тебе только 30, так же странно, как говорить подростку, что если он будет хорошо учиться в старшей школе, то он когда-нибудь сможет получить отличную работу.

Их не волнует, чего они достигнут, если будут двигаться вперед; напротив, их беспокоит то, чего они не получают, если будут стоять на месте. Страх, что у детей не будет средств для поступления в колледж, держит их в тонусе.

Страх будущего заставляет их менять настоящее.

Это называется психологией избегания. Люди с таким складом ума не пытаются достичь желаемого, они пытаются предотвратить неприятные последствия. Страх в этом случае – не огнедышащий дракон, а ведро холодной воды. Это будильник, который помогает проснуться и дает волшебный пинок. Я чувствую его всякий раз, как собираюсь выступить на публике. И начинаю готовиться все сильнее, потому что не хочу испытывать чувство неловкости и стыда.

Обычно слово «страх» не ассоциируется с весельем. Если вы подвержены избеганию, то знаете, о чем я говорю. Есть определенный кайф в том, чтобы уклониться от пули или закончить дело в последнюю минуту перед дедлайном. Чувство, что вы предотвратили катастрофу, может быть очень вдохновляющим.

Согласитесь, есть ситуации, когда шутки не работают. Бывают случаи, когда я не нравлюсь аудитории. Но это происходит не потому, что я плохо подготовился. Мой самый страшный страх в том, что я составлю часовую речь, а уложусь в двадцать минут. Я больше не боюсь выступать на сцене, но мысль, что я окажусь перед сотней смотрящих на меня глаз и ожидающих лиц, а мне

нечего будет им сказать, преследует меня. В этом вопросе я не зрительский угодник. Наоборот, я зрительский не-угодник. Знаю, это не самое лучшее название. Но я над ним работаю.

Я не заиклен на аплодисментах. Я люблю, когда люди смеются, но больше всего меня мотивирует тишина. Я много работаю, чтобы показаться интересным, остроумным и способным помочь, чтобы не разочаровать людей.

Но я не замотивирован, чтобы получить одобрение, я замотивирован, чтобы избежать осуждения.

Моя самая любимая часть любого мероприятия – это сесть в машину и уехать в аэропорт. Тогда я точно знаю, что все сделал. Готово! Я не опозорился. Подготовился и справился со всем.

Если вы замотивированы страхом, не боритесь с ним. Лучше научитесь им правильно пользоваться.

«Кас» Д’Амато – американский тренер по боксу, воспитавший таких бойцов, как Флойд Паттерсон и Майк Тайсон, знал, насколько важен страх. «Вы должны понимать сущность страха, тогда сможете им управлять. Страх как огонь. Вы можете заставить его работать на себя: благодаря ему сможете согреться зимой, приготовить себе еду, когда голодны, осветить дорогу в темноте и даже выработать энергию. Страх – друг исключительных людей».

Поймите, какой источник радости ведет вас вперед: стремление к светлому будущему или желание избежать мрачного настоящего. Это важная информация, которой вы можете пользоваться.

Так что подходит именно вам?

Родители, у которых двое детей, понимают разницу, ведь то, что мотивирует одного ребенка, приводит другого в уныние. Лишившись видеоигры, ваша дочь займется уборкой. А другая в такой же ситуации просто зевнет. Она даже обрадуется тому, что больше нет смысла сидеть одной, и пойдет гулять с друзьями.

Вспомните, на что вы были более ориентированы в прошлом: на страх или результат? Вы вдохновлены мыслью о том, чтобы успешно вернуться в гавань, или о том, чтобы предотвратить кораблекрушение в открытом море? Писатель Джонатан Филдс спросил: «Ваша цель в том, чтобы избежать неудачи или чтобы приблизиться к победе?»

Неспособность найти что-то веселое или мотивирующее в своей большой цели часто ведет к провалу. Это все равно что иметь хорошую машину, но неправильный ключ. Такое случилось со мной после тренировки. На парковке одна женщина попросила меня помочь с машиной ее мужа. Она нажимала на кнопку, но ничего не происходило: двери оставались закрытыми, багажник не открывался и даже ключ не подходил к замку. После того как я несколько раз обошел вокруг внедорожника, то внимательнее присмотрелся к брелоку и увидел на нем логотип VW. Все было бы хорошо, если бы машина, в которую мы пытались проникнуть, не была марки Ford. Я оглянулся и увидел белый VW Jetta на другой стороне парковки, который стоял с открытым багажником. Оказалось, что женщина по ошибке взяла чужой ключ от машины в раздевалке.

Если вы используете неправильную форму мотивации, то никогда не заставите свою машину сдвинуться с места. Доктор скажет вам, что если вы не сбросите вес, то значительно повысите риск проблем со здоровьем. Это мотивация страхом, но если вы ориентированы на успех, то пропустите подобные предостережения мимо ушей. Для вас лучшим подходом было бы найти что-то классное, что ждет вас впереди. Например, что вы будете настолько здоровы, что сможете совершить поход в Чинкве-Терре, национальный каскадный парк в Италии, который проходит через пять ярких городов, расположенных между Генуей и Пизой.

Когда ваш босс поручает вам задание, за которое никто не хочет браться, с командой, с которой никто не хочет работать, у вас появляется искушение дожидаться появления мотивации. Вы никогда не завершите дело, если будете сидеть и ждать вдохновения. Вместо этого – определитесь, какая форма мотивации вам больше подходит, и добавьте в свой проект как можно больше нужных элементов.

Вы берете себя в руки только во время дедлайна? Придумайте себе несколько промежуточных дедлайнов. Или жаждете награды в виде признания окружающих, после того как завершите проект? Делайте еженедельный отчет, который будете отправлять всем заинтересованным сторонам, в котором будете отчитываться о проделанной работе. Мотивированы призами? Награждайте себя за каждую удачную часть проекта. Когда автор

Сэмми Роудс делал большой проект, он обещал себе снять фильм, если закончит работу вовремя. Обещание фильма в пятницу сильно упростило работу в четверг.

Когда будете выбирать между наградой и страхом, учитывайте, что перфекционизм станет уверять, что вам не нужно ни то ни другое. Настоящим победителям не требуется мотивация. Они просто делают свою работу.

Им не нужны ни награда, ни наказание, ни кнут, ни пряник. Они работают, не разгибая спины. А награда – это жульничество. Вы выше этого. Тяжелый труд и есть главная награда.

Как только вы слышите что-то в этом роде, вам начинает казаться, что вы на верном пути. Голос перфекционизма становится громче, как только люди начинают действовать.

### **Настоящие люди веселятся по-настоящему**

Моя подруга сделала пост в Instagram, что во время полетов на самолете она наслаждается кое-чем запретным. Что же она делает? Пьет минеральную воду.

Все верно, ее запретное удовольствие – пить минеральную воду. Даже не тоник. Она пьет обыкновенную газированную воду. Что вы теперь думаете о своих тайных желаниях? Моя слабость – не отказываться от больших порций. Вы когда-нибудь съедали целую пачку чего-нибудь, прежде чем замечали на упаковке надпись: «суперупаковка» или «набор для вечеринки»? И эта вечеринка планировалась не для вас одного.

Знаете, очень здорово, что моя подруга награждает себя всего лишь бутылкой минеральной воды. Почему? Потому что удовольствие – это что-то очень личное и может показаться кому-то странным.

Вот почему я зажег кедровую свечку, когда сел за эту главу. Я знаю, что сейчас не декабрь, ведь декабрь – официальный месяц кедровых свечей. Это то же самое, что слушать альбом Мэрайи Кэри в июне, но мне все равно. Я живу по своим правилам. Мне нравится запах кедра. Я понял это, когда купил топор, который, честно говоря, никогда не использовал. Думаю, лес меняет мужчину. Неважно, с чего взялась такая любовь, я большой фанат этого аромата. Он ассоциируется с Рождеством, оленями и счастьем. Поэтому для написания этой книги я купил 60-часовую свечку. И зажигал ее, только когда садился за работу.

Это доказывает, что часто люди используют оба типа мотивации в разные периоды. Например, страх заставлял меня сильнее готовиться к выступлениям, но награда вдохновляла усерднее работать над книгой.

Свечка помогала по двум причинам. Первая – это запах, волшебный, словно дыхание единорога. Вторая – смотреть на тающий воск. Я очень хотел добраться до дна стакана из-под свечи. Я представлял, как положу его на полку, когда свеча закончится. Я бы смотрел на него как на символ своей победы, думая, что в одиночку расправился с этой свечой.

Странно? Определенно да.

Но не менее странно, чем ходить в тренажерный зал пять дней подряд в 5.30 утра, только чтобы получить бесплатную футболку. Вот что двигало людей в моем тренажерном зале во время Адской недели, недельного фестиваля пыток, который заканчивался бесплатной футболкой. Каждый день рядом с вашим именем появлялась новая оранжевая наклейка в виде звездочки (но только если вы выполнили все упражнения!).

Звезды больше напоминали систему поощрения в детском саду, но клянусь, взрослые были в восторге от каждой новой наклейки.

Перфекционизм ненавидит странности. И неудивительно. Представьте, как он к ним относится, если ненавидит веселье? Перфекционизм – это история про соответствие и подгонка качества своей работы до определенного стандарта.

В перфекционизме нет места странностям.

Иногда вместо того, чтобы выбирать между наградой и страхом, вы можете убить сразу двух зайцев. Когда Эмили Бортц и ее сестра бросили друг другу вызов сбросить вес, то проигравшая должна была оплатить выигравшей массаж. В дополнение к тому, что вы хотите получить массаж, вас будет подталкивать страх, что вам придется платить за то, что не получили сами.

Ок, я понял, вас уже достали примеры о потере веса, но что насчет работы по дому? Вот что сказал об этом один из моих читателей, Стефан Назариан.

«У меня был бесконечный список обязанностей по дому в духе “дорогой, сделай это, пожалуйста”. В основном речь шла о делах всего на 15–20 минут (типа того, чтобы разложить

тарелки или повесить рамку для фото). Всякий раз в конце рабочего дня, когда мне хочется расслабиться в джакузи, я заставляю себя выполнять несколько коротких заданий. Если я понимаю, что скоро закончу, то включаю воду. То есть когда я заканчиваю дела, джакузи уже наполнено. Я так привык к этому, что теперь не могу принимать джакузи, если не сделал перед этим ничего полезного. Павлов бы гордился мной».

Есть ли что-нибудь более странное, чем использовать джакузи в качестве собственного мотиватора? Уверен, что нет. За это я и люблю Стефана.

Размер вашего вознаграждения может варьироваться, так же как и его тип. Однажды я решил, что во время командировок я целый год буду арендовать крутые тачки. В Сиэтле я спросил у менеджера, сколько это будет стоить. Он посмотрел в свой планшет и ответил: «Я помогу вам пересечь с этой швейной машинки, на которой вы ездите сейчас, на Infiniti за 20 долларов в день». В городе Шарлотт самая новая Volvo стоит 15 долларов в день. В Далласе 20 долларов стоит новый Cadillac.

Возможно, вам не покажется это достаточной мотивацией, но те, кто когда-нибудь ездил в командировки, меня поймут. В Сиэтле я должен был быть за рулем в течение трех часов. А быстрая и классная машина сделает мою дорогу гораздо приятнее, и это будет стоить мне всего 20 долларов. Отличная сделка!

Еще пример. Когда я закончил план этой книги, я купил себе лыжные ботинки. У меня были деньги и до этого, но если бы я купил их прежде, чем достиг этой промежуточной цели, то нарушил бы весь механизм мотивации.

Но что, если для вас мотивацией является страх? Знаю, довольно непросто придумывать себе наказание, но подойдите к вопросу творчески. Основатель сериала «Миллиарды» и соавтор фильма «Шулера», Брайан Коппельман, как-то написал сценарий для фильма, на который не мог найти денег. Люди из шоу-бизнеса говорили, что никому не будет интересна такая мрачная тема. Спонсоры никогда на это не согласятся. Ситуация казалась неразрешимой. В конце концов, после нескольких месяцев фрустрации, он зашел на сайт [nike.com](http://nike.com) и создал себе откровенно уродливые кроссовки. На белой ткани ярко-розовым шрифтом было написано название его фильма. Он носил эту отвратительную обувь до тех пор, пока его не снял. В тот день Брайан решил, что будет принимать по крайней мере одно решение в день.

Странно? Еще бы! Но спросите Майкла Дугласа, понравилось ли ему играть в фильме «Одинокий человек», деньги на который Брайан все-таки получил.

Радиоведущий Дэвид Хупер как-то нанял карьерного консультанта, у которого был очень интересный подход к вопросу страха и наград. Он заставил Хупера выписать чек, который консультант послал бы в поддержку политической партии, которую Хупер ненавидел, если не сможет добиться своей цели. Если он не будет работать достаточно, то кандидат, которого он не переносит, получит поддержку. От него! А хуже всего, что тогда его имя занесут в список сторонников партии. Список, из которого уже нельзя будет себя вычеркнуть.

Так какова же будет ваша награда? Или, если вы мотивированы страхом, какова будет угроза?

Напомню, перфекционизм утверждает, что веселье не считается. Более того, использовать свои страхи или награду в качестве поощрения – сродни мошенничеству. Вы единственный, у кого есть глупые, веселые и странные системы.

Но не вы один.

Например, прямо сейчас я скорее всего готовлюсь к выступлению, чтобы не опозориться. Или зажигаю свечу, которая пахнет лесом, чтобы продолжать писать книгу. А мама-домохозяйка сейчас идет на шопинг, который она пообещала себе в качестве награды за то, что она сбросила вес.

Чем больше веселья ты вложишь в свою цель, не важно, будет ли это угроза или вознаграждение, тем с большей вероятностью ты ее достигнешь.

### **Как читать сто книг в год**

За январь и февраль 2017 года я прочитал 18 книг. Это было самое большое количество книг за такое короткое время. Я прочитал меньше за весь 2016-й.

Как я это сделал? Как парень, который признался, что прочитал всего 10 % из своей домашней библиотеки, так кардинально изменился? Я использовал магию веселья.

В первую очередь расширил границы того, что «считается». Я решил – что аудиокниги тоже в счет. Не только обычные аудиокниги, но и аудиокниги на полуторной скорости. Некоторые авторы читают свои произведения сли-и-и-ишом медленно. А еще я не ставил себе ограничения по количеству страниц. Даже если я захочу прочесть брошюру по бизнесу на 120 страниц – это тоже книга. Да, я прочитал несколько 700-страничных книг за год, но это не значит, что все следующие должны быть толщиной в телефонный справочник. А еще я решил читать комиксы. Когда я сказал об этом вслух, меня тут же спросили: «А что – комиксы тоже считаются?»

Вы против такого подхода? Какого невидимого стандарта в определении целей я придерживался? На чье суждение я опирался, оценивая их?

Я сам установил правила, а теперь решил добавить в них элемент веселья.

Мне нравятся аудиокниги и комиксы, поэтому я решил тоже внести их в список.

А еще пообещал себе забавное вознаграждение. Когда я заканчивал очередную книгу, я делал пост в Instagram с коротким обзором и хештегом #AcuffReadsBooks. (вы можете проверить – книги до сих пор там). Мне нравятся дискуссии, которые возникают под этими фото, и что люди рекомендуют мне новые книги. Но это не главное.

Больше всего меня радует, что число книг растет. Я люблю цифры и, когда я вижу, что моя коллекция фото с книгами увеличивается, прихожу в восторг. А еще я мотивирован аудиторией. Просто счастлив, когда люди говорят: «Вау, ты читаешь целую тонну книг в год!» Да, незнакомец, спасибо, что заметил. Эта аффирмация, даже от людей, которых я не знаю, доставляет мне удовольствие.

Мне немного неловко. Перфекционизм внушает, что мне не нужно одобрение других людей, чтобы достичь цели. Я должен быть способен замотивировать себя самостоятельно, благодаря собственному чувству удовлетворения. Но я тщеславен, и мне это нужно. Возможно, кто-то более умный и уверенный в себе и своих способностях и не нуждается в этом.

Готов поспорить, что этот идеальный человек ест здоровую еду из магазина органических продуктов и даже выбрасывает мусор в 19 мусорных баков для разных пищевых отходов. Но это не я. Для этого мне бы потребовалось как минимум полчаса.

Я тот, кто прочитал более 100 книг в 2017 году, потому что использовал хештег и поддержку от посторонних людей и получал удовольствие.

## **Вся правда о веселье**

*Если мы много работаем над тем, что нам не нужно, мы называем это стрессом. Но если мы много работаем над тем, что любим, мы называем это страстью.*

**Саймон Синек**

Перфекционисты возненавидят эту книгу. Давайте еще раз вспомним три действия, которые я рекомендовал.

**1. Сократите свои цели пополам.**

**2. Решите, от чего стоит избавиться.**

**3. Добавьте в цель веселья.**

Эта книга о том, как легче всего поставить цели.

Серьезно, где еще вы видели задания из разряда: «Нужно больше веселиться»?

Я скажу вам. Эти задания действительно работают.

Эти задания убивают перфекционизм на корню.

Эти задания помогают людям пересечь финишную черту.

И если вы действительно хотите этого, то вам придется кое от чего отказаться. Пришло время снять ваши внутренние барьеры.

### **Руководство к действию**

**1. Оцените по шкале от 1 до 10, сколько удовольствия приносит вам цель, над которой вы работаете.**

**2. Выясните, чем вы мотивированы – страхом или вознаграждением.**

**3. Веселье – часто бывает странным (вспомните кедровую свечу). Чтобы найти, что привлекает вас, закончите предложение: «Это странно, но я нахожу классным \_\_\_\_\_».**

#### 4. Добавьте три веселых момента в свою цель.

## Глава 5

# Выйдите из своего убежища и игнорируйте благородные оправдания

В 2004 году я сделал невероятно успешную рассылку о фэнтези-баскетболе.

Сейчас вы, наверное, думаете, была ли это одна из тех рассылок, которые вы читали, когда цифровая журналистика NBA находилась на пике своей славы. Очень возможно, мой друг, очень возможно.

Каждую неделю я глубоко погружался в мир побед и поражений команд этого вида спорта (такие, как я, называют NBA «поставщиком вдов». Жесткий мир спорта!). Я изучал каждую команду, десятки игроков и тенденции. Старался не писать сухо, а сдабривал свою прозу юмором. Вы думали, что сейчас прочтете анализ лучших игроков лиги, но не могли отличить иронию от жизненного урока.

Некоторые посты были длиной в 10 страниц. В них насчитывались тысячи слов, посвященных самым запутанным деталям. Это была тяжелая работа, но я делал ее ради читателей.

Как много людей читали мои заметки каждую неделю? Как много людей наслаждались моими дельными рассуждениями о баскетболе? Восемь.

Не восемь тысяч. Не восемь сотен. Даже не восемь десятков. Вся моя аудитория состояла из восьми человек. Тогда зачем же я тратил по несколько часов в неделю на эту рассылку?

Потому что это было гораздо легче, чем писать книгу.

В самом начале каждого пути перфекционизм сфокусирован исключительно на том, чтобы подорвать вашу веру в себя.

Он говорит, что если вы не сделаете это идеально, то лучше сразу бросить.

Он говорит, что ваша цель недостаточна грандиозна.

Он критикует за то, что вы допускаете мысль о развлечениях.

Но если вы не сдаётесь, если не даёте перфекционизму принизить вашу цель, он кардинально меняет тактику. Неожиданно он перестает вас разрушать и начинает отвлекать. Не сумев разрушить стену вашей решимости, он станет соблазнять вас другими возможностями.

Чем ближе вы приближаетесь к финишной черте, тем больше в вашей жизни становится всего интересного. Как будто вы надели рассеивающие внимание очки. Вещи, которых вы раньше даже не замечали, неожиданно возникли на горизонте и стали танцевать прямо у вас перед носом. «Не лучше ли убраться на книжной полке, чем закончить проект? А вы уже обновили команду по фэнтези-футболу? Знаете, где-то есть книга, в которой сказано, что работа в команде очень важна. Может, нужно бросить эту бумажную волокиту и пробежать пару кругов вокруг офиса, чтобы размяться и поработать локтями?» (Вам не стоит никогда работать локтями со своими коллегами. Это жуткое зрелище. И ужасная фраза.)

Когда мы пытаемся сконцентрироваться, выясняется, что тысячи других вещей требуют нашего внимания.

Многие слышали фразу: аналитический паралич. Вы можете застрять на этапе составления чертежей и никогда не сдвинуться в места, если не обладаете достаточной внимательностью. Но еще больше, чем излишний анализ данных, перфекционизм отвлекает нас двумя способами:

1) убежищами;

2) благородными оправданиями.

Убежище – это то, на чем вы фокусируетесь вместо своей цели.

Благородные оправдания – правдоподобные доводы, чтобы не заканчивать работу.

И оба способа невероятно вредны.

### Убежища

Давайте для начала обсудим убежища. Это такая безопасная зона, в которой вы прячетесь от страха все испортить. Там вы чувствуете себя уверенно, даже когда избегаете своих целей.

Некоторые убежища легко заметить – это своеобразные ловушки непродуктивности. Например, если вы начинаете смотреть телевизор, когда вам нужно заняться чем-то важным, –

это ваше убежище. Вы боитесь столкнуться лицом к лицу со страхом несовершенства, поэтому начинаете делать вещи, которые не требуют никаких навыков. Вы можете написать плохой пост в блоге, но никто не будет критиковать ваш способ просмотра телевизора. «Я чувствую, что он мог бы и получше проматывать титры».

Другие убежища могут казаться продуктивными, но это впечатление обманчиво. Как зыбучие пески. Они ничем не отличаются от обычного пляжа. (Если вы вобьете в «Гугл. Картинки» «зыбучие пески», то помимо фоток с девушками в купальниках – почему-то они вылезают на любой запрос – вам откроется весьма унылая картина.) Они выглядят словно волны, но только из песка, который опускается под вашим весом и засасывает вас все глубже и глубже.

Убежища работают так же. Они заставляют вас чувствовать, что все хорошо, хотя вы ни на шаг не приближаетесь к завершению проекта.

Моя жена, Дженни, все время вытягивает меня из убежища. Однажды она сказала мне: «Я знаю, ты избегаешь того, чтобы сесть и начать писать, если у тебя нет в почтовом ящике ни одного письма».

Как я уже говорил, я ненавижу электронную почту. Ненавижу папку «Входящие». Ненавижу все, что имеет отношение к этому типу связи. Но когда у меня есть какое-то незавершенное дело – это служит для меня прекрасным убежищем. И этому нет ни конца ни края. Всегда есть еще одна неразобранная папка или контакт, с которым нужно поддерживать связь. Я могу написать отличное письмо и чувствовать, что проделал огромную работу. Ее лучшая (и одновременно худшая) часть в том, что, когда вы, ответив всем людям, все-таки разберете папку «Входящие», это гарантирует лишь то, что вскоре вам ответят и ящик наполнится снова. Это бесконечный круг. Плюс я могу оправдывать самого себя, что таким образом хватаюсь за новые возможности и зарабатываю деньги. Я могу чувствовать себя владельцем бизнеса, который отвечает на вопросы клиентов. И получаю удовлетворение от проделанной работы, хотя на самом деле почти ничего не сделал.

Я бы написал самую лучшую книгу в мире, если бы так часто не отвечал на письма! О жестокий мир, который все время подкидывает мне все новые письма! Ах, если бы я не был так занят!

Хотите довести дело до конца? Тогда вам придется избегать этих убежищ. Вот два простых способа определить их.

### **1. Вы оказываетесь там случайно?**

Если вы и глазом не успели моргнуть, как обнаружили, что занимаетесь тем, что никак не связано с достижением цели, это первая вариация убежища: обыкновенная трата времени. Так вы никогда не закончите работу. Вы просто придумываете себе другие занятия. «Я понял, что нужно изучить все резюме, которые мне прислали. Откладывал это несколько недель, но мне было необходимо это сделать». Вы никогда случайно не пойдете на тренировку: «Вообще-то я собирался посмотреть телевизор, но поймал себя на том, что делаю приседания».

Сложная работа требует дисциплины. А убежища – нет. Вам не нужно уговаривать себя погрызть ногти, если у вас и так есть эта дурная привычка.

Это происходит само собой. Особенно в стрессовой ситуации. Возможно, это проект, к которому вы то и дело возвращаетесь? Или который не можете отпустить. Однажды я несколько часов пытался идеально упаковать открытку. В конце концов пришел мой босс и сказал, что никто ее не запомнит. Зато каждый руководитель посмотрит новый каталог, который я должен был составить. Он поднимал наш бизнес на новый уровень и стоил мне больших усилий. Поэтому было гораздо проще провозиться полдня с открытками, чем заставить себя вернуться к работе.

Задумайтесь, какое приложение вы постоянно открываете у себя на телефоне? У каждого оно есть. Только вы берете в руки телефон, как тут же оказываетесь в Instagram.

### **2. Вы играете в шесть рукопожатий, чтобы оправдаться, почему вы тратите время?**

Если вы когда-нибудь долго и подробно объясняли кому-нибудь, почему то, что вы делаете, так важно, то скорее всего все было наоборот. Вы, вероятно, прятались в своем убежище, которое маскировалось под продуктивность. Я бы мог поспорить, что мое увлечение фэнтези-баскетболом научило меня привлекать аудиторию благодаря качественному контенту.

Все это выглядит прекрасно и полезно, пока вы не копнете глубже. Если вы тратите недели, чтобы увеличить аудиторию, которой нравятся ваши смешные заметки про баскетбол, какова гарантия, что эти же самые люди будут читать вашу книгу о постановке целей? Как будет происходить этот переход? «Вам всем нравится, как я рассказываю о вертикальных прыжках Майкла Джордана? А что насчет книги о неспособности доводить дела до конца? Видите, как они связаны!»

Проблема в том, что они *не связаны*. Мне придется провести несколько цепочек, чтобы хоть как-то связать баскетбол с написанием книги. А теперь ответьте, вы работаете строго над достижением цели или вас отделяет от нее несколько шагов и вы придумываете креативное объяснение своим действиям?

### **3. А что думают ваши друзья?**

Если вы хотите найти свое убежище, спросите о нем вашего друга. Очень легко сказать самому себе, что занимаетесь чем-то полезным. Но мы не можем определить, является ли это занятие вашим убежищем, так же быстро, как ваши друзья. Спросите кого-нибудь близкого, тратите ли вы впустую свое время, силы и деньги на что-то, что не имеет никакого отношения к вашей мечте, – и не слушайте голоса перфекционизма, который настаивает этого не делать. Перфекционизм любит одиночество. Так гораздо легче доказать, что другие вас просто обманывают. Вы должны быть сильными и справляться со всем в одиночку. Но это же смешно. Почему же перфекционизм говорит вам такое? Потому что вас одного ему легче победить, чем целую команду. И большинство самых дурацких решений вы принимали в одиночку. Вот почему.

Цель этих вопросов – идентифицировать ваши убежища.

И когда вы сделаете это, то сможете потратить свое время, деньги и ресурсы, которые тратите в убежище, на то, благодаря чему вы добьетесь результата.

Если вы хотите записать альбом, делайте то, что поможет вам записать альбом. Я не знаю, что это за вещи, но знаю, что они требуют времени, энергии и скорее всего денег.

Заметили за собой склонность скрываться в убежище? Тогда прекратите бездарно распоряжаться своим временем.

Час, проведенный у телевизора, пропадет навсегда. Вы можете, как в песне Джона Бон Джови, проснуться от стального кулака и французского поцелуя, но этот час уже не вернется. Что за неподходящая строчка для песни о любви. И что вообще это значит? Если вы увидите, как кто-то в самолете просыпается от французского поцелуя, сразу же зовите стюарда.

Энергию измерить немного сложнее, но она не менее ценная, чем время. Эйнштейн совершил свои величайшие открытия, будучи работником наискуднейшего офиса. Как это ему помогло? А вот как – его работа его не выматывала. Он возвращался домой полный сил и творческих порывов. Не тратьте энергию в убежищах, если можете этого избежать.

И еще – прекратите сорить деньгами. Если вы не можете позволить себе абонемент в классный тренажерный зал, о котором мечтаете, дорогой отпуск может быть тем самым убежищем.

У вас ограниченный запас времени, энергии и денег. Запомните это. Если какое-то занятие крадет у вас какой-то из этих ресурсов, будьте осторожны.

С другой стороны, некоторые вещи не то чтобы вас отвлекают, но являются обязательными. Например, вы можете не любить свою работу, но она не является убежищем. Это ваша обязанность. Вы должны тратить на ней свое время и силы. Ваши дети также не являются чем-то отвлекающим. Тема довольно сложная для меня, потому что, когда мои дети были маленькими, они не спали днем. Если у вас нет детей, это не кажется вам катастрофой, но если есть – вы поймете, о чем я говорю. Это никак не обсуждалось, просто однажды они решили – знаете что? – с нас довольно дневного сна. Помните те свободные 90 минут субботы, когда вы наслаждались тишиной и спокойствием? Мы забираем их у вас. Мы здесь главные!

Именно так.

Это случится и с вами. Ваш ребенок целый год будет вставать в одно и то же время, до тех пор пока вам не потребуется куда-то уехать рано утром. В то утро он встанет гораздо раньше



и закидает вас дурацкими вопросами о йогуртах. Но это нормально. Дети – это обязательства. Так же как и ваше здоровье. И ваш супруг.

Но разве тот проект, над которым вы работаете больше, чем над своей мечтой, тоже? Те часы, которые вы проводите за делом X, а не за тем, что действительно важно? Пора осознать, что спокойствие, которое дает вам убежище, – ложное. Оно не защищает вас, а только отвлекает от главной цели. Пришло время понять, что убежище – это ловушка, в которую заманил нас перфекционизм, и выйти на свет.

Но главное – пришла пора превратить то, чем вы занимаетесь в убежищах, в инструмент, который поможет вам достичь цели.

### **Немного времени для дзюдо**

Каждый, кто пытался бороться с убежищами, знает, что лучший способ влюбиться в другую цель – это достичь предыдущую.

Вы никогда не будете более креативны, чем в тот момент, когда исполните свою давнюю мечту. Вопрос «Что же дальше?» всегда гораздо интереснее, чем «Что сейчас?».

Но я хочу, чтобы вы знали: когда вы выберете себе цель и сделаете ее веселой, у вас тут же появится другая идея – очередное убежище, – которая ударит вам в голову. Не в конце, не позже, не на 14-й, а в самый первый день. Прежде чем вы выйдете из гавани и начнете свой путь, перфекционизм будет подавать сигналы, чтобы вы изначально плыли в другом направлении. Столкнувшись с этим искушением, вы будете делать самое худшее в этой ситуации – попытаетесь пресечь его на корню.

Я должен сосредоточиться, будете говорить вы себе.

Я должен его игнорировать, воскликнете вы.

За несколько минут вы вернетесь к своей прежней привычке больше стараться. Если вы начнете больше стараться, вы перестанете быть таким рассеянным. Вот на что рассчитывает перфекционизм.

Но что, если это не отвлекающий фактор, а на самом деле классная идея? Что, если мысль, пришедшая из ниоткуда, именно то, что вы должны сделать? Возможно, эта идея – лучшая, которая приходила вам в голову, – была просто вдохновлена тяжелой работой?

Нельзя ничего гарантировать, но знаю, что игнорировать ее – неправильный подход.

Бороться с ней – пустая трата сил и энергии. Вместо этого – примите ее. Признайте, что она может быть превосходной. А затем поставьте себе условие – что обязательно к ней вернетесь, как только достигнете предыдущую цель.

В дзюдо вам не нужно останавливать удар партнера, нужно лишь обратить его в свою пользу. Вы используете его импульс, вес и силу. Вы не просто уклоняетесь от противника, вы отклоняетесь назад и поражаете врага неожиданностью. Именно это вы и должны сделать, если отвлекающие шумы становятся слишком громкими.

Например, я хочу записывать подкасты. Я хочу сделать хотя бы один, но стараюсь не загораться, прежде чем закончу книгу. Вы не представляете, насколько соблазнительной стала эта идея, как только я озвучил себе ее условия. Я уже представлял себе будущих гостей, список вопросов, которые бы я им задал, и размышлял, как бы мог увеличить аудиторию при наименьших затратах.

Вместо того чтобы испытывать чувство вины за то, что игнорирую новый проект, я просто поместил его на следующую строчку в списке дел, как только закончу книгу.

Я не сказал «никогда», я сказал – «позже».

Хотите наградить себя тем, что поистине любите? Когда перед вами загораются новые идеи и цели, просто поместите их за финишной чертой. Не пытайтесь стать равнодушным к их блеску, пусть они сияют! Пусть сияют ярче, чем полуденное солнце! Только убедитесь, что их свет озаряет финишную черту.

Никаких подкастов до того, как я закончу книгу.

Никаких других диет, прежде чем доведете до конца предыдущую.

Никаких новых бизнес-идей, до тех пор пока вы не завершите самую первую.

Обозначьте финишную черту теми делами, которые сейчас вы используете как убежища, и вы увидите, как быстро начнете двигаться вперед.

## Остерегайтесь благородных оправданий

Благородные оправдания – это следующая уловка перфекционизма, на которую он идет, если вам удалось избежать убежищ. Это Очень Хорошая причина, по которой вы не можете достичь цели. Перфекционизм говорит вам: если ты собрался сделать что-то, сделай это правильно! И до тех пор, пока мы не определили, что значит «правильно», все только усложняется, обычно одним или двумя способами.

Первый вариант благородных оправданий состоит в следующем: вы не можете двигаться к своей цели, пока не сделаете что-то еще. «Я не могу сделать X, до тех пор пока не сделал Y». А второй – что, начав двигаться в заданном направлении, вы либо добьетесь плохих результатов, либо станете плохим человеком.

Потенциальные предприниматели часто боятся того, что, открыв свой бизнес, они превратятся в трудоголиков. Их путь к мечте станет первым шагом к разводу. Бизнес того не стоит. Лучше не выходить из зоны комфорта и размышлять, что могло бы случиться, если бы они все-таки решились на этот смелый шаг. Они не уклоняются от бизнеса, они сохраняют свой брак. Как благородно.

Благородными оправданиями пользуется и Билл, чтобы не убираться в своем гараже.

Билл знает, что никогда не достигнет цели. Каждый раз, когда он идет к гаражу по усыпанной щебнем дорожке, он прекрасно понимает, что раньше умрет, чем разберет свой гараж. Возможно, он не думает об этом так отчетливо, но так оно и есть.

Я его не виню. В прошлый раз, когда я разбирался в нашем гараже, я обнаружил полуметровую норвежскую портовую крысу, что было довольно странно, потому что мы не жили ни рядом с портом, ни рядом с Норвегией. Они еще называются «коричневые крысы» или «нам нужно срочно продать этот дом крысы». Конечно, было бы здорово, если бы те крысы были похожи на мультяшных, но обычно такого не происходит.

Я не знаю, имелись ли у Билла крысы, но он точно не мог признаться своей жене в том, что никогда не разберется в гараже.

Как только она заговорила эту тему, Билл восклицал: «Отличная идея! Непременно! Но давай для начала устроим гаражную распродажу!»

На первый взгляд, это было идеальное решение.

Он не спорил, согласился с ее просьбой и даже проявил энтузиазм. Более того, придумал, как заработать на этом денег. Потрясающий план!

Но жена знала его мотивы.

Таким образом Билл пытался не убираться в гараже, а придумать благородное оправдание.

В его основе лежит попытка сделать свою цель еще более сложной. Вы вряд ли ее достигнете, зато покажете себя в лучшем свете.

Писать не книгу, а статьи о фэнтези-баскетболе – мое убежище.

А решить, что не смогу написать ее, прежде чем не прочитаю сотню лучших книг по бизнесу за всю историю, было благородным оправданием.

Билл и его жена не провели ни одной гаражной распродажи за все двадцать лет, что они прожили в браке. Им это было не нужно. Билл не ходил на подобные распродажи по выходным. Он даже не заикался ни о чем подобном, пока его не прижали к стенке. И тогда он придумал благородное оправдание.

Подумайте, на сколько шагов гаражная распродажа отдалит реальную цель – разобраться в гараже. Вот только несколько примеров.

**1. Выбрать подходящий день для распродажи. Свериться с прогнозом погоды, вашими планами и расписанием футбола у детей.**

**2. Уточнить у ассоциации домовладельцев, нет ли каких-нибудь странных или необычных правил для проведения распродажи.**

**3. Сделать рекламную табличку: «Портовые крысы в каждый дом!!»**

**4. Повесить ее возле дома.**

**5. Поискать на Pinterest картинки с аналогичных мероприятий и оформить все в соответствующем стиле.**

**6. Очистить гараж, чтобы выяснить, что же вы все-таки продаете.**

**7. Разобрать предметы на категории: «продать», «выбросить» и «сохранить».**

8. Оценить каждый товар.
9. Приклеить ценники.
10. Выставить товары вдоль дороги.
11. Сходить в банк и запасть достаточным количеством мелочи, чтобы давать сдачу тем двоим, которые до сих пор расплачиваются наличными.
12. Установить приложение, чтобы принимать к оплате кредитки.
13. Провести распродажу.
14. Попытаться договориться с теми странными личностями, кто совершает на них покупки.
15. Отсортировать вещи, которые не продались.
16. Сложить их обратно в гараж.

И вот простая цель – убрать в гараже – превратилась в 16-ступенчатый проект. Стоит ли удивляться, что это благородное оправдание поможет Биллу никогда ничего не предпринимать относительно гаража?

Его жена была бы счастлива, если бы он попросту сжег все его содержимое, но перед такими благородными оправданиями она бессильна.

Билл не одинок. У каждого есть такие оправдания. Даже у вас.

### **Фраза «до тех пор» может вас убить**

Некоторые благородные оправдания очень индивидуальны. Они скроены специально для вас, и будет довольно сложно привести их в книге, предназначенной для миллионов читателей. (Я надеюсь на это число.) Некоторые довольно универсальны, и их легко определить по фразе «до тех пор». Я и сам использовал ее тысячу раз.

«Я не могу начать платить налоги, до тех пор пока не пойму, какой именно бизнес я строю».

Мой друг посмеялся надо мной, когда это услышал. Я пытался объяснить, что, пока не пойму настоящего направления своего бизнеса и заодно своей жизни, я не смогу понять, как можно уменьшить налоги. «До тех пор» – это перфекционизм в карнавальном костюме.

Карен не начнет вести блог, до тех пор пока не уточнит у юриста вопрос об авторских правах. Она убеждена, что блог станет настолько успешным, что кто-то обязательно украдет контент. В письме, которое я от нее получил, она делилась опасениями, что вор будет получать незаконные роялти за футболки, смешные шляпы и за комиксы, основанные на ее историях. Честно говоря, как писатель, я даже не знаю, сколько можно получить за такие шляпы.

Все это может показаться вам глупыми переживаниями, но подумайте, как часто переживания вообще бывают рациональными?

Это отличный пример благородных оправданий, потому что скажите – легко ли найти адвоката по авторским правам? И если они похожи на тех адвокатов, с которыми я работал, – они еще и довольно дорогие. Теперь, прежде чем начать писать, Карен придется накопить денег. Блестяще!

Писатели – не единственные, кто использует первый вариант благородных оправданий. Я знаю парней, которые говорят, что не могут начать заниматься спортом, пока не выберут для себя идеальную программу. Они ненавидят совершать ошибки и поэтому ужасно боятся выбрать не ту программу тренировок. Поэтому вообще не занимаются, так как у них нет времени для тщательного изучения вопроса.

«До тех пор» – это препятствие, которое вы сами ставите на своем пути, пока дорога не становится настолько загруженной, что вы не можете даже сдвинуться с места.

Да, сегодня не лучший день, чтобы стартовать.

Хитрость в том, что фраза «до тех пор» часто маскируется под ответственное решение. Ведь получается, что вы не ленитесь, а, напротив, пытаетесь все тщательно проверить перед началом пути. Будет глупо придумывать всю систему ведения отчетов, до тех пор пока не решите, что собираетесь продавать. Как только я определюсь с направлением, все тут же встанет на свои места. А до тех пор это будет пустой тратой времени.

До тех пор пока я не решу вопросы с питанием, бессмысленно совершать длительные пешие прогулки.

До тех пор пока я не пойму, о чем моя книга, я не могу написать первую сотню слов.

До тех пор пока я не определюсь, где в доме должна лежать каждая вещь, я не буду убирать в своей комнате.

До тех пор пока я не выберу главную цель, я не буду работать ни над чем другим. Именно на этом споткнулось большинство людей моего марафона «30 энергичных дней». Один участник признался: «У меня так много целей, что я не могу понять, какая из них – *та самая*. Поэтому мне приходится делать несколько вещей сразу, но на довольно посредственном уровне».

До тех пор пока я не избавлюсь от отвлекающих факторов, я не смогу довести ни одно дело до конца. Если вы думаете, что вам нужно убрать все отвлекающие факторы, прежде чем взяться за работу, – вы никогда не начнете работать. Вам всегда будет что-то мешать. Наш мозг делает все, чтобы избежать фокусировки на чем-то одном.

Как только вы захотите сказать фразу «до тех пор пока», выплюньте ее, как брюссельскую капусту, которую подали без бекона. Капуста без бекона все равно не наполнит вас энергией для тяжелой работы.

### **Если... тогда**

Кстати, о тяжелой работе. Есть еще несколько забавных вещей, как и благородные оправдания, которые используют некоторые парни. Они не тренируются, потому что боятся стать «слишком широкими». Они еще не подняли ни одной штанги, а уже беспокоятся, что вскоре начнут носить бодибилдерские штаны, через которые видна каждая мышца. «Я бы прямо сейчас начал заниматься, но не смогу позволить себе новый гардероб. Мне придется пить столько протеина, что у меня увеличится мышечная масса и я не влезу ни в один свой костюм».

Эти люди пользуются вторым видом благородных оправданий. Вместо того чтобы говорить «до тех пор пока», они говорят «если... тогда». Они заявляют, что если добьются цели, то непременно произойдет что-то плохое. Возможно, они превратятся в монстров. Или в аморальных людей. Поэтому, будучи мудрыми и хорошими парнями, сознательно избегают своей цели.

Часто подобный вариант благородных оправданий применяется в сфере финансов. Вы можете отказаться от здорового питания, так как оно стоит больших денег и может здорово ударить по финансам. Все знают, что бургер в ресторане быстрого питания Тасо Bell гораздо дешевле, чем говядина травяного откорма или органическая еда, поэтому, чтобы не сорить деньгами, вы перестаете двигаться к своей цели. Или, если дело не в деньгах, то в качестве благородного оправдания может выступать гуманность: «достигать цели – действовать в одиночку, это эгоистичная трата времени».

Вы используете модель «если... тогда» в том случае, когда предлагаете себе на выбор только две крайности. Вы либо вообще не будете заниматься спортом, либо так похудеете, что сможете фотографироваться в старых джинсах, оттянув их на расстояние вытянутой руки, чтобы показать, каких результатов вы добились. Вы либо не откроете свое дело, либо станете невыносимым трудолюбом, который работает по 22 часа в сутки.

Либо вы не продаете свой продукт, либо превращаетесь в самого навязчивого и неприятного продавца всех времен. Либо устраиваете огромную гаражную распродажу, либо даже не протираете в гараже пол. Вы не видите золотой середины, только крайности. Это и есть благородные оправдания.

### **Это слишком сложно**

Помните, у перфекционизма нет оттенков серого, только белое и черное. Либо вы делаете все идеально, либо не делаете вообще.

Именно из-за благородных оправданий я долго не мог купить себе новый компьютер.

За последний год мне приходилось удалять практически все файлы с моего ноутбука. Память была переполнена. Я даже не до конца уверен, что это значит, так как каждый раз, когда на экране появлялось это сообщение, мой компьютер начинал так тормозить, что не открывал страницу поисковика. Поэтому я стал стирать семейные фото, которые весили слишком много, до тех пор пока Microsoft Word не начинал работать снова. Мне кажется, что «слишком тяжелые» – это правильный термин. Простите, если задел чьи-то чувства.

У меня были деньги на новый компьютер, но я был слишком напуган, чтобы идти в Apple Store. Я даже не знаю, где находится касса. А вдруг ее уже нет и вы оплачиваете покупки через

карманные терминалы, которые прикреплены к поясам сотрудников? Я представил, что захожу в залитый светом магазин и кричу человеку в однотонной футболке: «Я хотел бы купить компьютер! Вот этот!» А он отвечает: «Вы записались на покупку на сайте технической поддержки?» – «Нет, я даже не знаю, что означают эти слова. Но у меня есть деньги. Я могу дать вам деньги взамен на этот компьютер?!»

Они бы сказали: «Возможно. Вы ищете что-то конкретное?» Но я не знаю. Я хочу что-то побольше. И побыстрее. «Какой у вас пароль?» – спросят они. Но я не смогу ответить, потому что не знаю. Я создаю новый пароль каждый раз, когда скачиваю приложение, потому что не могу вспомнить предыдущий. Гений из магазина скажет: «Не волнуйтесь, мы сможем восстановить его с помощью вашей группы крови, ее-то вы знаете?» Не знаю и вообще не знаю ничего, что помогло бы совершить покупку. Я читаю в его глазах, что завтра у них выйдет новая, более совершенная модель. Но он не скажет об этом вслух.

Я спрошу, когда выйдет следующая модель, и он ответит «никогда». Но это просто кодовое слово, означающее «официальная дата релиза будет объявлена, как только вы совершите покупку». Я это понимаю и все равно покупаю старую модель. А уже завтра они объявят пресс-конференцию, в которой анонсируют более тонкую модель, которая пахнет корицей и имеет волшебную кнопку «написать всю книгу автоматически».

Я бы принес то, что считал новым компьютером, в кофейню, а люди вокруг стали бы надо мной смеяться, как будто бы мне подсунули фальшивку. А как я смогу перебросить информацию со старого компьютера на новый? Какие программы, песни, фотографии и видео я захочу перенести? Должен ли я принять это решение прямо в магазине? Я практически не знаю продавца, который сейчас же начнет оценивать мою жизнь по файлам, которые я собираюсь переносить. «Не слишком много фоток из отпуска. И не так уж много премий и наград. А ваши дети занимаются спортом? Что они делают по жизни?»

Я также чувствовал, что у меня ужасная система хранения данных, которую я придумал восемь лет назад. Это был огромный снежный шар из файлов, фотографий и скриншотов 2006 года. Каждые пять лет я переносил весь хлам из одного хранилища в хранилище побольше. Как если бы перенести плавающий мусорный остров из Тихого океана в Атлантический. Прежде чем я начал пользоваться новым компьютером, он уже был наполовину захламлен.

Я еще минуту поговорил с консультантом Apple. Теперь, как бизнесмен, я должен совершать покупки определенным образом. Но я только недавно получил лицензию и теперь боюсь, что, когда приду и скажу: «Я бы хотел купить компьютер» и меня попросят назвать ее номер, я скажу: «Двенадцать! Я прав? Или это просто цифра?»

Понимаю, такого не случится. Я просто паникую, ведь, увидев мои старые джинсы, сотрудники попросту не должны были пускать меня в магазин. И я убегаю, опрокидывая новенькие айподы и гениев, фотографов и выпускников факультета средневековой истории, как домино. Наверное, мне стоит поговорить с моим адвокатом, прежде чем купить компьютер.

А еще я не обновлял систему 18 месяцев. Я не знаю, стоит ли у меня снежный леопард<sup>[3]</sup>, кричащий тигр или ленивый слон. Я просто игнорирую всплывающие окна о новых доступных обновлениях, надеясь, что однажды мой компьютер обретет разум и установит все, что нужно, но не убьет меня во время восстания машин.

Все эти сложности были для меня благородными оправданиями. Я так и не купил новый компьютер. Вместо этого я нанял специалиста по IT-технологиями, который в течение нескольких часов объяснил все, что я должен был знать. Я усложнил процесс, насколько возможно.

Я не хотел упрощать вещи, хотя именно так бы и поступили те, кто умеет фокусироваться на выполнении задач.

### **«Просто» на самом деле не «просто», зато это работает**

Те, кто привык достигать свои цели, стараются снизить все риски, вместо того чтобы все усложнять или искать благородные оправдания.

Фраза «снизить риски» – звучит как жульничество. Ну и что? Так и должно быть. Все вещи, которые я советую вам в этой книге, будут заставлять вас чувствовать себя именно так.

Хорошие новости – риски не должны быть масштабными. Иногда это просто заранее подготовить одежду на завтра, так как в шесть утра вы еще не совсем адекватны и можете

распиховаться, если не сразу найдете пару одинаковых носков. Это запланировать важную работу на утро, когда вы еще бодры и не завалены другими поручениями. Это купить для дочери две одинаковые игрушки на тот случай, если она забудет одну где-нибудь по дороге. А иногда – это просто иметь запасной шланг радиатора.

Такой подход практикует Джейсон Канупп. Он производит мебель в горах Северной Каролины. Восемь часов в день он собирает диваны. Джейсон отличный специалист и делает восемь диванов в час. Ему платят за каждый диван, поэтому он всегда ищет способ улучшить производительность.

Проработав некоторое время, он заметил, что самый сложный момент сборки – прикручивание ножек. При других операциях он мог использовать дополнительные инструменты, которые облегчали работу, но не было ничего, что могло бы помочь ему с ножками. После некоторых экспериментов он понял, что, если прикрепит к дрели короткий кусок шланга радиатора, сверло и пробку от блока двигателя к ножке, он сможет использовать дрель, чтобы вкрутить их. С помощью простых приспособлений он сократил время, отведенное на ножки, в два раза.

Кажется, что это совсем не много, но за неделю минуты складываются в 10 диванов. Когда компания узнала о его открытии, она повысила его в должности и предложила обучать новеньких. Ладно, шучу. Они сказали, что это нечестно по отношению к другим сотрудникам, и заставили его прекратить. Вот она, бюрократия в действии.

Джейсон разочаровался, но не ушел из компании, а вместо этого сделал еще 19 таких приспособлений, чтобы его коллеги тоже могли их использовать. Он был из тех, кто умеет доводить дела до конца, поэтому стремился к одному: облегчить себе задачу. Те, кто любит браться за все сразу, придерживаются противоположной тактики.

Перфекционизм всегда стремиться все усложнить.

А те, кто доводит дело до конца, – наоборот.

В следующий раз, когда вы будете работать над проектом, спросите себя:

**1. Могут ли вещи быть проще?**

**2. Может ли процесс быть легче?**

Задай Билл себе эти вопросы, он бы смог договориться с женой. Если бы он на самом деле хотел что-то продать, то выделил бы пять вещей и выставил их на веб-страничке района.

Продать пять вещей гораздо легче, чем организовать целую распродажу.

Если бы он справился с этой задачей, то потом был бы готов продать 10 или даже 20 вещей.

Хотите завершить дело? Упростите его!

## Еще есть время

Перфекционизм скажет, что вы провели так много времени в своем убежище, что ни на что другое его уже не осталось. Вы упустили момент. Поезд ушел. Но это смешно!

В 70-х годах два писателя объединились и написали сценарий к фильму. Они работали над ним так тщательно, как могли, но никто не хотел по нему снимать. В конце концов фильм пролежал на полке студии 19 лет. Каждые несколько лет они сдували с него пыль и думали: «Это потому, что он недостаточно хорош».

Неожиданно фильмом завладел агент Тони Крантц. Он боролся за него и протолкнул в производство. Сценарий лег в основу сериала, который стал самой успешной драмой за всю историю телевидения.

Сериал назывался «Скорая помощь». Авторами, которые создавали его почти два десятилетия, были Майкл Крайтон, известный по «Парку Юрского периода», и Стивен Спилберг, известный по всему остальному.

19 лет – слишком долгое время, чтобы лежать на полке.

Я не знаю, сколько времени вы прятались от своей цели. Может быть, 19 дней, а может – 19 лет. Точное время не имеет значения, ведь результат тот же самый.

Вы слишком фокусируетесь на деталях, потому что боитесь признаться, что ваши цели важны? Вы щепетильно относитесь к входящим письмам вместо того, чтобы составлять бизнес-план?

Может быть, вы вышли из своего убежища, но усложнили свою цель. Может, вы поддались благородным оправданиям?

Например, начали беспокоиться о продвижении книги, пока даже ее не написали.

Или считать количество углеводов, хотя за этот месяц ни разу не были на тренировке.

Или находить 25 конкурентов по бизнесу, хотя еще не закончили оформление бумаг и лицензий.

Цели просты, хотя и не легкодостижимы. Вы должны выйти из убежища. Вы должны избавиться от благородных оправданий. И, возможно, это странный способ закончить главу, но вы должны быть готовы пристрелить пару птичек.

### ***Руководство к действиям***

**1. Задайте себе три вопроса, чтобы обнаружить свои убежища.**

**2. Поделитесь своими опасениями с другом. Дайте ему разрешение указать вам на то, что вы начинаете прятаться.**

**3. Составьте список целей «на потом» и дополняйте его всем, что приходит вам в голову.**

**4. Найдите способ упростить себе задачу, как мебельщик Джейсон.**

**5. Устраните все отвлекающие факторы.**

**6. Спросите друга, что он или она думает о ваших благородных оправданиях.**

## **Глава 6**

# **Избавьтесь от негласных правил**

Множество людей считает, что самая дурацкая птица в мире – канадский гусь.

Каждый год мне хочется написать: «Дорогая Канада, ваши гуси опять гуляют за пределами страны. Пожалуйста, заберите их обратно». Гуси – как 25-летний сын, который все время обещает собрать вещи и съехать. Но когда вы видите их на поле для гольфа, то точно можете сказать, что они не работают над своим резюме, а будто бы сидят весь день в «Снэпчате». А еще они обижаются, если вы едете по дороге, которую они переходят. Птицы, вы же умеете летать! Зачем вам вообще ходить?

Гуси – это худшие птицы. Ну или вторые с конца.

Самые большие придурки – это несомненно кукушки.

Когда приходит время высидывать яйца, крайне безответственные кукушки находят чужие гнезда. Их главная цель – подбросить кому-то своих птенцов, чтобы самим снова сосредоточиться на репродуктивной функции. Вы практически слышите, как мама-кукушка говорит: «У меня нет времени воспитывать малыша. Этот ребенок будет мешать мне ходить по клубам».

Другие птицы, конечно же, ничего подобного не подозревают. Все яйца в общем-то похожи, да и птицы редко бывают сильны в арифметике, поэтому наличие дополнительного яйца проходит незаметно.

У птенцов кукушки очень короткий инкубационный период, так что они вылупляются первыми. И знаете, что они делают в первую очередь? Убивают других птиц. Используя острый клюв и, вероятно, обескураживающие слова, птенец разбивает остальные яйца. А если другие птенцы уже вылупились, он выбрасывает их из гнезда, пока мама-птица улетела за едой.

Представьте себе, вы мама-птица и только что поймали червячка для своих четверых детей. Вы летите домой, возмущаясь про себя, что их папаша черт знает где, и вдруг видите, что в гнезде только три птенца. Странно, думаете вы, клянусь, их было четыре. И почему один из них гораздо крупнее остальных?

Один за другим ваши дети гибнут, словно в птичьей версии «Игры престолов». В конце концов кормить кого-то гораздо больше тебя становится слишком сложно. И когда вы выпускаете последний птичий вздох, огромная кукушка нависает над вами и говорит: «Спасибо». Как когда Кило Рен убил своего отца – Хана Соло. Да, это спойлер, и у вас есть 18 месяцев, чтобы посмотреть этот фильм<sup>[4]</sup>.

Самое грустное, что маме-птице было совсем не обязательно умирать. Некоторые сообразительные птицы все-таки понимают, что им подложили чужое яйцо. Они выкидывают его из гнезда или отказываются высидывать, так что птенец так и не вылупляется. Так они разрывают порочный круг и создают счастливую птичью семью без кукушонка, который может все разрушить.

Узнав шокирующую правду о кукушках, я начал ломать все часы, которые попадались мне под руку. Я ждал полудня, стоя прямо перед деревянными часами с кукушкой. Как только она вылетала, я наносил самый точный удар, который вы когда-либо видели. Штука была в том, чтобы сломать кукушку, не разбив часов. Сейчас я в этом специалист, но когда-то мне потребовалось около 10 тысяч часов, чтобы достичь совершенства. И теперь меня не пускают в магазины с редкой деревянной мебелью.

Как, вы еще не заметили, что ваш дом населен опасными паразитами? Вы не замечаете, что вас обманывают? Таким образом многие придерживаются негласных правил, как им стоит прожить свою жизнь. Вершина перфекционизма.

По сути, перфекционизм – это отчаянная попытка следовать нереальным стандартам.

Мы бы не стали играть в игру, если бы знали, что она невозможна, поэтому перфекционизм сказал, что нам просто необходимо следовать неким правилам. Пока мы это делаем – совершенство гипотетически достижимо. И в течение многих лет, пока мы пытаемся достигнуть своих целей, перфекционизм придумывает новые и новые правила.

Как тот, кто сказал Робу О'Нилу, что «колеса не считаются».

Когда он занял пост вице-президента крупнейшего телевизионного объединения Viacom, Роб купил дорогие кожаные сумки, соответствующие его положению. И как это часто бывает с предметами роскоши, сумки были прекрасными по форме, но бесполезными в плане использования. Кожа слишком тяжелая, и узкие ремешки врезаются в плечи. Несколько месяцев он летал туда-сюда между Лос-Анджелесом и Нью-Йорком, умирая от дискомфорта, но уверенный, что все именно так, как должно быть.

Однажды ночью, пока он ждал пересадки в Атланте, он увидел бизнес-леди, которая выглядела совсем иначе. Она была модно одета и летела по терминалу на свою следующую встречу. За собой она везла чемодан. Женщина выглядела расслабленной, а это о чем-то говорит, потому что большинство сотрудников аэропорта ненавидят вас. В тот момент Роб спросил себя: «Почему мне казалось, что багаж на колесиках выглядит несолидно?» Он никогда не говорил об этом вслух, но часть его всегда считала, что колесики – для слабаков. Путешествия должны быть сложными и неприятными. Они должны причинять боль. На той неделе он купил себе чемодан с колесиками и не расставался с ним.

Когда-то он решил для себя, что колесики – это обман. Хотя дело не в них. Общая мысль: «чтобы что-то считалось, это должно быть сложным». Многие высокопоставленные люди живут с этим негласным правилом. Если занятие интересное и приносит вам радость, то оно ничего не стоит! Тогда радость становится индикатором того, что вы слишком мало работаете или делаете недостаточно.

Загляните немного вперед и получите следующее правило: «Если я не несчастен, я не делаю особенного».

Это так же глупо, как когда маленькая птичка не понимает, что в ее гнезде сидит большой птенец, не похожий на ее детей. (Почти сказка «Гадкий утенок», за исключением того, что в жизни лебедь убил всех остальных.) У вас есть несколько негласных правил, которые усложняют вам жизнь и не дают довести дела до конца.

У меня они тоже есть.

Например: «Если что-то не дается мне легко, то не стоит этим заниматься». Другими словами – если приходится изучать что-то новое, вы обречены на провал.

Так получилось, что на старте я всегда набирал довольно хорошую скорость. Например, в 2008-м я запустил блог, который стал очень популярным благодаря вирусной рекламе. Спустя девять дней его читало четыре тысячи человек. Это был отличный опыт, из которого я вынес, что если дело не приносит результатов к десятому дню, оно провалилось. На тот момент я очень быстро сдавался.

В течение нескольких лет моя голова напоминала гнездо, в котором кукушки подменяли мои мысли секретными правилами. Чем больше я слушал и кормил их, тем больше страдала правда. И так как я почти 10 лет свято верил в это правило, теперь мне довольно сложно заставить себя учиться чему-то новому. Стесняюсь задавать вопросы. Я чувствую себя неловко, если вынужден признаться, что чего-то не знаю.

Я жил и думал, что учиться – это плохо. Настоящие победители – не учатся. Они изначально все знают.



Но самое ужасное, что я по натуре очень люблю учиться.

Каждый тест на определение характера показывал, что я обожаю все новое. Но мое гнездо было наполнено негласными правилами, и чем дольше я с ними жил, тем масштабнее они становились.

Я не одинок в этом. Часто так же ведут себя летчики-истребители (еще один пример того, как я похож на летчика-истребителя). Джефф Орт, инструктор, который работает с лучшими летчиками-истребителями страны, рассказал следующее: «Иногда молодые пилоты пытаются проскочить через 100-балльный тест, который они проходят после каждого полета. Некоторые делают все так быстро, чтобы доказать всем: они знают, что делают. Они боятся тяжелой работы, ведь тогда их достижения не будут выглядеть внушительно и натурально».

Другое правило, по которому я жил: «Успех – это плохо».

Мой отец – пастор, и я вырос в небогатой семье. Я помню, он несколько раз говорил мне, что, если бы кто-то подарил ему дорогую машину, он бы ее не принял. Это было очень показательно. Мы не жили в бедности, но в воздухе постоянно витало ощущение, что быть успешным – грех.

Мой отец, вероятно, даже не помнит своих слов о богатстве и успехе, но удивительно, как незначительный комментарий может превратиться в кукушку, или, как это называют психологи, в ограничивающее убеждение. Тридцать лет спустя после того, как я поверил, что успех – это плохо, я обнаружил, что внушаю своей старшей дочери те же мысли.

Майк Познер – музыкант, написавший такой хит, как «Cooler than me», был обыкновенным студентом и не ожидал, что его песня достигнет таких высот в чартах. Но это было не просто. Шесть лет спустя в другой песне он говорит о том, что все считали его автором одной песни.

В «I took a Pill in Ibiza» он поет:

*Я всего лишь певец, который потерпел неудачу. Я среди тех, кто вышел в тираж, Потому что мое имя напоминает о тех, чьи песни забыли.*

В глубине этой веселой заразной песни кроется откровенное признание, какое будущее могло ждать его в музыкальной индустрии. Я рассказал об этом дочери и забыл о своих словах до тех пор, пока мы не разговорились с ней в машине.

По радио играла вышеупомянутая песня, и я услышал, как она сказала своему другу: «Эта песня о парне, который записал хит и которого погубила слава» Она сказала слово «слава», но я услышал голос кукушки. Успех тебя уничтожит. Успех опасен. Его следует избегать.

Я никогда не говорил этого дочери. Мой отец тоже не говорил мне ничего подобного. Но кукушкам не нужно многого, чтобы вырасти до невероятных размеров.

Последние восемь лет были сложными для меня именно из-за таких предубеждений. Многие, как и я, борются со своим страхом успеха. Чем большего они достигают, тем более виноватыми себя чувствуют.

Однажды на вечеринке мой друг сказал: «Тот директор здравоохранительной компании зарабатывает 20 миллионов долларов в год. Интересно, как он спит по ночам?»

Я хотел ответить: «Вероятно, очень спокойно, на удобном венгерском матрасе». Мой друг был уверен: успех – синоним зла, и как только вы достигаете определенного уровня дохода, вы больше не можете спокойно спать. Но где находится эта черта? Если ты зарабатываешь пять миллионов, ты сможешь спокойно спать, но только по ночам. Но если решишь вздремнуть в воскресенье днем, то чувство вины не даст тебе этого сделать.

«Синдром кукушки» – как палка о двух концах. Если я провалюсь, мне будет больно, ведь проигрывать – совсем не весело. Но если выиграю, буду испытывать стыд за победу, и это тоже будет причинять мне боль. Как ни крути – в любом случае вас ждет провал.

Если вы чувствуете себя несчастным при любом исходе событий, поздравляю, у вас «синдром кукушки».

Спина и плечи Роба изнывали от тяжести его сумок, но чемодан на колесиках внушал ему чувство неполноценности. Никаких компромиссов.

Подведем итог: я могу обучить вас миллиону трюков и стратегий, но если вы принесете их в дом, полный паразитов, то ни одно из них вам не поможет.

Чтобы справиться со своими негласными правилами, вам следует сделать следующее:

- 1. Выявить их.**
- 2. Уничтожить их.**
- 3. Заместить их.**

Давайте обсудим, что же они из себя представляют.

## **Четыре вопроса, которые помогут избавиться от негласных правил**

Проблема незвученных правил в том, что они не озвучены. Они скрыты где-то в глубинах вашего сознания, погребены под годами недоверия. Вы даже не знаете, что придерживаетесь их.

Была ли у вас подруга, которая девять лет встречалась с ужасным человеком? Ее негласным правилом было, что она не заслуживает большего. А член семьи, который ненавидит свою работу, но думает, что его не возьмут на другую? Он считал, что он должен быть счастливым, что его вообще кто-то нанял.

Называйте это багажом, или ограничивающими убеждениями, или негласными правилами – суть все равно не меняется. Зато меняется результат. И будет бессмысленно рассказывать вам о тысяче способов достичь финиша, если ваши принципы заставляют вас останавливаться в пяти метрах от финиша.

Чтобы раз и навсегда избавиться от своих негласных правил, я хочу, чтобы вы задали себе четыре вопроса.

### **1. Мне когда-нибудь нравилось?..**

Одно из основных негласных правил перфекционизма гласит: «Только сложные и угнетающие цели достойны внимания». Оно действует, например, в том случае, когда женщина, которая хочет сбросить вес, бегает по утрам, хотя мечтает танцевать зумбу. Но не делает этого, потому что танцы не похожи на классические упражнения и приносят слишком много положительных эмоций. Это справедливо и в вопросах карьеры.

Приведу пример из жизни. Чарли Ниси был синоптиком. Честно говоря, быть синоптиком не так уж легко. Мало того что вы постоянно должны следить за природой и правильно интерпретировать данные, так для людей этой профессии не так уж много вакансий. В каждом городе требуется не больше дюжины талантливых синоптиков. Как только кто-то получает работу на местном канале, он не уходит с нее десятилетиями, тем самым не давая другим подниматься по карьерной лестнице. Чарли Ниси знал, что ему очень повезло получить работу в Нэшвилле и сделать себе имя. Ему нравилось рассказывать сводки погоды телезрителям, но не нравилось, что на нем лежит слишком много ответственности. Он с сожалением пропускал футбольные матчи сына, так как работал каждые выходные. Наблюдение за погодой ночью и ранним утром ухудшило его отношения с женой. Но ведь никто не уходит с отличной работы, особенно из такого хорошего места, как телевидение Нэшвилла. Чем больше Чарли спрашивал себя: «А мне вообще нравится быть метеорологом?» – тем чаще получал ответ «нет». В конце концов он покинул станцию, несмотря на удивление коллег и фанатов, и стал агентом по недвижимости. Его семья счастлива, он и сам счастлив – теперь у него работа, которая ему нравится. Откуда я знаю? Он продал наш дом за несколько дней. Не затягивайте с честным ответом, если вам больше не нравится то, чем вы занимаетесь. Не дайте себе застрять в своем перфекционизме.

### **2. Какая у меня цель?**

Настоящей целью Роба было купить саквояж, с которым было бы удобно путешествовать. Как пятидесятилетнего успешного бизнесмена, его не слишком волновало, какое впечатление он произведет на незнакомцев. Но мы уже поняли, перфекционизм любит путать наши планы и подменять реальные цели негласными правилами. Пока я проводил исследования для этой книги, эти негласные правила все время всплывали на поверхность, особенно в ситуациях с лишним весом. Одна женщина сказала мне: «Я пытаюсь похудеть до определенного веса, и эта цифра сводит меня с ума». Ее негласное правило заключалось в том, что она не станет успешной, пока не увидит нужной цифры на весах. Но ведь по-настоящему она хотела не цифр. «Я хочу быть здоровой. Хочу предотвратить диабет, болезни сердца и все остальное, из-за чего моя мама принимала столько лекарств. Именно это заставило меня начать внимательно относиться к своему здоровью и попытаться исправить ущерб, который я ему уже нанесла» Добравшись до сути, она наконец добилась результатов. Лишний вес ушел, когда она просто превратила вредные привычки в полезные.

Если вы не испытываете энтузиазма относительно того, чем сейчас занимаетесь, спросите себя: «А какая у меня цель?»

Убедитесь, что гонитесь за тем, что в результате хотите получить. По мере продвижения к цели вы должны время от времени возвращаться к этому вопросу, потому что очень просто сбиться с пути.

Вот как Кристи Даггинс описывает, что произошло, когда ее цель превратилась в бизнес. «Я люблю делать вещи своими руками. Поэтому зарегистрировалась на Etsy<sup>[5]</sup>. Мне стало поступать много заказов. Но тогда я начала ненавидеть заниматься рукоделием. Поэтому я удалила аккаунт. И снова начала любить творчество». Негласное правило Кристи заключалось в том, что она должна была продавать вещи, которые делала. Создавать их для себя – было недостаточно. Однако ее уход не равнозначен провалу. Несмотря на то что ее перестало вдохновлять делать вещи на заказ, она все равно добилась успеха. Ее дела не просто шли хорошо, они шли слишком хорошо! Неважно, наткнулись ли вы на препятствие или, наоборот, добились невероятных результатов, не позволяйте сбиться вашему внутреннему компасу. Самое приятное в этом подходе: зная свою цель, вы можете выбирать из огромного количества методов для ее достижения. Если она в том, чтобы «поделиться своим творчеством», то не замыкайтесь в себе, а начните, например, писать мемуары. У вас есть тысячи способов сделать это.

### **3. Подходит ли этот способ лично мне?**

Распространенное негласное правило – «Я не придаю слишком много значения тому, в чем талантлив». Если что-то получается у вас легко и ненапряжно, это не может быть хорошо. Почему же перфекционизм диктует нам такое правило? Потому что если что-то дается вам легко – то это жульничество, и тогда вы будете бросать все сложные начинания. Это то же самое, что потребовать у рыбы преодолеть расстояние в милю, не плавая.

В самом начале книги я признался, что осилил лишь шесть дней из 90-дневной программы упражнений P90X. Было бы легко заявить, что, используя советы, приведенные в этой книге, я вернулся к программе и тренировался еще 84 дня. Но правда в том, что, хотя многие советы и помогли мне довести до конца некоторые дела, я так и не закончил свою фитнес-программу. И не потому что я ленив, а потому что люблю работать в команде. Я люблю групповые упражнения. Я люблю делать что-то вместе. Товарищеский дух помогает мне рано вставать – ведь я знаю, что другие сделали то же самое. Мне нравится, когда программа составлена опытным инструктором, который выкрикивает мотивационные лозунги как раз в тот момент, когда я уже собираюсь сдать. Я люблю соревноваться с друзьями. Мне казалось, что я провалился, когда не смог закончить 90-дневную программу, но выяснилось, что я просто использовал не тот метод. Когда я начал посещать круговые тренировки вместе с друзьями из своего района, то быстро пришел в форму. Результаты? Есть! На вас надет браслет, который отражает сердечный ритм на мониторе, который видят все вокруг. Соревнование? Да! Указания тренера, который помогает выполнять каждое упражнение правильнее. Мотивация? Еще бы!

Этот вариант тренировок отвечает всем моим требованиям, и именно поэтому я ходил в зал на протяжении целого года. Программа P90X – великолепна, но я не тот, кто занимается в одиночку в своей гостиной и не получает никакой обратной связи. В то же время мой друг Джейсон проходит эту программу уже по третьему кругу. Она ему подходит. Если вы не воодушевлены своей целью, то убедитесь, что выбрали метод, который придает вам сил.

Если вы движетесь к своей цели по неверному пути, то в конце концов окажетесь в неправильном для вас месте.

### **4. Не пришло ли время все бросить?**

«Победители не бросают дело на полпути!» – хороший слоган для постера. Но на самом деле это ложь и опасное негласное правило. Правда в том, что вы не можете понять некоторые вещи, пока их не попробуете. Иногда нужно бегать по утрам месяц или два, чтобы решить, нравится вам это или нет. Может быть, вам стоит попробовать написать роман, прежде чем вы сможете понять, приносит ли вам это радость. Возможно, придется составить бизнес-план, чтобы понять, действительно ли вам стоит открыть магазин специй в вашем городке. Когда вы это сделаете, то определите, нравится ли вам это или нет. Середина пути к цели всегда довольно сложная и неприятная. Откуда вам знать, почему вы испытываете дискомфорт: из-за неправильной цели или от обыкновенной усталости?

Лаура Мерфи-Рицк столкнулась с этим вопросом в юридической школе. Она мечтала стать адвокатом, и ею руководили благородные порывы. Ей хотелось стать лоббистом, чтобы изменить законопроект о финансировании исследований рака. Ее бабушка, тетя и три двоюродных сестры умерли прежде, чем им исполнилось 50. «Я чувствовала, что если ничего не сделаю, то позволю своей семье продолжать эту тенденцию». Она посещала юридическую школу три семестра, «но правда была в том, что я ненавидела туда ходить. Мои стремления были так сильны, что я делала себя и всех окружающих несчастными». Когда вы выбираете профессию, то испытываете колоссальное давление. Это большая цель, которая зачастую связана с родительскими ожиданиями. В конце концов Лаура ушла из колледжа, и сейчас она гораздо счастливее, чем была. Одно из негласных правил перфекционизма – «Победители не бросают все на полпути». Конечно же бросают! Люди часто перестают совершать глупости. В таких случаях очень важно научиться принимать советы от людей, которым вы доверяете. Мы так связаны негласными правилами, что порой не замечаем, что самое лучшее, что мы можем сделать, – это выйти из игры. Добиться цели, которую ты ненавидишь, – вряд ли это настоящий выигрыш.

Ответьте честно на эти вопросы. Это не самое легкое упражнение в книге, так как многие негласные правила формировались в вас годами. Возможно, вы поверили своему отцу, когда он сказал, что художественный талант никогда не принесет денег. Или ваш бывший сказал что-то о вашей внешности, и этот комментарий трансформировался в негласное правило, и теперь вы боитесь смотреться в зеркало. Или, может быть, вы придерживаетесь распространенного правила, что хорошая работа может быть выполнена только в одиночку.

### **Одолжите чужой диплом**

Как я уже говорил, одна из главных целей перфекционизма – изолировать вас от общества. Гораздо проще обмануть вас и заставить следовать негласным правилам, если никто не может сказать вам правду.

Чтобы вырвать вас из общества, перфекционизм станет нашептывать еще одно очень популярное негласное правило: «Вы должны сделать это самостоятельно».

Это напоминает мне малышей. «Я лучше упаду с лестницы, чем возьмут тебя за руку, ведь я уже большой!» – думают они.

Мы остаемся взрослыми детьми, когда отказываемся от помощи и верим, что принять ее – признак слабости.

Автор Джессика Рернет думает иначе. Когда она устраивала вебинар по продажам, который до этого вел я, она позвонила мне и задала кучу вопросов. Ведь я обладал ценным опытом. Например, если вы хотите, чтобы люди посмотрели ваш вебинар, вам нужно напомнить им об этом дважды за день, за три часа и за пять минут до его начала. Вы это знали? Я – нет, пока не услышал об этом от Льюиса Хоуса. Попробовал и увидел, что посещаемость выросла в разы. Я рассказал об этом Джессике. Если у вас нет какой-то информации, у кого-то она точно есть, и этот кто-то с удовольствием поделится ею с вами, если только попросить.

Я называю такую тактику «одолжить чужой диплом», и это совсем не новая технология. Актер Уилл Смит поступил так много лет назад и должен сказать за это «спасибо» налоговой службе США.

Когда ему было 19 и он ездил с гастрольями по стране как рэп-музыкант, ему пришел налог на 2,8 миллиона долларов. Я не знаю, каким образом он получил это сообщение – по телефону, по почте или квитанцией с воздушными шариками, но это был определенно страшный день для подростка.

Это было не пожертвование в налоговую службу, а задолженность по налогам. Смит родился в бедной семье. Его родители – среднего класса и состояли в разводе. Отец работал семь дней в неделю, чтобы управляться с компанией, производящей холодильники, а мать состояла в школьном совете. Тяжба с налоговой службой могла бы сломить любого, но Смит просто начал собирать информацию.

Два года спустя он решил переехать в Лос-Анджелес из Западной Филадельфии за своим первым киноконтрактом. Тогда к нему подошел его менеджер Джеймс Ласситер и сказал: «Слушай, если мы собираемся переезжать в ЛА, то нам нужно поставить цель. Превращение

рэпера в актера не происходит просто так». «Я хочу стать величайшим актером в мире», – ответил Смит.

Довольно банальное заявление. Тысячи людей, которые едут на автобусе в Голливуд, повторяют его постоянно. У Смита тоже не было уверенности, что так и произойдет. Тогда он был не звездой из блокбастеров, а всего лишь двадцатидесятилетним рэпером, чей главный хит назывался «Parents just don't understand»<sup>[6]</sup>. Но смысл не в том, что эта цель отличала Смита от других потенциальных суперзвезд. Смысл в том, что случилось потом.

Ласситер провел исследование и составил список лучших фильмов всех времен. Это было не сложно. Кто-то уже становился звездой номер один. «Мы посмотрели на них и сказали: ок, что их объединяет?»

Смит сказал: «Мы увидели, что в десяти случаях из десяти в фильмах были спецэффекты. В девяти из десяти – спецэффекты с монстрами. В восьми из десяти – спецэффекты с монстрами и любовной линией».

Слишком просто, не правда ли?

Никто не планирует карьеру на 25 лет вперед, основываясь лишь на списке лучших фильмов. Это недостаточно сложно. Должно быть что-то потруднее. Примерно так мы думаем, пока не посмотрим на список из шести самых успешных фильмов Уилла Смита.

**1. «День независимости». Спецэффекты, монстры, любовная линия. Собрал в прокате 817 миллионов долларов.**

**2. «Отряд самоубийц». Спецэффекты, монстры, любовная линия. Собрал в прокате 746 миллионов долларов.**

**3. «Хэнкок». Спецэффекты. Собрал в прокате 624 миллиона долларов.**

**4. «Люди в черном 3». Спецэффекты, монстры, любовная линия. Собрал в прокате 624 миллиона долларов.**

**5. «Люди в черном». Спецэффекты, монстры, любовная линия. Собрал в прокате 589 миллионов долларов.**

**6. «Я – Легенда». Спецэффекты, монстры (любовная линия, если собака считается). Собрал в прокате 585 миллионов долларов.**

Почему Смит так верил, что заимствование «чужого диплома» принесет ему успех? У него есть четыре миллиарда причин.

Гарантирует ли эта стратегия успех? Нет. «Дикий Дикий Запад» стал диким-диким провалом. Но эта история не о том, чтобы каждый раз побеждать. Это история о том, чтобы побеждать чаще, чем проигрывать. Мы не стремимся к совершенству. Все, что нам нужно сделать, – это добиться большего, чем добились вчера. И повторить это завтра. Если шесть из ваших 24 фильмов принесли больше, чем четыре миллиарда долларов, вы будете еще долго сниматься в кино, даже если некоторые ленты провалятся.

Никогда не придерживайтесь правила, что вам нужно справляться со всем в одиночку. Не позволяйте перфекционизму изолировать вас от общества.

Найдите кого-нибудь с классным дипломом и одолжите его.

### **Знания – это только половина успеха**

Уметь распознать свои секретные правила – только начало разговора, но вовсе не вывод.

Что вы будете делать, когда выявите их? Каков будет следующий шаг?

Самое время их уничтожить.

Первое, что вам стоит сделать, задать себе вопрос: «Что значит данная директива?»

Например, если я запишу правило: «Успех – это плохо», то под этим должен буду записать ответ на вопрос: «Что это значит?»

Я бы сказал: «Успех – это плохо. Значит, провал – это хорошо. Проигрывать – классно! Победа – это ужасно, и единственный способ понять, что я все делаю правильно, это провалиться. Если я потеряю деньги, наберу лишний вес и разобью машину, то у меня будет очень крутой год».

Звучит глупо, но так и есть. Эти фразы наглядно показывают, как нелепо выглядят ваши выдуманные правила.

Перфекционизм живет, пока мы не задаем вопросов. Хорошо сформулированный вопрос – это поток воды, разрушающий плотину совершенства. Он разбивает невероятные стандарты,

в которых мы привыкли жить, пополам. Представьте, что вы попали в страну Оз. Благодаря дыму, молниям и декорациям всем кажется, что перед ними стоит величайший волшебник. Но если бы задали ему несколько вопросов, то поняли, что всем заправляет слабый испуганный старик.

Второй вопрос: «Кто это говорит?» Вы удивитесь, как много кукушек стоит за вашими принципами. Во многих случаях ответом будет: «никто». Никто не сказал, что вам должно быть тяжело, но, когда мы верим кукушке, мы ведем себя так, будто следуем чьим-то авторитетным советам.

Иногда корень вопроса «кто это говорит?» уходит куда-то глубоко, ведь перфекционизм – это командный спорт. Вы наверняка слышали, что успешные люди много работали, так как пытались доказать своим родителям, чего они достойны. Через некоторое время родители умирали, и они продолжали доказывать это призрачным образам. Если бы они спросили себя «кто это говорит?», то осознали бы, что убивают самих себя во имя ожиданий тех, кто уже не сможет за них порадоваться.

Моя подруга переживала тяжелые времена. Она была замужем, но ее мама часто говорила ей, что независимость – единственное, что имеет значение. Ее мама развелась и потеряла все, поэтому ее негласное правило было: «Никогда не будь так уязвима, чтобы тебе можно было сделать больно». Моя подруга любила мужа, но только до тех пор, пока ей не говорили, что она делает для него слишком много. Когда она спросила: «Кто это говорит?» – она поняла, что живет мamiными страхами.

Третьим шагом для того, чтобы избавиться от негласных правил, будет заменить их другими.

У меня бы это звучало так: «Успех – это хорошо».

А ваше может быть: «Я могу быть в форме и оставаться скромным». Согласен, это смешно, но именно этого остерегалась Ингрид Гриффин. Она сказала: «Я не ставила цель похудеть, потому что “худые – развратные”, а небольшая полнота более целомудренна».

Она понимала, что это бред. Можете себе представить, как кто-то сидит перед бигмаком и шепотом говорит: «Я очень скромная. Этот секретный соус дает мне смирение. А заправка ранч – наименее заносчивая из всех салатных заправок».

Запишите свои негласные правила. Ответьте на вопрос «Что они означают?» и затем напишите новое правило – гибкое, разумное, здоровое и основанное на правде.

## Разум и чувства

Количество прочитанных мной книг о достижении целей гораздо больше, чем самих целей, которых я добился. Это определенно знак. Знак, что что-то не так.

Проблема книг в том, что они воздействуют лишь на голову. Авторы объясняют механику некоторых процессов и обращаются с вами, словно с бесчувственным роботом, который идет к своей цели наиболее эффективно и практично. Они не принимают во внимание негласные правила, которые мы храним в наших сердцах, правила, которые наш мозг может даже не замечать.

Эксперты не берут в расчет ваше убеждение, что «худые – развратные».

Это абсолютно дурацкое правило, но добро пожаловать на сторону чувств, на которой мы очень боимся разрушительных суждений нашего прошлого.

Роб О’Нил заработал десятки тысяч долларов для Viacom, но не позволял купить себе удобный саквояж.

Это абсолютно дурацкое правило, но добро пожаловать на сторону чувств, где перфекционизм заставляет нас усложнять жизнь.

Долгие годы мои дети умоляли написать им сказку, но я был уверен, что не в силах этого сделать, потому что не смогу ее проиллюстрировать.

Это абсолютный бред. Добро пожаловать на сторону чувств, где перфекционизм не дает нам порадовать тех, кого мы любим.

Наш разум чаще всего не догадывается о негласных правилах, которые закладывает перфекционизм в наши сердца. Если мы присмотримся к себе, то можем подумать, что наши неудачи вызваны ленью или плохой стратегией, когда на самом деле всему виной наши негласные правила, которые исключают для нас возможность победы.

Совсем «ку-ку» – так часто говорят о сумасшедших. Совпадение? Не думаю. Эти правила звучат бессмысленно и сводят с ума, если вы пытаетесь им противостоять.

Убейте своих кукушек. Они наносят вред сердцу. Ваши цели станут легкодостижимыми, если вы перестанете следовать негласным правилам. И у вас в жизни появится место для новых свершений.

### *Руководство к действиям*

**1. Вспомните, каких негласных правил вы придерживаетесь, и запишите их в блокнот. (Это может занять некоторое время, так как ваша голова не Google и какая-то информация может быть скрыта.)**

**2. Напишите, что скрывается за каждым таким правилом. Чтобы это понять, спросите себя: что это значит и кто это говорит?**

**3. Придумайте новое правило, которое заместит предыдущее.**

**4. Попросите друзей помочь распознать ваши негласные правила.**

## Глава 7

# Используйте факты, чтобы отследить прогресс

Через неделю после Пасхи я спросил своего друга, который работает в церкви, как прошла служба. Пасха для церкви – это как финал Суперкубка для Америки. Но его ответ меня удивил.

– Все было хорошо. Играла замечательная музыка, было много народу. Правда, мы потеряли нескольких животных.

– Что ты имеешь в виду – потеряли нескольких животных? Они что, отправились по «дороге домой», а Майкл Джей Фокс озвучивал одного из них?<sup>[7]</sup> – переспросил я.

– Нет, они умерли.

На Пасху церковь решила организовать контактный зоопарк, похожий на тот, о котором говорилось в Библии. К сожалению, волонтеры отлично помогают найти свободное место, но плохо справляются с импровизированными зоопарками.

Первым пал кролик. Видимо, трехлетний малыш сел прямо на корзинку с сеном, в которой находился кролик. Дело в том, что у кроликов очень тонкие косточки. И они не очень сильны в борьбе. Они хороши в одной физической активности, но сильно уступают в других.

Следующей к Богу отправилась утка. Один малыш так сильно обнял ее, что сломал ей шею. Что бы вы сделали в таком случае? Отдали бы безжизненную утку семье ребенка, вроде подарка к празднику? Посыпали блестками и, вуаля, «вот твоя утка, сынок?!».

Моему другу не нужно было уточнять, что эти два случая оставили неприятный осадок. Идея с зоопарком провалилась.

Но знаете, что самое забавное в провалах? То, что о них все сразу узнают.

Вы можете не заметить, как потеряете утку из поля зрения, но точно услышите, если она взорвется.

А прогресс, наоборот, очень тихий. Он говорит шепотом. Перфекционизм громко оповещает о поражениях и утаивает победы.

Вот почему одна небольшая деталь может изменить всю ситуацию. Она поможет закрыть глаза на заявления перфекционизма о том, что вы стоите на месте, и по достоинству оценить свои достижения.

Без информации прогресса практически не видно. Эту проблему я назвал «эффект свечи». Когда вы зажигаете свечу в темной комнате без окон, эффект будет колоссальный. Выйти на свет из кромешной тьмы – огромный прогресс. Разница ощущается сразу же. Если мы зажжем вторую свечу, эффект тоже будет, правда уже не такой сильный. Третья свеча тоже произведет впечатление, но все-таки не такое. Уменьшение эффекта будет продолжаться до тех пор, пока прибавление новой свечи не станет не заметно. Вы даже не отметите 15-ю свечу на шкале яркости.

Мы хотим, чтобы наши цели сопровождались повышением интереса, а не уменьшением отдачи. Мы надеемся, что с каждой нашей победой прогресс будет расти, но так бывает редко.

Возьмем, например, бег. Эффект свечи здесь будет измеряться временем. Если вы будете много тренироваться и увеличите свою скорость с четырех до шести километров в час, то сможете пробегать один километр не за 15 минут, а за 10. Это огромный прогресс. Однако если вы увеличите скорость с 14 до 16 километров в час, то улучшите свое время всего на 40 секунд. Степень улучшения упадет на 80 %.

То же можно сказать и о здоровом питании. Допустим, вы хотите шесть дней в неделю питаться правильно и один день давать себе послабление. Это значит, что за шесть дней у вас будет 18 здоровых приемов пищи. Когда вы съедите первую порцию, то выполните 1/18 часть своего плана. Вторая порция составит 1/9. Третья – 1/6. Вот это прогресс! Но чем ближе вы будете к своей цели, тем менее ошеломительными будут казаться результаты. Неважно, едите вы в 13-й или в 14-й раз, – большие достижения уже в прошлом.

Перфекционизм использует эту уменьшающуюся в геометрической прогрессии шкалу успеха, чтобы продемонстрировать вам, что что-то идет не так. Вспомните, на полпути к цели он пытается доказать, что результаты недостаточно хороши и вам стоит отказаться от затеи. А что может быть лучше, чем показать ваш минимальный прогресс?

Почему же я требую, чтобы вы обратили внимание на детали? Потому что хочу, чтобы, когда перфекционизм начнет подавать голос в середине пути, вы были вооружены.

Перфекционизм ненавидит факты. Почему? Потому что эмоции могут солгать, а факты – никогда. Наши эмоции дают нам совершенно ложное представление о ситуации.

Откуда я знаю? Скажите, как часто то, о чем вы беспокоились, становилось правдой? Не приводили ли ваши страхи и волнения к разочарованиям? Как вам может помочь то, что разум будит вас среди ночи, чтобы вы обдумали какую-то глупость, которую сказали много лет назад? Все ли неудачи, которых вы боялись, случались с вами?

Конечно же, нет. Эмоции лишают вас покоя. Вы снова и снова прокручиваете в голове, о чем же таком босс собирается поговорить завтра. Это не поможет, так станет только тяжелее.

В этот момент наши эмоции управляют нами и рассказывают нам сказки. Не факты.

Факты отсекают все лишнее. Они наводят порядок и удаляют все отвлекающие факторы: суету, безнадежность и все остальное, что мешает вам двигаться. И тогда вы можете принять правильное решение насчет завтрашнего дня.

Вот в чем сила фактов. Дар, который достался вам сегодня из прошлого, чтобы достигнуть результатов в будущем.

Лучший способ получить информацию – понять, чем она сможет нам помочь, почему иногда мы ее ненавидим и как ею пользоваться.

## **Факты борются с унынием**

Джейсон Бартлетт хотел сбросить 40 фунтов. Из-за сидячей работы фармацевтом он набрал несколько коварных фунтов. Он знал, что весит немного больше, чем хотел бы, но День благодарения стал для него последней каплей. Ну, может, не совсем День благодарения, но бабушка его мамы точно. Когда он вошел в ее комнату в доме престарелых, бабушка Бетси отвлеклась от книги и констатировала факт: «Джейсон растолстел». Старики и дети всегда говорят правду. Только в среднем возрасте мы бываем тактичными.

Хотя 40 фунтов – довольно большая цифра, ни больше ни меньше вес десятилетнего ребенка, – это было возможно, так как Джейсон уже делал подобное раньше. Как и у большинства людей, которые сидят на диетах, это была не первая его попытка.

К сожалению, в свои 44 года он обнаружил, что лишние фунты отказываются уходить. Не помогали даже двухмесячные интенсивные занятия. Тогда он нанял персонального тренера. И стал больше бегать. И правильно питаться. Но стрелка весов отказывалась двигаться даже на дюйм.

Этот тот самый момент, когда большинство людей хотят увидеть какие-то результаты. Если вы долго движетесь к цели, но ничего не происходит, вы начинаете волноваться о том, все ли делаете верно.

Диеты не работают. Нас не повышают в должности. Книга не раскрывается в нужном месте. Перфекционизм будет указывать нам на это и намекать, что сейчас самое время сдать. Все равно это была дурацкая цель. Тогда зачем же я хочу ее достигнуть? Я не могу достигнуть



совершенства, тогда зачем вообще что-то делать? Мы бросаем, потому что не видим своего прогресса.

Но когда что-то идет не так, это не означает, что нужно сдаваться. Пришло время понять, где вы находитесь, и внести изменения в план. «Изменения? – кричит перфекционизм. – Не лучше ли сдать, чем что-то менять?!» Не слушайте его. Лучше взгляните на ваш внутренний навигатор и определите, куда двигаться дальше. Пришло время обратить внимание на контрольные точки и проверить, движетесь ли вы по направлению к финишу. Это лучший момент усовершенствовать тактику, используя опыт своих первых шагов.

Если бы я был зрителем, который наблюдает за забегом, я бы крикнул: «Ну как дорога?» – «Понятия не имею! Я не знаю, насколько быстро бегу, сколько километров я уже осилил и сколько осталось. Думаю, чтобы решить эту проблему, нужно бежать быстрее», – если бы вы сказали мне такое, я бы подумал, что вы идиот.

Не осознавая прогресса, вы не можете внести изменения. Не можете учиться на своих ошибках. Вы не можете стать лучше, а значит, не можете довести дело до конца.

Перфекционизм не хочет, чтобы вы следили за своими результатами. Он утверждает, что это не требуется. Умным людям не нужны ни карты, ни оценки, ни факты. А еще он может запугать, что вам не понравится то, что вы увидите на финише. Например, я целый год не смотрел на продажи своей книги, потому что боялся обнаружить плохие цифры. Крайняя степень такого явления – это когда человек боится идти к доктору, потому что боится, что доктор диагностирует у него серьезную болезнь.

Это не имеет никакого смысла.

Мы смеемся над хомячками, которые не вылезают из своего колеса. Они прилагают все усилия, но не сдвигаются с места ни на дюйм. Хотя это не имеет значения, потому что у хомяков крошечный мозг. И хомяки не стремятся ничего достигнуть. Они просто пытаются разогнать свое колесо до такой скорости, чтобы прокрутиться в нем на 360 градусов. Уверен, что их подружкам это нравится.

Но вы умнее хомяков. Пусть это будет вашей аффирмацией. Напечатайте ее на кружке и повторяйте каждый раз, когда пьете чай.

Вы должны выбраться из колеса. Но если не знаете, куда движетесь, то в конце концов можете потеряться и не дойти до финиша.

### **Никогда не играйте в гольф по ночам**

Фрустрация Джейсона из-за того, что он очень медленно терял вес, была ненастоящая. Он на самом деле был удручен, но по иллюзорным причинам. А именно тем, что в прошлый раз сбросить вес оказалось не так сложно. Килограммы уходили легко. А сейчас все шло совсем не так, как в прошлый раз.

Вот только у него нет никаких фактов, подтверждающих это. Только воспоминания, эмоции и щебетание перфекционизма. Он не отслеживал, сколько усилий прилагал в прошлый раз. У него не было никакой реальной информации. Исследования показывают, что показания очевидцев могут значительно отличаться. Через несколько минут после жесточайшего преступления свидетели будут помнить, что упарня определенно были усы. Или что определенно усов не было. Это был высокий незнакомец в длинном черном плаще. Или коротышка без плаща.

Наши воспоминания имеют тенденцию редактировать сами себя, и они весьма ненадежны. С чувствами дело обстоит не лучше.

Скорее всего, в тот раз ему тоже было очень сложно сбрасывать килограммы. Бывали моменты, когда во время упражнений он еле переводил дух. Эта шкала совершенно не отражает результат. Но чувства говорят о другом.

Если кто-то не помнит деталей ограбления на следующий день после того, как оно было совершено, то почему мы должны доверять собственным воспоминаниям о том, что случилось несколько месяцев назад?

Если бы Джейсон использовал факты вместо воспоминаний, он смог бы заставить замолчать голос перфекционизма, который ставит под сомнение все его результаты.

Вот какие детали он упустил:

Размер штанов

Размер рубашек  
 Индекс массы тела  
 Количество пробежек  
 Количество километров, которые он пробежал  
 Число персональных тренировок  
 Дневник питания

По некоторым из этих показателей можно было бы отследить прогресс, например размер штанов и рубашек, в то время как другие помогли бы усовершенствовать результаты (допустим, число километров).

Но, как и большинство людей, которые мечтают достичь цели, он не предоставил себе достаточно информации для будущих свершений.

И раз уж вы решили ее собрать, давайте обсудим, что произойдет, когда вы сможете провести анализ. Или почему вам никогда не стоит играть в гольф по ночам.

Моя любимая вещь в гольфе – это вовсе не процесс игры.

В последнее время я играю раз в два года или же когда на День благодарения приезжают родственники жены. Однажды я потерял девятнадцать шариков в игре с восемнадцатью лунками. Дядя Дженни теперь приносит мне мешки с мячами, которые достали из озера.

Я не лучший игрок в гольф, да и вы, наверное, тоже, если тренируетесь только ночью. Журналист Мэтью Сайед в своей книге «Принцип “черного ящика”» рассказал, как снизить риск неудач и непоправимых ошибок. Если вы хотите научиться лучше играть, то тренироваться ночью – плохая идея. Он пишет: «Представьте, что вместо того, чтобы тренироваться днем, вы делаете это ночью – в кромешной тьме. В таких условиях вы можете работать над собой десять лет или даже десять тысяч лет и ничего не добиться. Как можно чему-то научиться, даже не зная, куда улетел мячик? У вас не будет никаких сведений, чтобы повисить свое мастерство».

Мы бы странно посмотрели на людей, которые играют в гольф по ночам, и, вероятно, не дали бы им свой настоящий номер телефона. Причина, по которой мы считаем их идиотами, в том, что они тратят время на игру, в которой никогда не добьются успеха. Они могут тренироваться каждую ночь, оттачивая удары, но это никак не повлияет на их манеру игры и число побед, ведь как только мячик отрывается от земли, он пропадает из поля зрения.

Многие пытаются достичь своих целей примерно таким же образом. Совершив какое-то действие, мы отпускаем его, и оно исчезает в череде рабочих будней.

Сколько сантиметров в талии вы потеряли благодаря диете? Какой процент жира? Сколько часов провели в спортзале по сравнению с прошлой неделей? Сколько денег сэкономили для следующего отпуска? Продвинулись ли дальше в осуществлении своих планов?

Вы думаете, в казино нет часов и окон по чистой случайности? Владельцы понимают: если лишить вас некоторой информации, вы останетесь играть подольше. Не зная, который час, а также день сейчас или ночь, легко потеряться и в своих действиях. Даже их слоганы намекают на перфекционизм. «Что случилось в Вегасе, останется в Вегасе». Как будто вы можете провести убойные выходные, а потом вернуться в свою реальную жизнь и остаться идеальным без последствий.

Если вы играете в гольф ночью, то склонны совершать много ошибок.

Однажды в пятницу я с моей командой запустил продажи онлайн-курса. Был первый день продаж, и предзаказ сделали примерно 1200 человек. Это значит, мы могли отправить более 1000 писем с этой новостью тем, кто был сильно заинтересован в курсе. В профессиональной терминологии это называется горячими звонками.

Сколько человек, по вашим расчетам, приобрели бы курс? Давайте предположим, так, навскидку, без реальных цифр, как это обычно делают полуночные гольфисты. Если бы вы продали курс 10 % откликнувшихся, то заключили бы 120 сделок. Согласен, возможно, это слишком оптимистичные расчеты. Допустим, откликнулись всего 5 %. Но это все равно – 60 человек. Вдохновленный открывающейся перспективой, я начал подсчитывать прибыль.

Но тут наш специалист по продвижению в соцсетях Брайан Эллиан написал сообщение: «Просто напоминаю, пятничная рассылка никогда не давала конверсии больше 0,4. Лучшие показатели: 55 продаж на 13 900 заявок. В феврале было 16 продаж, в мае – 26, в сентябре – 11. Поэтому, по предварительным расчетам, нам стоит надеяться на пять продаж при 1200 заявках».

Это сообщение спасло меня от мучительной смерти, когда я узнал, что мы продали всего четыре курса. Без этих данных я бы подумал, что мы провалились. Я был бы разочарован такой низкой конверсией. Но, зная конкретные цифры, понял, что мы на верном пути. Я не дал перфекционизму убедить себя, что временный провал – это катастрофа.

Факты говорят правду и облегчают нам жизнь. Так почему же мы ими не пользуемся?

### **Факты – худшее, что может с вами случиться.**

Если вы не проверяете состояние своего банковского счета, то можете не знать, что на нем почти не осталось средств, и не испытывать по этому поводу никаких эмоций. Выходит, для того чтобы чувствовать себя хорошо, нужно игнорировать извещения из банка. И цифру на весах. И врача. И замусоренный до предела гараж. И проблемы в браке.

Как мы уже обсуждали раньше, перфекционизм – это отчаянная попытка жить в соответствии с завышенными стандартами. Он делает все, чтобы их защитить. Не даст найти слабые места и будет внушать, что вы окажетесь крайне разочарованы, если посмотрите, что творится за кулисами.

Факты покажут вам, что средства на вашем счете близки к нулю и вы тратите на кофе гораздо больше, чем думаете. Если вы начнете пить его дома, то сможете гораздо быстрее скопить себе на отпуск. Перестаньте сравнивать себя вашими друзьями из интернета, которые, похоже, обладают другими финансовыми возможностями. Вы можете поставить себе реальные цели и в корне поменять свой взгляд на деньги. И даже получить от этого удовольствие.

Перфекционист пришел бы в ужас от этого параграфа.

Гораздо легче решить для себя, что не справитесь, чем, не поддаваясь панике, принять в расчет некоторые факты и вступить на долгий путь изменений. Перфекционизму только и нужно, чтобы вы выбрали себе какую-нибудь нереальную цель вроде тела, как у модели с обложки. На ней изображена девушка ростом 185 см, а заголовок гласит: «Как я добилась этого роскошного тела!» Но в статье не упоминается о том, что ее родители оба были метр девяносто и именно этому обстоятельству она обязана длиной ног. В лучшем случае модель скажет: «Возможно, вам стоит больше присесть».

Факты сообщают нам правду, а перфекционизм ее не переносит. Поэтому мы и ненавидим их, потому что перфекционизм долгие годы искажал их значение.

Я тоже их не переношу и предпочитаю игнорировать. Лучше я превышу скорость, чем столкнусь лицом к лицу с конкретной информацией.

Факты – это не весело. Факты – это не сексуально. Факты – не мои друзья. Так думаю я и абсолютное большинство.

Гораздо приятнее их игнорировать и притвориться, что очень удивлены ходом событий, чем прислушаться к информации и отреагировать должным образом. Даже фраза «должным образом» нагоняет тоску.

Большинство проблем в жизни происходят от саморазрушения и не представляют собой тайны. Если вы курите, то у вас гораздо больше шансов умереть от рака легких. Если проводите рабочие часы в Facebook, то вряд ли получите повышение. Если едите только фастфуд, то никакие пробежки вам не помогут.

Последнее утверждение немного обидно. Вы когда-нибудь заказывали столько бургеров, что, когда клали их на пассажирское сиденье, датчик ремня безопасности начинал пищать? Вероятно, я не должен игнорировать этот знак, но я просто не могу себя контролировать. Когда я изучаю меню Тасо Белл<sup>[8]</sup>, я прихожу в замешательство и заказываю все сразу. Я никогда не делаю так в «Макдоналдсе». Не говорю на кассе: мне четыре чизбургера и бигмак. Но в Тасо Белл я снимаю все ограничения и, изучая меню а la carte, собираю на подносе целый пейзаж, где шарики из мороженого катятся по семислойным холмам буррито.

Итак, однажды я положил пакет с едой на пассажирское сиденье, и услышал писк. «Осторожно, здесь сидит кто-то тяжелый, скорее всего, человек. Пожалуйста, пристегнитесь».

Я сидел в Kia Soul, взятой в аренду. Ты не можешь судить меня, Kia Soul! Ты меня даже не знаешь!

Факты говорили сами за себя, и у меня был выбор, прислушаться к ним или нет.

Если бы я проигнорировал данную информацию, то набрал бы несколько фунтов, терзался угрызениями совести, начал носить утягивающее белье на выступления (исключительно из-за осанки, а не из-за живота) и закончил тем, что поставил бы себе нереальные цели, связанные со здоровьем. Да здравствуют черная фасоль и перфекционизм!

Вы тоже имеете возможность прислушаться к фактам. Сотню раз в день они пытаются что-то сказать вам. Нам кажется, они просто хотят обломать нам веселье, мы считаем, что факты – для зануд.

Я помню, как впервые увидел меню, в котором напротив каждого блюда были указаны калории. Дело было в Нью-Йорке, и мы пошли пообедать с большой группой участников конференции. Мы взволнованно и радостно взялись за меню. У нас был псевдоотпуск, и мы собирались есть жирную пищу в жирном городе! И вдруг, увидев число калорий каждого блюда, мы притихли. Отказались от своих заказов и сделали новые.

Огромные чизбургеры с воткнутыми в них ножами (без них с таким чудовищем не разделаться) как по волшебству стали салатами. Печальными салатами с диетической заправкой и небольшими кусочками курицы гриль.

Какая, по-вашему, самая низкокалорийная заправка? Вовсе не Hidden Valley<sup>[9]</sup>. Что же она скрывает? Уверен, что калории. Лучше дайте мне простой винный уксус.

Да, факты обрекли нас на это.

Это была не вина ресторана. Они не хотели писать про калории, они должны были это сделать по закону. Ничто так не убивает аппетит и желание взять десерт по акции, чем очевидные вещи. Рулетики из бекона, начиненные перцем халапеньо и жареным сыром, – не самая здоровая пища. И ни один десерт, в названии которого есть слово «расплавленный», не может быть обезжиренным.

Факты, вы – отстой.

Почему вы так ненавидите нас.

Но что, если это совсем не ненависть?

Что, если мы все эти годы смотрели на них с неверной стороны?

Что, если факты пытаются не испортить нам настроение, а, наоборот, спасти нашу жизнь? Что, если, собрав немного информации, мы сможем сильно улучшить способность достигать своих целей?

Что, если факты – это лучший способ разделаться с перфекционизмом?

### **Факты против отрицания**

Игнорируя факты, вы отрицаете реальность, которая вас окружает.

В чизбургере всегда одинаковое количество калорий, независимо от того, знаете вы об этом или нет. Факты не добавляют еде калорийности, они просто информируют вас об этом. Таким образом, вы можете принять логичное решение по каждому вопросу. Благодаря этому я не теряю форму и все еще влезаю в брюки.

Я могу быть разочарован, ведь чизбургер гораздо вкуснее, чем салат, – даже не пытайтесь доказать мне обратное! Но мой гнев – ошибка.

Мы бесимся лишь потому, что фокусируемся не на той части поговорки: «неведение – благо». Мы думаем, что факты пытаются нарушить наше душевное равновесие, но упускаем из виду, что они просто пытаются не дать нам остаться в неведении.

Отрицание делает нас невежественными.

В отрицании больше всего меня беспокоит то, что люди не примеряют его на себя. Заметить его в других – очень легко и довольно приятно. Ведь совсем не сложно воззвать к разуму друга, запутавшемуся в отрицании действительности. Такие люди ездят на машинах, которых не могут себе позволить. Хотят новую работу, но не откликаются ни на одну вакансию. Встречаются с идиотами и надеются, что замужество решит все их проблемы. (Если после свадьбы человек не исправится, нужно родить ребенка. Обычно это помогает.)

Чужое отрицание – как маяк, свое же – как воздух, которым вы дышите.

Так зачем же мы обсуждали стратегию делить наши цели пополам в самом начале книги? Потому что перфекционизм использует отрицание для борьбы с ней. Он хочет, чтобы мы стали отрицать реальность и поставили себе такие огромные цели, за которые даже не стоит браться.

Спортсмен, который не умеет плавать, не любит бегать и не ездит на велосипеде, но все-таки хочет пробежать 115-километровый триатлон, живет в иллюзиях.

Ваши эмоции подрывают ваши суждения. Они создают отличную дымовую завесу отрицания, делая ваш жизненный путь неясным и запутанным. В тумане чувств очень сложно разглядеть, что происходит на самом деле.

Факты не лгут. Они не поддаются эмоциям и не зависят от пьяных порывов. Отрицание реальности чаще всего заканчивается катастрофой.

Никто не скажет: «Я просто буду покупать все новых и новых кошек, пока однажды их не наберется 200 штук. Тогда все наладится. Кошки сформируют свое правительство, которое станет руководить ежедневной жизнью кошачьего сообщества».

Никто никогда не скажет: «Чем больше я буду торчать в интернете в рабочие часы, тем быстрее начальство меня оценит».

Никто никогда не скажет: «В чем секрет моего отличного здоровья? В сале и сигаретах!»

Давайте откроем глаза на то, куда может привести нас отрицание фактов. Хорошие новости, я бы даже сказал, отличные новости – это: факты убивают отрицание, которое приводит к катастрофе.

Но только если вы прислушиваетесь к ним.

### **Почему вам, скорее всего, не нужен скотч восьмидесятилетней выдержки**

Однажды я спросил эксперта пищевой промышленности, видел ли он когда-нибудь, как кто-то отказывался работать с данными, и вредит ли перфекционизм ресторанам. Он рассмеялся и рассказал историю о компании, которая была на грани разорения.

«Как-то я сотрудничал с рестораном, в котором средняя стоимость блюда была 22 доллара. Повар брал стейк себестоимостью 13 долларов и добавлял к нему соус еще за шесть. То есть стоимость блюда уже выходила 19 долларов, без учета электричества, аренды, оборудования и зарплаты сотрудников. Напоминаю, соус стоил шесть долларов!! Почему? Потому что повар готовил его из восьмидесятилетнего скотча».

Большинство людей не умеют отличать возраст скотча по вкусу. Вы могли бы заметить разницу, если бы один скотч был бы налит из пластиковой бутылки, купленной на заправке, а другой из той, что лежала в деревянной коробке ручной работы. Но уж точно вы не найдете отличий, если он был одним из ингредиентов соуса, приготовленного на огне.

Если бы шеф заменил восьмидесятилетний скотч на сорокалетний, посетители ресторана вряд ли подняли бы восстание. Никто бы не сказал: «Так, постойте! Этому скотчу всего 40 лет? Я заказывал соус из ингредиентов, которые были произведены прежде, чем мы ступили на Луну. Что это за помой?»

Но повара – своего рода художники. А художники склонны к перфекционизму. Уверен, шеф специально искал идеальный скотч для этого рецепта. Точно так же как перфекционизм настаивает, чтобы мы выбирали недостижимые цели, он надоумил шеф-повара использовать для соуса самый дорогой скотч, который он смог найти. Дешевый алкоголь – для злых мест.

У повара был выбор: закрыть бизнес или заменить скотч, ведь даже лучшие использовали более дешевые марки.

Если бы шеф хотел снизить свои затраты и именно в этом заключалась бы его цель – то заменить скотч было бы самым простым решением.

В этом основная задача фактов – все упрощать.

Это не эмоции. Это факты.

На самом деле, дочитав книгу до конца, вы сможете заново проанализировать свои цели и сказать: «Это все лишь факты».

Владение информацией помогает принимать правильные решения на работе.

Именно факты заставили Стива Батлера пройти несколько бесплатных онлайн-курсов. После того как он потерял работу, он готов был ухватиться за первое попавшееся предложение. Он выбирал не лучшую работу, которая бы отвечала всем его требованиям, а первую попавшуюся, ведь на нем было много обязательств – жена и двое детей. Стив откликнулся на несколько вакансий и получил довольно сносную работу.

«Сносная работа» помогла покрыть основные счета, но не давала возможности оплатить их все. Но, вместо того чтобы испытывать чувство вины, он посмотрел фактам в лицо. И в дополнение к своей основной работе взял подработку – убирать местную стоматологию по выходным.

«Я ненавижу убираться в стоматологии каждую субботу. Возвращаясь домой и глядя на то, как мой сосед играет с сыном в футбол на заднем дворе, я расстраивался, что не могу проводить столько времени со своим сыном. Но я понимал, что мне необходимы обе эти работы».

Стив не был неудачником, как его отец, он мирился с временными трудностями ради будущего своей семьи. Он преследовал большую цель.

Большинство людей привыкают к проблемам и так и остаются в них. Они игнорируют факты, до тех пор пока не случится катастрофа, которая заставит их принять поспешное и не всегда правильное решение. Но Стив был не из их числа. Он понимал, что его сносная работа – лишь на время. Поэтому он стал повышать квалификацию. И в результате подошел на должность в IT-компанию. Чем больше Стив учился, тем интереснее ему становилось. Хотя программирование никогда не было в числе его хобби.

Как мы знаем, перфекционизм реагирует на каждое изменение. Стив беспокоился, что если поменяет область деятельности и выберет IT-индустрию, то перестанет работать по профессии. Зачем же тогда он получал образование? Что ж, это логично. Никто не хочет признать, что потратил впустую четыре года в колледже, но в данном случае на помощь снова пришли факты.

Стив получил диплом в 22 года. Сейчас ему – 48. 26 лет назад его обучение стоило 50 тысяч долларов.

Он заплатил 50 тысяч долларов за диплом, который верой и правдой служил ему 26 лет. Значит, его знания стоили ему всего 5 долларов 20 центов в день. Отличная сделка!

Факты открыли ему глаза, что его страх «потратить впустую годы в колледже» – беспочвенны, ведь в течение 26 лет он работал по профессии.

Вместо того чтобы бросить работу в эмоциональном порыве, Стив обратился к фактам. Они всегда работают на нас.

Чтобы повысить навыки, в которых он нуждался и которые привлекали его больше всего, он решил пройти несколько бесплатных онлайн-курсов. Хотел ли он быть системным аналитиком? Или программистом? Или разработчиком? Без информации, которую он получил на занятиях, он бы принимал решение вслепую.

Но сказать, что нужно пойти на курсы, гораздо легче, чем найти на них время, верно?

Мы все слишком заняты. Люди постоянно говорят об этом. «У меня есть определенные цели и желания, но совершенно нет времени».

На это я всегда отвечаю: «А что говорят вам факты?»

Когда Стив взглянул на свое расписание, то увидел не время, а необходимую информацию. Уборка в стоматологии и игры с детьми не позволяли ему выделить достаточное количество времени на выходные. Общение с женой и друзьями занимало все вечера. Он не мог слушать аудиокниги по дороге на работу, потому что это время тоже не подходило. Оказалось, что единственный шанс пройти курс обучения – заниматься во время обеденного перерыва на работе.

Поэтому каждый день во время ланча он брал свой iPad и смотрел видеоуроки. День за днем, урок за уроком – и вскоре он закончил. В идеале он бы хотел пройти шестинедельный интенсив, который стоил 20 тысяч долларов. Это было бы здорово, но он не мог себе позволить шесть недель не ходить на работу и выложить 20 тысяч долларов за то, чем пока еще только интересовался. Это было бы примерно то же самое, что использовать восьмидесятилетний скотч для приготовления стейка. Факты помогли ему осознать, что неспособность пойти по более легкому пути не поражение, а мудрость.

Одно из лучших свойств фактов: они убивают стыд. В этой ситуации Стив мог чувствовать себя плохо по многим причинам:

«К этому возрасту у меня должна была быть работа получше».

«Если бы я был хорошим отцом, то проводил бы выходные с детьми».

«Я бы двигался быстрее, если бы смог оплатить интенсив».

«Было бы лучше, если бы я двигался к цели не такими мелкими шагами».

Перфекционизм устроил шумный парад на душе Стива, но факты смыли его правдой.

Они объяснили, что его ненормированная работа была ради благородной цели – чтобы материально помочь семье. Работа в течение четырех часов – это не все выходные, и он делает это, чтобы поддержать свою семью.

Факты показали, что смотреть видеоуроки во время ланча – лучшее решение.

Факты не дали стыду пустить корни.

Стив все еще ищет работу, но у него в арсенале есть то, чего нет у большинства, – факты.

Вам нужны факты. Если вы хотите добиться своего, вы должны заняться некоторыми расчетами. Первый способ сделать это – оглянуться назад.

### **Чтобы двигаться дальше, вам нужно знать, откуда вы пришли**

Большинство людей смотрят в сторону финиша. Это естественно. Практически все мотивационные книги учат нас: «Никогда не стоит оглядываться назад», «Ваше прошлое не определяет ваше будущее». Но в том, чтобы фокусироваться только на финишной черте, есть определенная опасность.

Делая это, мы теряем возможность увидеть, как далеко продвинулись. Картина того, сколько вы уже прошли, вдохновит гораздо больше, чем расстояние, которое осталось преодолеть. Все меняется, когда вы приближаетесь к финишу. Если дело сделано на 85 % – вид финишной черты придаст вам сил. Но когда вы в середине пути – она не добавит вам энтузиазма.

Подумайте об этом в таком ключе. Если вы должны выполнить что-то на 100 %, а сделали только 40 % работы, значит, вы потерпели неудачу. Пока это двойка, и перфекционизм не забудет напоминать вам об этом. Вам осталось еще 60 %. Вы не сделали даже половину. Фу...

Вместо этого взгляните на линию старта и осознайте: вы уже не там. По сравнению с нулевой отметкой вы сделали уже 40 % дела, а по сравнению со 100 % – не достигли и половины. Когда вы оглядываетесь назад, то понимаете, сколько уже прошли.

Изменились ли цифры? Нет, процент выполнения задачи остался прежним, но интерпретация фактов стала иной. Дэн Салливан, известный эксперт по маркетингу, утверждает, что предприниматели часто сталкиваются с этой проблемой. Они не просто слишком ориентируются на финишную черту, а уводят ее далеко за горизонт и никогда не достигают цели, потому что все время ставят все более сложные задачи.

Иногда для того, чтобы перешагнуть через середину пути, нам нужно изменить собственное восприятие.

Мой друг Чад Никази преподавал мне важный урок на эту тему. Он занимается триатлоном и однажды нанялся волонтером на соревнования для слепых. Мне было интересно читать его впечатления о плавании и велогонке, но больше всего меня поразили его комментарии о беге.

Во время трассы Джереми, слепой спортсмен, сказал Чаду: «Не говорите мне, когда будут возвышения, ок? Я их не вижу, а поэтому не чувствую. Они меня совсем не беспокоят».

Для него единственным способом узнать, есть ли впереди холм, было спросить Чада. Но он специально не хотел этого делать. Трасса казалась ему проще, если он контролировал свои представления о ней.

Разве это не самый показательный пример о людях, которые нас окружают? Разве легко быть с людьми, которые оповещают нас о каждом препятствии на нашем пути? Они не молчат о них, как Чад, а поступают совершенно наоборот. Но дело не только в обществе.

Достигать целей – то же самое, что взбираться на гору. Вершина – это финишная черта, но в середине пути мы чувствуем, что никогда не достигнем ее. Если вы будете смотреть вверх, то можете легко поддаться унынию. Вам кажется, что у вас никогда не получится. У вас не получится влезть в старое платье. Разобрать гараж до такой степени, чтобы в нем можно было парковаться. Увидеть свою напечатанную книгу в настоящем книжном магазине. Цель слишком далека.

Но взгляните на стартовую линию. На подножие холма. Видите, как далеко вы продвинулись? Чего вы уже достигли? Понимаете, как многого достигли к сегодняшнему дню?

У вас получится, если вы сможете адекватно оценить результаты.

## **23 способа оценить свои достижения**

Мы интуитивно знаем, что должны оценивать свои цели, но большинство из нас этого не делает. Миллионы людей, которые носят фитнес-браслеты, могут сказать, сколько лестничных пролетов они преодолевают в день, или похвастаться значком, что они прошли расстояние,

равное периметру Южной Америки. Но если вы спросите их, как они измеряют свои цели, они, вероятно, посмотрят на вас с недоумением.

Это звучит сложно или слишком научно, но, если вы дочитали до этого места, можете провести хотя бы одно измерение. Вы прочитали 75 %. Вы один из немногих. Если вы выполнили одно или несколько упражнений, то можете также измерить степень своего прогресса.

Но что если вы хотите оценить что-то, что более приближено к вашим целям? Или использовать факты, чтобы избавиться от призрака перфекционизма, который разрушает ваши цели в самом начале?

Вот 23 примера, в чем вы можете измерять свои успехи.

### **1. В потраченном времени**

Сколько часов на следующей неделе вы планируете посвятить работе над целью? Если будете тратить 15 минут в течение 30 дней, то это составит 7,5 часа. Казалось бы, не так уж много, но вспомните, давно ли вы целый рабочий день занимались тем, что по-настоящему нужно именно вам?

### **2. В деньгах**

Если вы открыли свое дело, то можете измерять свои достижения в доходе, который получили за 30 дней.

### **3. В количестве проданной продукции**

Большинство расчетов невозможно произвести, когда дело касается информации. Но если вы продаете конкретную продукцию, вам будет вдвойне легко: вы сможете посчитать и прибыль, и количество проданных товаров.

### **4. В сброшенном весе**

Что может быть легче, чем сосчитать сброшенные фунты?

### **5. В сантиметрах**

Это немного сложнее, чем отследить свой вес, но знать, на сколько меньше вы стали в талии, – бесценно!

### **6. В мусорных мешках.**

Моя подруга, которая хотела выкинуть все лишнее, не только сосчитала количество вещей, от которых избавилась, но и количество мешков, которые отдала на благотворительность.

### **7. В проданных книгах**

Вы никогда не поймете, как много у вас книг, до тех пор пока не решите переехать. Тогда вы осознаете, что книга – это всего лишь кирпич со словами. Многие, кто заиклен на минимализме, считают количество книг, которые они продали в магазине уцененных товаров.

### **8. В страницах или словах, которые вы написали**

Продолжая разговор о книгах: если вы хотите написать роман, то число страниц будет отличной единицей измерения.

### **9. В милях, которых вы пробежали**

Лично я за этот год преодолел около тысячи. Откуда я узнал? Из прекрасного приложения Nike. Это почти фиолетовый уровень! Весьма странная электронная награда, но она тешит самолюбие. Я практически осуждаю лентяев, которые остались далеко позади – на синем уровне.

### **10. В шагах**

Сейчас существует огромное количество устройств, которые считают, сколько шагов вы прошли в сутки.

### **11. В людях, подписавшихся на рассылку**

Если ваш бизнес связан с интернетом, то число тех, кто оставил вам свою почту для обратной связи, будет являться важным показателем ваших успехов.

### **12. В подписчиках**

В каждой соцсети невероятно просто определить число подписчиков.

### **13. В еде**

Увеличивать интенсивность физических нагрузок и не следить за тем, что вы едите, – глупо. Одним из ключей к здоровой жизни является план питания. Вы можете подсчитать количество порций здоровой еды, которую вы принесли из дома, а не купили где придется.

### **14. В сбережениях**



Знаете, сколько денег у вас на счету? А ведь это еще один способ измерения.

#### **15. В выплаченных кредитах**

Толщина стопки банковских извещений – тоже своего рода мера оценки ваших успехов.

#### **16. В свиданиях с супругом**

Мы с Дженни ходили на свидания пять раз в неделю, держались за руки и встречали рассвет в двух чугунных ваннах в поле. Я серьезно. Иногда мне даже становится стыдно, когда я рассказываю, как потрясающе ходить на свидания с женой. Время, проведенное со своей половиной, – очень важно. Число таких свиданий может вдохновлять на свершения.

#### **17. В деловых контактах**

Возможно, ваш бизнес еще не готов выйти на большой рынок, или вы еще в самом начале пути. Нет проблем, пока что просто записывайте контакты на будущее.

#### **18. В часах сна**

Сон становится все более важным аспектом, так как многие стали осознавать, насколько сильно от них зависит производительность. (Как же долго мы шли к этой мысли!) Отслеживайте время по будильнику или с помощью специальных браслетов для сна.

#### **19. В благодарностях**

Вспомните, сколько открыток со словом «спасибо» вы отправили в этом месяце?

#### **20. В новых контактах**

Мы ненавидим слово «сетевой», но, возможно, для достижения своей цели вам необходимо обзавестись «сетью» контактов не только в своих соцсетях. Со сколькими людьми вы познакомились за последние четыре недели?

#### **21. В числе отказов от вредной еды**

Мне кажется, что стоит записывать не только то, что вы сделали, но и то, чего не сделали. Например, если трижды отказались от пиццы и променяли содовую на обычную воду, это стоит отметить. Вам доставит удовольствие подсчитывать калории, которые вы не запихнули в рот, как Джабба Хатт<sup>[10]</sup>.

#### **22. В прочитанных книгах**

Это довольно классическая цель, которую преследуют многие, и ее очень легко отслеживать. Сколько книг вы прочитали за последнее время?

#### **23. В часах, проведенных у телевизора**

Может быть, ваша цель в том, чтобы сократить время просмотра телевизора. Это очень просто, просто включите таймер и следите за результатами.

Я привел всего 23 способа измерить свой успех, но уверен, для каждой уникальной цели можно найти еще несколько величин измерения.

Все, что я прошу, это выбрать не больше трех единиц измерения. Почему так мало? Потому что, когда придет время подвигов, вы сами захотите увеличить их число. Мне даже не нужно будет вас вдохновлять. Вы сами проявите инициативу. Классно видеть свой прогресс. Если вам понравится отслеживать успех в трех категориях, то будет еще круче, если их станет больше.

Вот почему фэнтези-футбол так затягивает. Вы должны отслеживать столько процессов! Это доказательство того, что вы можете правильно оценивать вещи. Если вы когда-нибудь играли в фэнтези-футбол, то, обещаю, у вас все получится.

Но и не злоупотребляйте этим способом. Перфекционизм может подхватить инициативу и заставить вас оценивать по тридцать величин сразу. Например, взвешивать овощи, чтобы точно проверить, достаточное ли количество калия вы получили за обедом. Притормозите, вам нужно всего знать всего пару фактов. Вот и все.

### **Прошлое пытается научить вас**

Благодаря фактам вы можете смотреть как вперед, так и назад. То, что мы обсуждали с вами ранее, относится большей частью к прошлому. Но эта информация будет помогать вам двигаться вперед. Факты о прошлом очень важны – это исследования о том, как события развивались до сегодняшнего дня.

Прошлое может многому нас научить, проблема лишь в том, что я не особо люблю пользоваться его советами.

Например, я отстоял в очереди на осмотр в аэропорту 58 раз, прежде чем принял участие в программе по ускоренному предполетному просмотру<sup>[11]</sup>, которая сэкономила мне уйму времени.

Почему я не учусь на своем опыте? Перфекционизм говорит, что это слишком просто и тоже смахивает на мошенничество. Мы не нуждаемся в нем!

Перфекционизм агрессивно настроен против всего, что способно облегчить нам задачу. И собственный опыт, несомненно, отвечает этому определению.

Пришло время вернуться в прошлое и чему-нибудь научиться. Попадали ли вы в ситуации, которые могли предостеречь вас от ошибок? Сейчас главное не потеряться в списках. Если вы склонны к долгим раздумьям и можете запутаться в упражнениях, то ответьте всего на три вопроса и двигайтесь дальше. Не нужно делать все идеально.

**1. Если у вас уже была цель, похожая на нынешнюю, вспомните, что произошло в прошлый раз, когда вы пытались ее достичь?**

Будьте честны с собой. Вам не нужно завышать результаты, чтобы кого-то поразить. Записи не будет читать никто, кроме вас. Возьмите за пример какую-нибудь недавнюю ситуацию, ведь люди склонны со временем многое забывать. Не обязательно, чтобы вы добились успеха, главное – вы пробовали.

**2. Если вы не добились этой цели, то что произошло с аналогичными?**

Вести бюджет и сидеть на диете – совершенно разные занятия. И та и другая – ограничивающие. (Вы должны меньше есть и меньше тратить.) У них есть сходство – и вы можете сделать из этого некоторые выводы.

**3. Кто помогал вам в прошлый раз?**

Я ненавижу слово «самодостаточный». Оно подразумевает, что вы собираетесь все делать в одиночку. Но вы не сможете. Никто по-настоящему не самодостаточен. Вы не доставляете свою почту. И не строите самостоятельно дом (если вы, конечно, не строитель). Не важно, какая у вас цель, другие люди тоже должны участвовать в ее реализации.

**4. Сколько времени вы потратили?**

Месяц? Неделью? Полгода? Зная это, можно определить, следуете ли вы расписанию.

**5. Сколько денег вам потребуется?**

Для достижения цели вам нужны деньги? Чаще всего деньги – это не самое необходимое. Обычно самое главное – время. Но иногда деньги становятся решающим фактором. Сколько денег вы потратили в прошлый раз? Вы укладываетесь в бюджет? Было ли вам сложно вести учет расходов? Удивила ли вас цена на что-то?

**6. Какие вы ставили дедлайны?**

Для некоторых дедлайны – лучший мотиватор. Использовали ли вы их в прошлый раз? Они увеличили вашу эффективность или, наоборот, сделали вас только более нервным?

**7. Какие были последствия того, что вы не довели дело до конца?**

Последствия вызывают изменения. Если их нет, мы легко можем расслабиться. Когда вы в прошлый раз бросили дело на середине, какими были последствия? Мотивировало это вас на новые свершения?

**8. Если вы достигли цели, чем вы поощрили себя?**

Если мотивацией была награда – вручили ли вы ее себе? А если бросили все на полпути – может, просто выбрали не тот приз? Или вообще решили обойтись без него? Какая награда вам нужна, чтобы подтолкнуть вас к цели?

**9. Что мешало вам справиться?**

Путешествия мешают мне питаться правильно. Ну вообще-то не только путешествия, но и буррито. Чем старше я становлюсь, тем больше осознаю, что провалы очень полезны. Нужно задать себе несколько вопросов, чтобы не оступиться вновь.

**10. Допустим, вы можете что-то изменить. Что бы это было?**

Если вы преследуете ту же самую цель, то как вы усовершенствуете свой подход?

Смысл того, чтобы задавать все эти вопросы и собрать как можно больше информации, в том, чтобы дать вам заряд энергии для свершений.

Эти вопросы не обладают магическими свойствами и не гарантируют победу. Но они станут первыми шагами на пути к цели.

Чем лучше вопросы, тем больше информации и шансов на успех. Но обратите внимание: информация увеличивает шансы, а не мгновенно приводит вас к выигрышу.

Я знаю, что впереди еще много работы, и попытаюсь немного отвлечь вас юмором и историями о знаменитостях. Эти упражнения могут заставить вас почувствовать себя неловко. Точно так же как Джеймс Корден, ведущий шоу «Караоке в машине», когда его коллега Джимми Киммел спросил его, насколько сильно ему не понравился выпуск с Бритни Спирс.

Но это стоит того! Вы же действительно хотите добиться своей цели! Если в середине пути вы осознаете, что вам нужна еще одна цель, просто отложите ее на будущее. Это задание ничто по сравнению с реальной работой, которую вам придется выполнить. Все, что я прошу, – это составить план. Если не хотите сделать даже это, то что будет, когда дело дойдет до реальных действий? Записать: «Сделать несколько холодных звонков потенциальным клиентам» гораздо легче, чем поднять трубку.

Изменить цель – не значит сдаться. Это своего рода успех! Лучше пересмотреть приоритеты и выбрать что-то получше, чем преодолевать трудности ради того, что вам даже не интересно.

## **Когда самолет больше чем просто самолет**

Оглянуться назад – лучший способ понять, кто вы есть на самом деле, и определить, благодаря чему достигаете успеха. Помните, перфекционизм не переносит осознанности. Если вы имеете четкое представление о себе, вы знаете о своих недостатках и не будете обещать себе выполнить все идеально. Осознанность придаст вам такую легкость, что вам захочется летать.

У меня есть три друга, которые заявляют, что в самолете их производительность увеличивается в три раза. Я слышал об этом от людей разных возрастов и профессий.

Многие прекратят читать прямо на этом абзаце, подумав, что это бред. Но некоторые верят и в такое. Что если самолеты действительно делают людей продуктивнее? Дело не в воздухе, потому что на борту мы дышим тем же воздухом, что и на земле. Всегда, когда я вижу людей, путешествующих в марлевых повязках, я думаю: «Что же такое знаете вы, чего не знают остальные?»

И не в собственной наволочке – на мой взгляд, это самая нелепая вещь, которую можно сделать. Я никогда не лежал в своей кровати и не думал: «Как бы мне сделать сон крепче? Наверное, надеть наволочку на самолетное кресло вместо подушки».

И даже не в напитках, которые разносят по салону. Нет ничего печальнее, чем наблюдать картину, как исполнительный директор, который летит в Балтимор, чтобы заключить сделку с недвижимостью на 10 миллионов долларов, сидит в эконо-классе и просит целую банку имбирного эля. «Да, я смогу с ней справиться. Оставьте меня одного»

Дело не в широких сиденьях, не в том, чтобы откинуться в кресле на семь градусов, и не в том, что вас все время пихают локтями. Так почему же люди становятся такими продуктивными в воздухе?

Вот несколько возможных вариантов.

### **1. Вы можете взять с собой только ограниченное количество работы**

В своем офисе вы работаете со всеми делами одновременно. Вокруг вас куча кабинетов, досок, чертежей и других проектов. Очень маленькое пространство и крошечный откидной столик исключают всякую возможность отвлекаться. Возможно, вам хочется развернуть план здания, доску для маркеров и ваш ноутбук, но у вас нет для этого места. Кроме отсутствия отвлекающих факторов, самолеты также учат нас быстро собирать вещи.

### **2. Белый шум помогает сосредоточиться**

В самолетах шумно. Не уверен, что вы это осознаете. Вероятно, поднять в воздух несколько тонн металла и потом в течение нескольких часов бороться с гравитацией не так уж легко, так что сделать это тихо – не получится. Для многих людей белый шум влияет на способность сфокусироваться. Вокруг так громко, что шум становится тишиной. (Звучит совсем как восточная мудрость.)

### **3. Сигнал Wi-Fi настолько слабый, что вы находитесь вне зоны доступа**

Я люблю интернет и в то же время ненавижу его. Люблю за то, что он дает мне возможность ничего не делать. А ненавижу за то, что благодаря ему я могу заниматься всем чем угодно. Для большинства путешественников отсутствие интернета создает вынужденную изоляцию от

отвлекающих факторов мировой сети, так что у них появляется время на то, чем им нужно заниматься на земле. В самолете вы не можете писать сообщения, поэтому при посадке слышите, как по салону пронесется волна из сотен сообщений, которые пришли одновременно.

Автор романа «Игра престолов» Джордж Р. Р. Мартин создал собственную зону без интернета благодаря тому, что писал свою книгу на компьютере образца 1980-х годов с платформой MS-DOS.

#### **4. У вас есть четкие дедлайны**

Каждый полет ограничен во времени. Это совершенно точно. У вас даже не один дедлайн, а несколько. Сначала есть окно, пока вы ждете в терминале. Потом, когда все рассаживаются по своим креслам. Затем вы должны выключить ваш ноутбук, пока самолет не наберет нужную высоту. Об этом даже объявляют по громкой связи. Многие не следовали таким четким инструкциям со времен школы. Комик Деметри Мартин превратился из любителя в профессионала благодаря этим дедлайнам. «Сначала я занимался стендапом для развлечения и записывал шутки тогда, когда они приходили в голову. Но потом, когда юмор стал моей профессией, я понял, что больше не могу ждать вдохновения. Самолеты хороши тем, что я могу сказать – так, пока лечу из Нью-Йорка в Лос-Анджелес, я должен написать 100 шуток. Не имеет значения, какого качества».

#### **5. Никто вас не знает**

Самолет может быть отличным местом для работы, потому что для всех вы – незнакомец. Если, конечно, вы не я – человек, появившийся на страницах журнала *Southwest*. Благодаря этому каждый человек, а особенно вон тот, со среднего места, знает, чего я добился, и каждый хочет получить автограф. На борту вас никто не побеспокоит, разве что стюардесса или болтливый сосед. Но от него можно спастись, демонстративно надев наушники. Никто не ворвется в ваш офис и не задаст самый обманчивый вопрос в мире: «У вас есть минутка?» Эта минутка никогда не длится 60 секунд.

Приглядитесь к ситуации получше, и вы получите некоторую информацию. Осталось только превратить ее в действия.

Если поняли, что отлично работаете в самолетах, вам не обязательно покупать тысячу билетов в разные концы света. Вы можете начать руководствоваться основными принципами работы в самолете и использовать их на земле.

Например, вы не можете сосредоточиться, когда у вас слишком много дел. Тогда попробуйте работать над одной задачей за раз. Или вас отвлекает интернет. В следующий раз выключайте телефон на некоторое время.

Если вы не выясните, что помогает вам работать продуктивнее, то вы никогда не станете лучше.

Вспомните момент, когда вы чего-то достигли. Что вы делали? Что вам больше всего помогло? Где вы находились? Какую музыку слушали? Что делали до этого? И чем занимались после?

То, что сработало на мне, не обязательно сработает на вас. Уникальность целей и сложности характеров делают нас непохожими друг на друга. Например, я не могу работать дома. Эта атмосфера приводит меня в уныние. Я знаю, что многие мечтают работать в пижаме, не вставая с кровати, но я честно попробовал – и это невыносимо! Дело не в том, что у меня были неудобными штаны – совсем наоборот, – просто я смог сосредоточиться, только когда вышел из дома.

Потребовалось два года, прежде чем я осознал этот удивительный факт. На протяжении пятнадцати лет я ездил в офис. Я привык к этому ритму. Мне было хорошо в офисе. Но когда открыл свое дело, я переместился в свой дом на целых два года. За это время я успел довести до депрессии свою жену и заболтать почтальона так, что он сменил место работы. Но я и понятия не имел, почему это происходило.

Перфекционизм сказал мне, что любой бизнесмен мечтает работать из дома. И только мне это давалось непросто. Что же было не так?

Если бы я остановился на минутку и задумался «Где я люблю работать больше всего?», ответ бы возник мгновенно. Мне необходимо общество! Это не должно быть похоже на суматоху Лос-Анджелеса, но для хорошего самочувствия я должен провести несколько минут в машине,

чтобы настроиться на работу. Доказательство тому – 15 лет стажа. Поэтому, прошу вас, не закрывайте глаза на факты: как и где вы добивались максимальной эффективности?

Джилана Теллес достигла впечатляющих результатов на моем курсе «30 энергичных дней», когда поняла, насколько продуктивнее она стала благодаря сложной схеме, которую она сама же и разработала. «Я выполнила 62 сложных задания, которые бы скорее всего забросила в долгий ящик или оставила на последнюю минуту. Я придумала систему, помогающую отслеживать цели. А еще разноцветный календарь!»

То, что помогло ей, чуть не довело меня до инфаркта. Я вспотел от одних только фраз «цветной календарь» и «62 сложных задания». Но это сработало для Джиланы. Она обратила внимание на свои сильные стороны и превратила их в действия.

## **Три способа отрегулировать процесс**

Вы смотрите вперед. Извлекли уроки из прошлого и готовы изменить будущее. Но что, если факты совсем не такие, как бы вам хотелось?

Этот момент называется «перфекционистская пауза». Как мы уже говорили, он любит останавливать вас на середине пути. Почему 92 % новогодних обещаний не исполняются? Потому что после того, как вы собрали достаточно информации, вам кажется, что на этом работа закончена. Но сама по себе информация бесполезна.

Что, если вы вооружились фактами, но получили не те результаты, на которые рассчитывали? Поэтому люди и бросают свои начинания. Их переполняют разочарование и несбывшиеся надежды.

Если вы недовольны результатами, у вас есть три вещи, которые вы можете отрегулировать:

**1. Цель.**

**2. Временной отрезок.**

**3. Действия.**

Когда вы беретесь за что-то стоящее, вы планируете дойти до финиша. Для Джейсона, который хотел похудеть и сидел на диете, потому что его престарелая родственница отпустила в его сторону неприятный комментарий, целью было сбросить 40 фунтов. Если вы понимаете, что даже не приближаетесь к планке, которую себе поставили, вы можете ее опустить. Может, проблема была в том, что Джейсон заявил о невероятных 40 фунтах, хотя логичнее было бы начать с 20. Но мы уже обсудили пользу того, чтобы делить цели пополам.

Вторая возможность, которая была у Джейсона (и у вас), – это промежуток времени. Вместо того чтобы поставить себе крайний срок в восемь недель, он мог бы увеличить его до 16. Если цель растянута во времени, то шансы увидеть результат значительно вырастают. Хотя об этом мы тоже говорили.

Третья вещь – это действия, которые мы совершаем, чтобы пересечь финишную черту. Столкнувшись с неутешительными результатами, Джейсон мог бы их изменить. Например, начать тренироваться интенсивнее. В придачу к личному тренеру он мог бы нанять диетолога, который разработал бы ему план питания. Он бы мог отказаться от богатых на калории пива и вина. Или увеличить число тренировок в неделю.

Обратите внимание, что в некоторых рабочих моментах у вас нет возможности изменить первые два фактора. Когда смотрите на результаты и видите, что они не слишком высоки, вы не можете просто взять и сказать своему боссу: «Я собираюсь вдвое уменьшить продажи и увеличить срок оборачиваемости!» или «Я понимаю, что мы должны были завершить этот проект к открытию нового корпуса больницы, но я тут немного замотался, поэтому давайте все перенесем».

В подобной ситуации все, что вы можете сделать, – это сосредоточиться на действиях. Вы должны стать эффективнее, если собираетесь достигнуть результата. Главное – убедитесь, что увеличение производительности не поднимет уровень перфекционизма в крови.

А вот в личных проектах вам будет легко контролировать все три аспекта, так как здесь все зависит только от вас.

Перестаньте заниматься самоедством, вспоминать, как легко все давалось вам в прошлом, и пытаться выйти из игры. Просто посмотрите на эти три вещи. Что вам нужно исправить: цель, время или действия?

## **Не ждите, пока белки доберутся до дома**

По своему характеру я не очень люблю иметь дело с фактами. В большинстве случаев я их просто ненавижу.

Но знаете, что я ненавижу еще больше? Перфекционизм. Я ненавижу чувствовать себя растерянным, просто потому что не знаю, куда лучше идти и как действовать. Я ненавижу жить в отрицании. Но больше всего я ненавижу катастрофы.

Когда мы жили в Альфаретте, штат Джорджия, крыша нашего дома стала немного гнить. У нас никогда раньше не было дома, и я понятия не имел, что с этим делать. «Ой, глядите, через дыру в крыше открывается вид на внешний мир. Как мило!»

Каждый раз, когда я стриг газон, я смотрел вверх и видел, что темное пятно становилось все больше. Несколько месяцев я наблюдал за процессом того, как рассыпался наш дом. Я ненавижу этот факт. В крыше уже образовалась пятнадцатисантиметровая дыра, но я не знал, что мне с этим делать.

Я отрицал наличие проблемы и думал, что, если признаюсь в том, что она есть, мне придется что-то делать. И я не справлюсь.

К счастью, все решилось само собой. Наша крыша, словно Росомаха, обладала волшебными свойствами и починила сама себя.

На самом деле все было немного иначе. Сначала появились муравьи. Представьте себе, в один день их не было, а на следующий популяция из 100 тысяч особей уже жила в углу нашей гостиной. Дженни была очень расстроена. В отличие от пауков. Они преспокойно соткали свою паутину прямо над нашим диваном. Теперь к колонии живых муравьев прибавилась паутина с их трупами. Вскоре насекомые были везде. Разные виды жуков селились в разных частях дома.

Я бы мог целую вечность игнорировать муравьев, отрицание – великая вещь, но белки не оставляли мне выбора. Семейство белок перебралось к нам на чердак. Ваш сон никогда не будет таким спокойным, как когда древесные зубастые крысы снуют прямо над вашей головой. Вы знали об этом? Белки никогда не перестают жевать – именно поэтому они начали жевать нашу металлическую крышу. Умиротворяющий факт.

Одна стодолларовая дыра превратилась в тысячедолларовый ремонт, особенно после того, как я пытался поймать чертовых белок и провалился ногой в спальню. Я указал Дженни на то, что это очень удобно и теперь мы сможем видеть, что происходит у нас на чердаке, не выходя из кровати, но она не поделила моей радости. Иногда она мыслит слишком узко.

Поэтому не ждите, пока белки заселятся в ваш дом, а смотрите на факты.

Факты избавляют от отрицания, которое ведет к катастрофе.

Перфекционизм внушает, что вся эта информация только усложнит вам жизнь. Если вы начнете ее собирать, то станете считать каждую каплю воды, каждую секунду и каждую гласную в книге, которую пытаетесь написать.

Но это не так.

Смысл этой главы в том, чтобы изменить три вещи. Зачем? Чтобы довести дело до конца.

### ***Руководство к действиям***

- 1. Запишите три вещи, которыми сможете измерять свои успехи.**
- 2. Вспомните, какую аналогичную цель себе ставили. Возможно, вы сможете извлечь оттуда много полезного.**
- 3. Найдите собственный самолет. Что больше всего настраивает вас на работу?**
- 4. Если вы уже на середине пути, подумайте, нужно ли вам изменить цель, временной отрезок или свои действия.**

## **Глава 8**

### **За день до финиша**

Я не знаю никого, кто за километр до финиша снимался бы с марафона.

Я не видел ни одного человека, который бы сказал: «Знаешь что? Я почти дошел до конца. Я увидел, как выглядит финишная черта, но мне не нужны бесплатные бананы для победителей. Пора закругляться».

Я никогда не видел спортсмена, который бы боялся финишировать.

Зато я видел спортсменов, которые были травмированы и истощены, но все же ускорились на последних сотнях метров. Я видел, что те, кто принимал участие в триатлоне, буквально переползали через финишную черту. Их тела были истощены, зато дух торжествовал.

Это момент, за который они боролись, которого ждали столько месяцев. Это важнейший момент их жизни.

Так почему же те, кто любит начинать тысячу дел, пасуют перед днем накануне победы?

Почему Мередит Брэй шесть лет не могла выпуститься из университета, дважды меняла специальности и посещала шесть разных школ? Только чтобы специально завалить последний экзамен и убедиться, что она не получит диплом? Почему же она избегала этого следующие 23 года, до тех пор пока ей не потребовалась открытая операция на сердце, которая заставила ее задуматься?

Почему ее подруга-художница тратит около семи часов в день, чтобы нарисовать шедевр, а потом рвет его, прежде чем закончит? И другой вопрос: зачем она делала это сотни раз с картинами, которые сейчас продает за 275 долларов каждую?

Потому что их пугает день накануне выигрыша.

## **Один последний выстрел**

В 80-х в 92 % мелодрам присутствовала сцена, где главный герой бежит по аэропорту. Тогда там было мало охраны. Вы могли заявиться в любой аэропорт и сказать: «Я иду в терминал смотреть, как взлетают самолеты». Какой-нибудь уставший охранник, у которого нет доступа к рентгеновскому аппарату и который поэтому не знает, есть ли у вас оружие или нет, махнет рукой. Никаких вопросов, никаких обысков и не нужно объяснять, зачем вам четыре фунта помады в трехдневную поездку.

И если так случится, что любовь всей вашей жизни собирается сесть в самолет и исчезнуть навсегда из вашей жизни, вам можно совершить марш-бросок по летному полю.

Обычно вы этого не делаете, но однажды – захотите, потому что это ваш единственный шанс на счастье. Ваши отношения дошли до этой точки, и вы не можете их спасти. Вы в отчаянии.

Вот что чувствует перфекционист за день до финиша.

Вы уже пытались справиться с днем, когда что-то пошло не так. Вы разделили цель пополам. Убили кукушек. Добавили веселья в свои глобальные цели. Вы в шаге от победы, и перфекционизм об этом знает.

У него последний шанс все испортить, последняя возможность не дать вам достигнуть цели. И, к сожалению, многие люди попадают в эту ловушку. Мы не говорим об этом, а узнаем в ходе тяжелой работы. Все мы понимаем, что в середине пути нас может настигнуть депрессия. И тогда станет еще сложнее.

Но слышали ли вы от кого-нибудь: сложнее всего было, когда я уже почти добежал до финиша? Конечно же, нет.

Нам кажется, что финишная черта подобна магниту, который тянет нас к себе, и от нас уже ничего не требуется.

Но мы правы лишь отчасти. Да, это магнит, но с противоположной полярностью: он не притягивает, а отталкивает.

В ту минуту голос перфекционизма становится все громче. Как почти побежденный злодей, он восстает из пепла, обрушивая на вас еще большую волну страха.

Три бредовых страха.

## **Три вещи, которых боится перфекционизм**

Нет ничего неожиданного в том, чтобы осознать: чем ближе вы к финишу, тем страшнее вам становится. Это нормально, мы уже говорили о подобном, когда рассуждали о кукушках, которых нужно немедленно истребить. Но есть еще три страха, связанных с финишной чертой. Чем ближе вы будете к ней, тем сильнее будете их чувствовать.

### **1. Страх того, что будет дальше**

Иногда вы не боитесь финиша. Вы боитесь того, что последует за ним. Одно дело – закончить книгу. И совсем другое – получать отзывы от незнакомцев с Amazon. Американский писатель Джон Стейнбек описал эту проблему в своем романе «Консервный ряд». (Удивительно, как он смог предсказать Amazon за сто лет до его появления. Но ведь это великий Стейнбек.) Один из

персонажей, Генри, был специалистом в области судостроения, но так и не построил ни одного корабля, несмотря на годы работы. В момент, когда он уже почти заканчивал, он разбивал лодку и начинал все сначала. Друзья считали его сумасшедшим, но один из них понимал, что происходит с ним. «Генри любит лодки, но боится океана... он любит лодки... но представьте, что будет, если он все-таки ее построит. Люди скажут ему: почему же ты не спускаешь ее на воду? А если он это сделает, ему придется куда-то на ней отправиться, а ведь он ненавидит воду. Видите, именно поэтому он не хочет завершать свою работу – чтобы никогда не отправляться в плавание».

Генри боялся воды. А чего боитесь вы? Критики? Никто не сможет раскритиковать вас, если вы ничего не сделали.

Гораздо легче спрятать свою идею под кровать, чем поделиться ею с миром.

Скажите честно, сколько незаконченных лодок стоит в вашем порту? Они почти готовы? В таких ситуациях мы думаем, что если откажемся от работы, то избавимся от некоторых трудностей. Но это не так. Талант, которым вы не пользуетесь, однажды может обернуться горечью. Когда писателя Стивена Кинга спросили, что бы он делал, если бы не стал писателем, он ответил: «Скорее всего, умер бы от алкоголизма в районе 50 лет. Думаю, мой брак тоже бы не продержался долго. Мне кажется, талантливым людям, которые не могут реализоваться, очень тяжело живется».

Лодки созданы для воды. Вы поймете, каким должен быть следующий шаг, когда сделаете предыдущий. Не волнуйтесь по этому поводу.

## **2. Страх, что не достигнете совершенства**

Я прочитал почти все книги о Гарри Поттере. Если быть точным – 7,9 из 8. Не понимаете, что я имею в виду? Значит, с вами все в порядке. И это хорошо. Но лично я не хочу заканчивать читать последнюю книгу, потому что боюсь, что концовка меня разочарует. Поэтому я прочитал тысячи страниц, а потом бросил. Эта книга до сих пор стоит у меня на полке и вызывает чувство стыда.

Думаю, что я не единственный, кто так делает. Мой друг Мэтт Банк сказал: «Я посмотрел все сезоны сериала “Во все тяжкие” и остановился за четыре эпизода до конца. Я не хочу, чтобы все плохо закончилось, поэтому просто прекратил смотреть».

Это происходит с книгами, фильмами и целями, потому что перфекционизм цепляется за последнюю возможность. Когда победа почти у вас в кармане, его голос звучит громче: «О! Ты почти все сделал! Как здорово! Уверен, что ты только об этом и мечтал. А что если все будет не так идеально? Можешь себе представить? Вот будет разочарование! Хотя, наверное, все будет хорошо. Ты почувствуешь эйфорию. Да, так и будет».

Подождите минутку, думаете вы. А что, если перфекционизм прав? Что, если все действительно не будет идеально?

Уже упомянутую художницу, которая была склонна рвать свои работы, охватывал такой же страх. Почему она портила свои картины? Потому что они «были далеки от совершенства». Она понимала это в последний момент и уничтожала все, что создавала столько часов.

Что, если вы несколько лет трудились над своей книгой, а потом увидели ее на полке и не испытали чувства, о котором мечтали? Что, если стрелка весов не останавливается напротив нужной цифры и ваша диета не имеет смысла? Что, если вы заработали миллион долларов, но так и не стали похожи на Джерри Магуайера<sup>[12]</sup>?

Это вполне обоснованные вопросы, и я собираюсь ответить на них таким же образом, как делал это на протяжении всей книги.

Все не будет идеально. В любом случае. Не потому что вы сделали что-то не так, а потому что так устроена жизнь.

Жизнь никогда не бывает такой, какой мы ее себе представляем. Цвета в нашей голове и цвета на самом деле – отличаются. События разворачиваются не так, как мы ожидали. И эмоции тоже могут отличаться.

Я думал, что самым важным моментом в моей жизни будет тот, когда я допишу книгу. Я уже представлял, как напечатаю слово «конец» и встану из-за компьютера с такой широкой улыбкой, какой у меня никогда не было. Все случилось не так. Я даже не помню этот момент. Знаете, что я помню? День, когда получил свою книгу по почте. В тот момент дома были только я и моя



младшая дочь Макрэй. Я только и делал, что обновлял статус заказа. Я не мог дождаться, чтобы открыть коробку.

Вы не сможете достичь идеала, но вы получите нечто получше. Сюрприз. То, чего вы не ожидали.

Потому что это правда. Никто этого не ожидал. Даже Берт Рэйнольдс.

У фильма «Смоки и бандит», где снимался этот успешный американский актер, не было сценария. Это был фильм-экспромт. А режиссером стал каскадер, который никогда ничего не снимал. Сюжет был ужасен. Двое водителей, Бандит и Снеговик, должны перевезти грузовик нелегального пива из Тексарканы в Джорджию. Это не кино, а задание для курьера. Актриса Салли Филд сказала: «Я думала, что умру – столько я работала над картиной!»

Сравните этот фильм с другим, у которого было гораздо больше шансов на успех. Его режиссером был Джон Фавро – широко известный по эпопее «Железный человек». Продюсером выступил Рон Ховард из «Аполлон-13». А главные роли исполнили Хан Соло (Харрисон Форд) и Джеймс Бонд (Дэниэл Крэйг).

Совсем разные фильмы и совершенно разные результаты. «Ковбои против пришельцев», несмотря на то что были гораздо перспективнее, с треском провалились. Сборы в США составили 174 миллиона долларов. Много, не правда ли? Но так кажется, если не знать, что бюджет фильма составил 163 миллиона. То есть чистой прибыли было всего 11 миллионов. 11!

А что насчет «Смоки и бандита»? Этот фильм собрал 127 миллионов долларов и стал вторым по сборам в 1977 году. Его обогнали лишь «Звездные войны».

Почему же мы должны игнорировать голос перфекционизма, который предупреждает, что что-то может пойти не так? Потому что никто не знает результата. И перфекционизм уж точно. Бон Джови не хотел включать песню «Living on a Prayer» в свой первый альбом. Эта песня ему не нравилась, и он был уверен, что и другим она не понравится тоже. И в истории полным-полно таких примеров.

### **3. Страх «и что теперь?»**

Когда люди говорят, что на вершине бывает довольно одиноко, думаю, что они имеют в виду невероятный страх будущего, который начинает преследовать, как только они достигают цели. Первый страх – того, что будет дальше, – больше относится к цели. Что станет с ней, когда она выполнена. Мечтать о своем бизнесе гораздо легче, чем пробовать открыть новый. Страх «и что теперь?» – это история о том, как найти новую цель. Если вы были сфокусированы на своей мечте и теперь она сбылась, то не знаете, за что взяться. А в критических ситуациях, когда человек полностью отождествляет себя со своей целью, это становится даже опасным. Такое периодически происходит с профессиональными спортсменами и детьми, которые слишком рано стали популярными. В возрасте от шести до тридцати футбол – это вся ваша жизнь. Но когда вам исполняется 31, вы понимаете, что стали слишком старым для этого и ваши лучшие годы прошли. Вы больше не часть команды, и теперь вы вообще не понимаете, кто вы. А потом, еще хуже, начнете сниматься в рекламе джинсов Wrangler. К счастью для всех, мы уже поговорили об этом в пятой главе. В ней мы уже составили список возможных перспектив. Помните, мы записывали все идеи, которые приходят в голову? Поэтому смело доставайте этот список и начинаете воплощать его в жизнь. Например, я собираюсь записывать подкасты.

Финишная черта не так уж страшна, когда вы понимаете, что это также и начало чего-то нового. Это не конец, а своеобразное начало.

Однажды я стоял на краю утеса и думал: «И что теперь?» Я провел несколько недель в Коста-Рике, где изучал испанский в колледже. Мы отправились в поход вместе с тридцатью другими студентами, и я был просто ошеломлен, когда понял, что наше путешествие закончилось. За это время мы стали одной семьей, но я понимал, что, как только мы вернемся в колледж, все снова разобьются на небольшие компании. Я никогда не заговорю с людьми, с которыми подружился. Я стоял на обрыве, глядя в океан, и в душе становился эмо. Люди вокруг меня смеялись, веселились и наслаждались последним вечером вместе, а я словно присутствовал на собственных похоронах.

И с этим я сталкивался не раз. Я чувствовал нечто похожее, когда выступал на мероприятиях. Однажды вел лекцию в Атланте, на которой присутствовало 1000 людей. Это было очень волнующе, так как я ждал этой лекции около пяти лет. Важность момента зашкаливала. После мероприятия был запланирован ужин, на который пригласили всех участников форума. Но

я перепутал адрес. Через десять минут после своей речи я стоял напротив закуской. Вошел внутрь и увидел пятерых своих слушателей, которые предложили мне сесть за их столик. Они посмотрели на меня с сочувствием и спросили: «А что вы здесь делаете?» Это было невероятно унижительно.

Не я один чувствую себя неудачником, когда задаю себе вопрос: «И что теперь?» В документальном фильме «Конан О'Брайен не может остановиться» мы видим, что популярный американский комик гастролирует по стране после того, как его уволили с канала NBC. Весь фильм его преследует проблема «и что теперь?», но в сцене в Нью-Йорке она проявляется особенно остро.

Конан только что провел концерт в Радио-Сити-холле, на который были распроданы все билеты. Огромная толпа людей стояла на улице, надеясь, что он выйдет к публике после шоу. Один из ассистентов Конана сказал ему: «Вам не стоит туда выходить». Конан удивленно посмотрел на него и ответил: «Ты не понимаешь. Я не могу просто так переключиться с этого, – он показал рукой в сторону толпы, – на что-то другое», – и вышел на улицу, чтобы еще немного погреться в лучах славы.

Вам нужен ответ на вопрос «и что теперь?». Это совершенно здравая мысль, но опять же – не дайте перфекционизму перехитрить вас. Он будет внушать, что вам нужен точный ответ, задолго до того, как вы закончите. Но это нелепо! Вам не нужно знать, что делать дальше, пока вы еще не довели до конца прошлое дело. Его нужно закончить в любом случае.

Не позволяйте страху будущего испортить счастливый момент настоящего.

Не давайте перфекционизму расстраивать вас призрачной дополнительной целью, пока еще не достигли основной.

Если ни один из этих страхов вас не останавливает, это сделает суровая реальность.

Гораздо легче начать заниматься чем-то новым, чем доводить до ума предыдущее дело.

Удивительно, что чем ближе мы к победе, тем соблазнительнее для нас становятся другие желания. Сирены, которые манили к себе Одиссея, даже рядом не стояли с тем, как сильно могут отвлекать новые стремления.

Как будто вы посмотрели тысячу трейлеров, но так и не видели ни одного фильма целиком. Вы увлеклись главной интригой, но, не сходя в кино, вы не поймете, что делает его особенным.

Не теряйте фокус. Не предпочитайте будущее настоящему. Не сдавайтесь. Вы так близки к победе, но кто-то хочет убедить вас в обратном.

## **Вы не можете предугадать кризис, но вы можете обернуть его себе на пользу**

Бывает, что люди долго стоят на месте, а потом резко совершают прорыв. И существуют две основные причины, почему это происходит.

Во-первых, у них был жизненный опыт. Меридит решила закончить образование спустя 23 года, потому что ей потребовалась операция на сердце и она осознала, насколько хрупкой может быть жизнь.

Это невероятно сильная форма мотивации, которую нельзя запрограммировать. Я не могу написать главу под названием «Как почти умереть». Драматические ситуации, когда вы оказывались при смерти, не могут стать решением всех проблем. Хотя именно это и случилось с персонажем Майкла Дугласа в фильме «Игра». Он очень богат и устал от жизни. Но на день рождения получает необычный подарок от своего брата, Шона Пенна, – билет для участия в «Игре», которая идет не на жизнь, а на смерть.

Уверен, что если вы нефтяной магнат, то подобные забавы вам знакомы. Но в ином случае такие «игры» вам неподвластны. Поэтому у вас остается только второй вариант, благодаря которому вы закончите начатое. Друг.

Снова и снова я убеждаюсь, что вам смогут помочь именно друзья, которые сделали что-то особенное. Одной из первых в этом убедилась та самая художница, которая рвала свои картины. Однажды она упомянула об этом своему другу. Она не сказала об этом специально, просто обмолвилась мимоходом.

У друга расширились глаза, и он сказал: «Больше ни одной порванной работы!» И в тот же день она перестала это делать.

Что мне нравится в этой истории, так то, что друг не давал ей развернутых объяснений, почему она должна прекратить кромсать картины. Он не показывал ей фотографии других художников и не рассказывал истории в стиле Робина Уильямса о том, что она должна «сагре diem»<sup>[13]</sup>. Не предлагал отслеживать свой прогресс в течение следующего месяца и пересмотреть жизненные приоритеты. И этим другом был не Морган Фримен.

Я думаю, что именно этого мы иногда хотим. Мы ждем, что некий мудрец материализуется из воздуха и скажет: «Живи в суете или умирай в суете». Конечно же, с акцентом Фримена все звучит гораздо лучше, но того, кто озвучит истину, не выбирают. И это не сложно. И не драматично.

Просто друг, который разорвет порочный круг, заставит вас прекратить. Это тот, кто скажет вам: то, что вы привыкли считать нормальным, – не нормально. Он словно ведущий ток-шоу, который посмеется над вами.

Последнее вряд ли произойдет, но именно это заставило комика Криса Хардвика измениться. Однажды вечером другой комик Джон Стюарт бросил комментарий в его сторону в ежедневном шоу. Крис слушал его дома и был практически раздавлен. В ту ночь он решил для себя, что бросит пить, похудеет и станет много работать.

Было ли это легко? Конечно же нет, но смысл в том, что эти глобальные изменения начались с маленького толчка от комика и по совместительству друга.

Нам нужны друзья на пути к цели, но ближе к финишу они почему-то становятся очень критичны.

Вперед – найдите себе друга или, еще лучше, станьте этим другом для кого-то.

Писатель Джош Шип провел свое детство, слоняясь от одного приюта к другому. Многие подростки сломались бы и никогда не смогли бы добиться чего-то стоящего. Но Джош использовал свой опыт, чтобы помогать детям, которые оказались в такой же ситуации. Его любимая фраза:

«Для того чтобы достичь успеха, ребенку недостает всего лишь одного любящего взрослого».

Мне очень близка эта мысль, и я думаю, что это правда. Но она относится не только к детям, но и к взрослым.

Мы никогда не вырастаем из возраста, когда нам нужна поддержка, вера и любовь.

Это не сложно. Это не отнимает много времени. Кто-то из вашего окружения нуждается, чтобы ему запретили уничтожать свои работы. В ином случае они страдают. И когда вы это скажете, все может измениться.

### **Давайте зададим еще один вопрос, который никто не задает**

Спорим, что вы никогда не спрашивали себя: «Какая польза от моей неудачи?»

Всегда будет какая-нибудь выгода.

Если вы выбрали себе цель, а потом на полпути сошли с дистанции, это случилось не просто так. Вы получили что-то от своего поражения. В этом подсознательном поступке обязательно что-то скрыто.

Потенциальная художница с Facebook сказала, что поняла, почему раньше не заканчивала ни одной своей картины. «Если я допускаю возможность неудачи, то делаю все, чтобы так и вышло». Вы слышите в этой фразе нотки перфекционизма? Она боится, что не добьется успеха, что ее работа не будет выполнена идеально.

Это классическая выгода от проигрыша. Если вы хотите победить, то должны держать образ своей победы в голове. А не искать слабые стороны и полагаться на случай. Поэтому моя подруга Карли не будет играть для вас на виолончели.

«Я занималась в течение трех лет и дважды забывала все, чему училась. После этого у меня в душе поселился страх. Если я осознаю, что не смогу стать отличным музыкантом, то мечта о виолончели однажды умрет. Наверное, тогда лучше бросить уроки, верно? Сама себя не понимаю».

Где-то глубоко в душе она знает, что делает, поэтому и задает этот вопрос. А что насчет вас? Давайте подумаем, что же такого получают люди от своего поражения? Три моих друга дали мне такие ответы:

#### **1. Я контролирую последствия**

Если я попробую, я могу провалиться. А если не буду ничего делать, то по крайней мере будут знать, чем все кончится.

## **2. Меня будут жалеть**

Если вы пожертвовали своими целями ради чего-то другого (детей, целей супруга или других жизненных событий), вы получите поощрение от других, ведь вы поступили так бескорыстно.

## **3. Чтобы снизить ожидания других**

Если я попытаюсь достичь успеха, то в следующий раз окружающие будут ждать от меня еще большего. Лучше я иногда буду впечатлять друзей своими поступками, чем навсегда закреплюсь в их сознании как везунчик.

Если выгода от поражения перевешивает выгоду от успеха, то эта книга вам не нужна. Она не поможет.

Однажды я сказал своей жене, что хотел бы, чтобы у меня были друзья получше, на что она ответила: «Нет, не хотел бы». Я спросил: «Что ты имеешь в виду?» И она ответила: «Ты экстраверт с незнакомцами и интроверт с близкими людьми. Ты используешь свои командировки, чтобы прятаться от отношений».

Дженни, это жестоко.

Но она права. Избегая близких взаимоотношений, я чувствую себя защищенным. Я думаю, что тогда люди не смогут причинить мне боль. Звучит как сюжет для документального фильма на канале Lifetime. «Окруженный людьми, но одинокий дома, мужчина боялся взять на себя ответственность за отношения с другими».

Конечно, бывали моменты, когда я ставил отношения на паузу, чтобы добиться своей цели, но чем больше плюсов я находил в одиночестве, тем меньше друзей у меня оставалось.

Перфекционизм часто дает нам искаженное и узкое представление о мире. Мои отношения были идеальными – они никогда не причиняли боли. Но сам я не мог быть до конца настоящим, поэтому вся моя дружба была подделкой.

Что же вы получаете от проигрыша?

Будьте честны сами с собой. И если вы найдете ответ на этот вопрос, добавьте себе еще больше мотивации (в виде страха или награды), чтобы это исправить. Представьте качели на детской площадке. Если одна сторона сломана, то независимо от того, насколько хороша вторая, вы все равно не сможете покачаться. Я так боялся встать на лыжи, что предпочел лучше закончить книгу (хотя этого я тоже сильно боялся).

Но если бы я любил лыжи, то сделал бы поездку на склоны Колорадо своей наградой. Подумайте, что вы получаете от проигрыша, а затем постарайтесь сделать так, чтобы преимущества победы перевесили.

## **Кто боится победить?**

Не трусьте, когда будете в шаге от победы. Это не страшно. Вы уже сделали слишком много, чтобы сейчас все бросить.

Будут ли люди, которым не понравятся ваши картины? Будет ли результат отличаться от того, что вы рисовали в своем воображении? Конечно! Я не могу вам врать. Но вы никогда не испытаете невероятного чувства уважения к себе за то, что выполнили данное себе же обещание.

Именно это мы делаем, заключая с собой сделку и зная, что исполним все ее условия.

### ***Руководство к действию***

**1. Определите, какому из страхов перед финишем вы подвержены больше всего (если такие есть).**

**2. Запишите имя одного друга, который поможет вам справиться.**

**3. Ответьте на вопрос: «Какова моя выгода от проигрыша?»**

## **Заключение**

Должен вам признаться. Как минимум трижды в неделю я смотрю записи шоу «Голос» на Youtube. И не американскую версию с Блейком Шелтоном, Фарреллом Уильямсом, Гвен Стефани и Адамом Левином. Я иду гораздо более сложным путем и наслаждаюсь оперной версией программы «Голос Албании».

Моя любимая часть – слепые прослушивания. В отличие от других музыкальных программ, судьи не видят конкурсантов, пока те поют. Четыре члена жюри сидят в больших креслах, похожих на такие, в которых сидят злодеи из кино про Джеймса Бонда.

Если им нравится голос исполнителя, они могут нажать на кнопку. Тогда кресло повернется, и они смогут увидеть певца. Иногда он выглядит именно так, каким представлялся по голосу, а порой судей ждет сюрприз. Но самые лучшие исполнители удивляют больше всего.

Судьи в шоке размахивают руками, зачем-то десять раз нажимают на кнопку, а зрители начинают аплодировать стоя.

Именно поэтому так интересно наблюдать за такими людьми, как Сьюзан Бойл или Пол Потс. Они безумно талантливы, но, глядя на них, ни один человек не понял бы, кто стоит перед ним. Как только они открывают рот и начинают петь, происходит какое-то волшебство.

Но на каждого Пола Потса всегда найдется тысяча тех, кто даже не пробовал. На каждую Сьюзан Бойл – тысяча женщин, которые думают, что недостаточно хороши даже для того, чтобы прийти на прослушивание.

И это, наверное, самая ужасная вещь, на которую толкает нас перфекционизм. Он не дает нам выйти из дома. Вы оказываетесь в ловушке дивана и оставляете даже мысли о том, чтобы попробовать. Он проходит с вами весь шестилетний путь колледжа, а потом заставляет провалить последний экзамен.

Я не знаком с вами. Мы никогда не виделись. Вы никогда не узнаете, что в жизни я выше, чем кажусь на фото. Я мог бы быть баскетболистом. Можете погуглить. Но я знаю, что если вы поддадитесь на уловки перфекционизма, то потерпите поражение.

Перестаньте уничтожать свои работы.

Возможно, вы еще не зашли так далеко. Возможно, пока вы даже не смогли заставить себя поехать в магазин и купить себе краски. А возможно, ваши таланты никак не связаны с живописью.

Я не знаю, что вам мешает. Не знаю, в какие ловушки заманивает вас перфекционизм. Я не знаю, почему вы отказываетесь побеждать. Единственное, что я знаю, что хочу пригласить вас в мир удивительных возможностей. Чтобы вы почувствовали тот момент, когда судья оборачивается к вам и восхищается тем, на что вы способны. Это может звучать слащаво и совсем не круто. Но иногда круто – это своеобразная форма трусости, которая защищает вас от признания в том, что для вас на самом деле важно.

Момент, когда поворачивается кресло, – мой любимый. Именно поэтому я верю, что все может получиться.

Большинство людей проживают жизнь, размышляя, что было бы, если... Мы мечтаем. Мы воображаем. Мы надеемся. Недели становятся месяцами, а затем годами. А сцена остается пустой. Микрофон выключен. Кресла не крутятся, потому что никто не поет.

В такие моменты цель исчезает. Мы думаем, что время лечит и что мы вскоре обо всем забудем. Но нет. Незавершенные дела могут покрыться пылью, но не раствориться. Персонаж фильма будет напоминать о данном обещании, витрина магазина, где будет выставлена не наша, а чужая книга, или случайный комментарий от друга оживит воспоминания.

Желания, от которых мы отказались, не исчезают – они становятся преследующими нас призраками. Знаете ли вы, почему незнакомые люди так агрессивно ведут себя в интернете? Потому что только там они могут выпустить пар.

Когда вы отказываетесь от положительных эмоций, вы не становитесь менее эмоциональными – вы только пытаетесь заместить их чем-то другим. Многие неприятные люди из сети стали такими оттого, что не могли довести дело до конца и теперь страдают от душевной боли. Может быть, они просто не смогли победить перфекционизм и забили на свои цели, выбрав что-то другое.

Несмотря ни на что – мы попробуем. Мы будем действовать. Ошибаться. И пробовать снова.

Почему я верю в то, что все цели достижимы?

Потому что я верю в вас.

Я верю, что есть что-то большее.

Почему я в это верю?

Потому что я тысячу раз видел, как тысяча разных людей достигала тысячи разных целей.

И если вы усвоите хотя бы десятую часть того, о чем мы здесь говорили, – вы тоже сможете.

Начинать – это весело, но еще лучше быть победителем.  
Вы готовы им стать?

## Благодарность

Я часто думал, что эта часть книги должна называться «Благодарность и извинения». Мне кажется, не так уж много вещей делали меня таким же нервным и сварливым, как необходимость завершить книгу. Поэтому сейчас я хочу поблагодарить мою красавицу-жену Дженни, которая терпела меня на протяжении того времени, что я писал эту книгу. Только ее терпение и поддержка сделали это возможным. Мама и папа, спасибо, что верили в меня и поддерживали все эти годы. Джон и Лаура Калберт, я не мог и мечтать о таких родственниках!

Отдельное спасибо команде Portfolio за то, что эта книга увидела свет. Бриа Сэнфорд, без твоей редакции ее бы не стоило читать. Благодаря твоим усилиям эта книга стала лучшей из тех, над которыми мне приходилось работать. Марго Стамас, эта книга стала известна только благодаря тебе. Ты лучший маркетолог в мире! Каушик Висванаф, ты уберег меня от ошибок Джона Бон Джови, самой страшной ошибки, которую боится совершить каждый писатель.

Адриан Закхейм и Уилл Уэйзер, спасибо, что продали права на книгу по всему миру. Майк Салисбури и Кэртис Йетс, спасибо, что в течение последних лет направляли мое творчество в нужное русло. Без вас я бы ничего не добился, ребята.

Майк Пизли, твои исследования помогли воплотить идеи в жизнь, и я всегда буду признателен тебе за это. Эшли Холланд, единственная причина, почему я справился с книгой, ездил на конференции и продолжал действовать, – это потому что ты отличный руководитель. Спасибо за твою постоянную поддержку! Брайан Эллэйн, спасибо за годы работы, благодаря которым эта книга не затеряется на полке. Спасибо всем, кто прошел курс «30 энергичных дней» и «90 дней энергичного бизнеса». Ваши отзывы бесценны. И последнее, но не по значению, спасибо всем, кто позволил использовать свои истории из жизни в книге. Благодаря им все стало еще лучше!

\* \* \*

# КОГДА ВЫ ДАРИТЕ КНИГУ, ВЫ ДАРИТЕ ЦЕЛЫЙ МИР

## ХОТИТЕ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ?

**Заходите на сайт:**

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

**Звоните по телефону:**

+7 495 411-68-59, доб. 2261



## Сноски

1

Американский магазин мелкооптовой торговли.

2

Позиция игрока в американском футболе.

3

Snow Leopard (*англ.* снежный леопард) – название операционной системы Mac OS.

4

Речь о фильме «Хан Соло: Звездные войны. Истории», который выходит в 2018 году.

5

Интернет-магазин изделий ручной работы.

6

Родители просто не понимают (*англ.*).

**7**

Игра слов. «Дорога домой: Невероятное путешествие» – фильм о животных 1993 года.

**8**

Тасо Bell – международная сеть ресторанов быстрого питания кухни текс-мекс.

**9**

Американская компания, производящая соусы. Дословно «Скрытая долина» (*англ.*).

**10**

Отрицательный персонаж космической саги «Звездные войны».

**11**

Программа предусматривает ускоренную версию проверки пассажиров, при которой им не нужно снимать часы, ремни и обувь в аэропорту.

**12**

Персонаж одноименного фильма с Томом Крузом в главной роли.

**13**

Лови момент (*лат.*).