

**Джон Вон Эйкен**

**Можливо все!**

Ця книжка присвячена тобі.

Я сподіваюся, що поради, які ти знайдеш на цих сторінках, допоможуть тобі стати кращою людиною і кращим чоловіком, ніж я.

Прошу, читай не тільки слова – читай між рядків, адже саме там ховається справжня мудрість.

Я хочу, щоб ти знав: як син ти завжди перевершував мої очікування, навіть якщо я сам не завжди відповідав твоїм.

Ніколи не забувай: незважаючи ні на що, ти завжди будеш моїм найкращим другом.

## Вступ

Сьогодні 31 травня 2009 року!

Принаймні для мене, адже писав я цей розділ саме 31 травня. Наприкінці 2008 року світова спільнота ще могла бавитися розмірковуваннями на тему: «Чи реальна ця криза?» Зараз майже ніхто не має сумнівів щодо її глибини та серйозності.

Люди втрачають роботу, підприємства банкрутують, курси валют та акцій щодня скачуть...

Навіть якщо досі ви не відчули на собі впливу цієї кризи, я певен, що кожному з нас іще доведеться так чи інакше з нею зіткнутися протягом найближчих року-півтора.

Так чи інакше.

Моєю відповіддю кризі (для мене самого, моєї сім'ї, моєї компанії і моїх клієнтів) став «письменницький марафон», початок якому поклала перша книжка під назвою «КРИЗА: вижити!» Я написав її у жовтні 2008 року за 18 днів, оскільки не хотів гаяти жодної секунди й поспішав поділитися своїм досвідом та знаннями з читачами, які потребували рішень, і якнайшвидше. Книжка побачила світ у грудні того самого року, й одразу, на мою радість і гордість, стала бестселером. На жаль, в одній книжці мені не вдалося відповісти на всі запитання своїх клієнтів, глядачів шоу і слухачів семінарів. Уже до лютого цих запитань і проблем у них (відповідно – і в мене) назбиралося стільки, що письменницький марафон продовжила трилогія серії «AntiCrisis. Путівник з виживання: Менеджмент – Продажі – Маркетинг», у якій я детально відповідаю на чимало практичних запитань.

Ви поцікавитесь: навіщо авторові це все? Навіщо? Я щиро намагаюся допомогти!

Зараз на ринку сотні компаній і фахівців не знають, що робити, куди рухатися, як вижити. Затамувавши подих, більшість із них болісно намагаються знайти відповіді на десятки запитань про те, з чого почати своє сходження в нових умовах.

Тому я взяв на себе завдання допомогти їм у пошуку рішень. Сьогодні мені здається, що я в цьому досягнув успіху. І кажу це не для того, щоб похвалитися, а ділюся радістю, бо щасливий допомагати порадою і заохоченням.

Але тривалий час, пропонуючи рекомендації й вирішення безлічі проблем, я ніяк не міг знайти ключа до однієї з них – найголовнішої.

Перш ніж розповісти, у чому вона полягає, скажу ось що: думаю, я сам викликав і навіть спровокував появу цього запитання-проблеми. Та найважливіше – я знайшов на нього відповідь! Тож можу розповісти вам про все із чистим сумлінням.

Приблизно із серпня 2008 року я став читати лекції на тему економічної кризи й того, що слід робити компаніям та їхнім керівникам для виживання й розвитку в нових умовах. Саме тоді я вперше виголосив свою нову мантру: «Шукайте позитивні можливості в кожній ситуації – особливо під час кризи!» Ви, очевидно, помітите, що така думка також пронизує кожен розділ цієї книжки.

Безумовно, коли хтось стає на позицію, відмінну від загальноприйнятого застою і, здавалося б, здорового глузду, у публіки неминуче виникає запитання: чи щирий наш співрозмовник і чи можна такі погляди застосувати на практиці.

І часто людина тоді чує від аудиторії: «Невже ви справді в це вірите? Це ваші переконання чи просто поза й маркетинговий хід?»

Така недовіра цілком виправдана. Навіть більше, це ознака відповідальності та зрілості слухачів і читачів.

Тож як звучало те запитання-проблема, відповіді на яке я все не міг знайти? Отак:

«Джоне, я знаю, що ваше гасло для цих кризових часів: “Шукай можливості!” Мене цікавить ось що: чи ви самі в це вірите? Невже ви справді вважаєте, що ця криза приховує в собі можливості і кожен із нас здатен їх знайти? А якщо ви відповісте ствердно, то я прошу одного: доведіть!»

Так, протягом останніх кількох місяців я практично зрісся з цим запитанням. Мене питали про це ввічливо й агресивно. Це запитання ставили співробітники та власники компаній. Цікавилися представники бізнесу (багатьох країн, ринків і галузей) та держструктур. Домагалися відповіді обивателі й преса. Я чув це запитання від друзів, клієнтів, знайомих і тих, кого бачив уперше в житті.

І я не дивуюся.

Я розумію, чому це запитання таке поширене.

Сьогодні мало не кожен на нашій планеті наляканий... дуже наляканий! А якщо й не наляканий, то принаймні занепокоєний тим, як розвивається криза. Коли ж людиною керує страх, це виявляється за будь-якої нагоди. І людина відчайдушно сподівається на краще.

Тому, власне, це запитання варто було б сформулювати так:

Моя відповідь: БЕЗПЕРЕЧНО. Однак...

Маю відзначити дещо важливе про надію, щоб уникнути непорозумінь, вирваних із контексту цитат і невинуватених сподівань.

Те, що ця економічна криза дає можливості і приховує надію для кожного з нас, зовсім не означає, що ці можливості легко знайти й скористатися ними.

Тому Я НЕ ОБІЦЯВ І НЕ ОБІЦЯЮ, що можливості знайдуть усі, що кожен досягне успіху в умовах кризи. Такого не станеться.

Джоне, але ж ви щойно сказали... СТРИВАЙТЕ!

Я НІКОЛИ НЕ КАЗАВ, що ВСІ знайдуть можливості для себе!

Я говорив і повторюю, що ці можливості для всіх ІСНУЮТЬ – та далеко не всі знайдуть у собі сили, бажання, вміння або мудрість, щоб їх виявити й ними скористатися!

Так, це неприємно. Далеко не кожен знайде спосіб обернути кризу собі на користь. Так, багато хто постраждає. І часто страждатимуть більше, ніж заслужили.

Але це – НЕ ОБОВ'ЯЗКОВО!

І що найважливіше: ваші страждання залежать ТІЛЬКИ ВІД ВАС!

Я розумію, що далеко не всім сподобається така категорична заява. Дозвольте пояснити й нарешті відповісти на запитання, яке прозвучало на початку розділу.

Успішність більшості задумів і вдале розв'язання більшості життєвих ситуацій залежать від рішень, що їх ми ухвалюємо. І ця криза – не виняток. Тож кожному з нас доведеться приймати рішення, від яких залежить, наскільки вдало ми вийдемо зі складних умов.

Я усвідомлюю, що більшість людей не хоче цього зрозуміти й прийняти, бо звикли йти шляхом найменшого опору, почуватися жертвою непевних часів. Але думаю, у глибині душі кожен із нас розуміє, що саме наші рішення визначають майбутнє – як в особистому, так і в професійному житті.

Тому страждатимете ви чи ні – залежить від вас. Це ваш вибір.

Зараз ви, певно, подумали: «Але, Джоне, а як же мій друг, якого нещодавно скоротили? Він усе робив правильно, але постраждав – і не через своє рішення!»

Так, я розумію.

Але в нього залишається вибір: страждати далі чи рухатися уперед!

Ось як я зазвичай реагую на такі запитання чи твердження (які чую мало не щодня). Я не хочу здатися байдужим до чужого горя. Безумовно, є люди, які страждають не із власної вини.

Але в усіх них є вибір: далі страждати або щось зробити. Зрозумійте: страждання і труднощі – синоніми!

Я ніколи не говорив, що знайдуться люди, яким ця криза не принесе ніяких ускладнень чи труднощів. Думаю, що якраз навпаки: із труднощами зіткнувся чи зіткнеться кожен із нас. Але «труднощі» – це обставини, які постають перед нами, а «страждання» – це наша реакція, небажання щось робити для подолання цих обставин, потурання проблемам, що нас мучать.

Для людини природно уникати страждань і прагнути задоволення, добробуту, успіху.

Але хто сказав, що це прагнення легко та швидко реалізується на практиці?

Хто переконав людство в тому, що успіх – це стан природний і «безкоштовний» для будь-кого?

Це помилка.

Прагнення до успіху природне. Але досягнення успіху вимагає сил, наполегливої роботи й

дисципліни.

І при цьому успіх доступний кожному! Будь-кому, хто готовий докласти зусиль, привчити себе до наполегливої праці й дисципліни.

Але це вже – вибір кожного з нас.

І якщо повернутися до запитання, наведеного трохи раніше, і розібрати його на частини, то моя відповідь на фрагмент про те, що *«ця криза приховує в собі можливості, і кожен із нас здатен їх знайти»*, має стати цілком очевидною: так, можливості є для кожного, але не кожен зможе їх знайти.

А якщо говорити про докази...

Хочу запропонувати вам своє визначення кризи:

«Криза – це поворотний момент, коли компанії, їхні співробітники і керівники приймають рішення про можливості, що відкриваються перед ними».

І звідси – рішення визначають наш шлях виходу з кризи (або використання можливостей). Тому єдиний, з мого погляду, спосіб довести доступність цього шляху для кожного – запропонувати вам готовий список рішень, які може й має прийняти для себе будь-яка людина. У кожного з цих рішень є два результати: позитивний (що веде до можливостей та успіху) та негативний (веде до початку чи продовження страждань). І я переконаний, що в разі прийняття правильних рішень кожен із нас зможе не тільки знайти можливості, але й використовувати собі на користь.

Тому дозвольте мені представити вам свої докази – список **«8 Ключових Рішень в Умовах Кризи»**.

Я ніколи не говорив, що подолати цю кризу буде легко. Але якщо ви будете концентрувати свою увагу на пошуку можливостей, а не на переживаннях щодо негативних наслідків кризи, ваші шанси на успіх значно зростуть.

Подумайте ось про що: якщо людина активно й наполегливо щось шукає, її пошуки можуть завершитися успіхом. Але наскільки менші шанси на успіх у того (і лише завдяки «сліпому випадку»), хто навіть не знає, що саме варто шукати? Тому той, хто всі свої сили марнує на хвилювання і переживання, навряд чи знайде позитивні можливості в умовах кризи. А той, хто змінить свій погляд, «перенастроїть» внутрішній компас, запитає в себе: «Що можна зробити?» чи «Що варто змінити в собі або своїй компанії?», – швидше за все, побачить, що навколо просто величезні можливості!

Часто люди приймають поспішні, емоційні рішення з приводу кризових труднощів, що постають у них на шляху. І ці «гарячкові» заходи не приносять нічого, крім проблем і болю. Якщо ви дозволите емоціям і паніці керувати вашими вчинками, ви будете приймати необґрунтовані рішення і втрачати можливості, котрі очевидні «незатуманеному» погляду. Не варто вдаватися до тривалих роздумів – на них просто немає часу в умовах кризи. Привчіть себе брати «хвилинну паузу» на роздуми й обдумувати свій хід перед тим, як зробити його. В умовах кризи будь-яке необдумане, гарячкове рішення може стати останнім.

Якщо ви не готові «зануритися» в суть і саму гущу кризи, ви просто не зможете її пережити. Що я маю на увазі? Занадто часто я чую від людей запитання про кризу, відповідь на які викликає у них ступор: мене зустрічають «скляні» очі людини, яка заблукала серед безлічі незнайомих термінів і невідомих понять! Я досі не можу звикнути до того, скільки людей – особливо підприємців і топ-менеджерів – не уявляють, як функціонує світова економіка, як побудований бізнес і від чого залежить циркуляція грошових потоків! Я був би радий відкрити дискусію, посперечатися з тими, хто дотримується іншої думки, але марно! Вони просто не розуміють, про що йдеться! Тут мимоволі задумаєшся: чи не безграмотність людства в цих питаннях привела нас до світової економічної кризи?

Тому завдання будь-якої людини, на мій погляд, – з головою зануритися в кризу, розібратися в її перебігу, тримати руку на пульсі... Як? Ось кілька перших кроків.

- **Розберіться з термінами.** Сьогодні винаходять усе нові й нові ділові поняття, про які варто знати. Крім того, багато людей просто не розбираються в певних сферах бізнесу: у фінансах чи інформаційних технологіях. Тут все просто: як можна зрозуміти, про що йдеться, не знаючи жодного з використаних слів?

- **Тримайте руку на пульсі.** Не піддавайтеся загальній паніці і не дозволяйте новинам вибивати вас із колії, але будьте в курсі того, що роблять банки, федеральні резервні системи, члени

міжнародних організацій тощо. І, звичайно, будьте в курсі того, що діється на ваших локальних ринках. Усі ці знання стануть хорошим підґрунтям для виражених рішень.

• **Шукайте інформацію в різних джерелах і збирайте найрізноманітніші погляди.** Не обмежуйтеся тільки моєю книжкою, регіональною газетою чи національними інтернет-сайтами. Збирайте дані з різних джерел, як усередині вашого ринку, так і поза ним. Не варто обмежуватися тільки одним типом ідеології чи лише філософією, близькою особисто вам. Зважайте на погляди різних людей. Це дасть вам гармонійніше бачення подій і допоможе робити більш зважені ходи.

Сьогодні багато людей «ховають голову в пісок», не бажаючи приймати рішення і сподіваючись, що криза омине їх. Я часто питаю у своїх співрозмовників, як змінилося їхнє життя через нові економічні умови, а у відповідь чую: «Мене це не стосується!» Такий погляд лише відтермінує неминуче падіння з небес на землю.

Будь-кому сьогодні доводиться приймати непрості рішення. І якщо ви зустрічатимете труднощі з гордо піднесеною головою, а не боязко визираючи з-за рогу, приймете складні рішення з благородством, прагненням побудувати, а не зруйнувати, думатимете про добробут дорогих вам людей, то вам вдасться вибратися з цієї кризи швидше і безболісніше.

Останні кілька місяців багато країн світу переживають маніфестації і протести проти економічної кризи. Сьогодні багатьма людьми рухають страх, відчай, злість і ненависть. Але подібні емоції не допомагають вибратися з кризи, вони лише більше затягують у вир безвиході. Набагато продуктивніше реагувати на кризу з оптимізмом, позитивом і співчуттям до людей. Можливості не відкриваються людям, які прагнуть зруйнувати або знищити. Вони доступні лише тим, хто думає про розвиток і творення.

«Але, Джоне, дуже нелегко перемкнутися зі злості на позитив!» А я й не говорив, що буде легко. Проте зробити це – можливо. Якщо від вас надія не йтиме до тих, хто вас оточує, їм важко буде пережити цю кризу. Не втрачайте можливості стати «маяком» у тумані кризової паніки!

Сьогодні багато компаній намагаються заощадити, якомога більше скоротити витрати. І їх можна зрозуміти. Усі намагаються зберегти те, що є. Але якщо ви настільки загрузнете в економії, що станете схожі на Плюшкіна, і ваші друзі, рідні, колеги, співробітники чи клієнти не зможуть отримати від вас ні крихти, коли їм по-справжньому необхідні ресурси, вони покинуть вас і забудуть, як покинула старого скупердя його рідна донька. Так, керувати ресурсами й грішми в умовах кризи необхідно – але не жертвуйте заради цього найважливішим!

Коли я пишу про економію, я маю на увазі не лише матеріальні ресурси, а й позитивні емоції, підбадьорення, сподівання. Що більше ви готові ділитися позитивними словами й почуттями, то більше можливостей відкриється вам на шляху з цієї кризи.

Нинішня криза відбивається й на особистому житті кожного з нас. Ми можемо сприймати труднощі як привід «загартуватися» і стати сильнішими або як привід плакати за втратами і виявляти свою вразливість. Я від усієї душі закликаю вас: шукайте способи дізнаватися нове, учитися, розвиватися! Цим ви дасте приклад своїй команді, своїм близьким – і вони ростимуть і загартовуватимуться разом із вами, роблячи вашу компанію чи вашу сім'ю сильнішою і згуртованішою перед усіма труднощами.

Це рішення, мабуть, найважливіше. Думаю, ні в кого не викликає сумнівів те, що в умовах кризи рухатися слід стрімко. Але «що ми знаємо» і «що ми робимо» – різні речі. І якщо ви будете стояти на місці, безодня кризи просто проковтне вас.

Так, вам доведеться прийняти чимало непростих рішень. І що швидше ви це зробите, то більше матимете шансів на успіх. Але не забувайте про «хвилинну паузу» на роздуми! Саме хвилинну, не тижневу і не місячну. Бо чим довше ми відкладаємо розв'язання проблем, що не дають нам рухатися вперед, тим більшими й серйознішими вони стають.

Прийміть рішення, які дадуть змогу рухатися вперед і відкривати можливості! Не дозволяйте проблемам і стражданням мучити вас. Прийміть рішення та починайте діяти – і ваш успіх стане найкращим доказом того, що будь-яка криза таїть у собі можливості.

Можливо, ви думаєте: «Що ж, прекрасно, це все дуже мило. Але що мені робити на практиці? Твої слова, Джоне, не здаються мені відповідними моїй ситуації. Не надто вони практичні...»

Дійсно, цілком справедливе зауваження, яке я часто чую... Як і будь-хто, кому випадало хоч раз у житті давати комусь поради.

Мене все життя дратували люди, які постійно розповідали,

«що» треба робити, але мовчали про те, «як» саме цього домогтися. Безліч гуру походжають по сцені, пояснюючи, що можна стати багатим за один день, але ні слова не кажуть про те, що ж для цього потрібно. Безумовно, теорія корисна, але що ж робити на практиці?

Так, я сам – великий прихильник практичних порад, але скажу вам одну ДУЖЕ ВАЖЛИВУ РІЧ ПРО ПРАКТИЧНІСТЬ. Раніше я теж думав: багато з того, що я чув, – непрактично. Але потім я зрозумів найважливіший принцип практичності. З віком і досвідом у цьому питанні до мене прийшла справжня мудрість.

Я зрозумів, що людина, яка без кінця повторює у відповідь на кожну пораду: «Це не спрацює» або «Це непрактично», – насправді підсвідомо ніяк не може висловити вголос одну з трьох тез:

1. Я нічого не можу зробити сам.
2. Мені бракує розуму або знань перекласти те, що я почув, на мову власних результатів.
3. Я не хочу брати на себе відповідальність за те, що для досягнення успіху мені потрібно використовувати почуте й самому знайти цим знанням практичне застосування.

Безумовно, так не завжди. Готовий погодитися, багато з того, що сьогодні вам викладають, – непрактична теорія, а часто – узагалі маразм. Але разом із тим, здебільшого, коли хтось каже: «Це не спрацює» або «Це непрактично», – він підсвідомо зізнається:

«Я хочу, щоб мою роботу зробили ЗА мене, я сам просто не впораюся, я навіть не знаю, з чого почати».

Ось яку найважливішу думку я хочу донести про «практичність» – думку, яку вам варто пам'ятати протягом читання всієї цієї книжки і вашого поступу в період кризи і після її закінчення.

Якщо ви постійно шукаєте у всьому «практичність», то, за вашим визначенням, жодного разу за всю історію людства не було сказано, написано чи викладено нічого по-справжньому практичного. Чому? Бо «практичність» у загальнолюдському розумінні означає:

*«Необхідність ВАМ... так, вам, узяти почуте або прочитане,*

*ПОТІМ пропустити цю інформацію крізь фільтр того, що ви вже знаєте,*

*ПОТІМ узяти на себе відповідальність щодо адаптації, виправлення й підлаштування цих знань під вашу конкретну ситуацію,*

*ПОТІМ самостійно почати діяти відповідно до прийнятих вами раніше рішень».*

Ось це – «практичне рішення»!

Отже, запорука практичності будь-якого рішення – ваші дії. Скажімо відверто – ні в житті, ні в кар'єрі ніхто всю дорогу не буде «тримати вас за ручку», та й не повинен.

Я вам теж не поводитир!

Моє завдання як автора й експерта – вказати вам напрям руху (наскільки мені дозволяє досвід), допомогти зрозуміти цей напрям і підказати, як перекласти нові знання на мову практичних рішень.

А от приймати рішення... Це ваша робота.

І в цій книжці зібрані насправді найпрактичніші поради. І те, що я пропоную як рішення, – працює! Я це знаю, бо не раз бачив, як люди успішно втілюють мої рекомендації в життя – і роблять це просто зараз.

Пам'ятайте: практичною будь-яку пораду робить лише ваше рішення взяти НА СЕБЕ відповідальність за її втілення в життя.

Адже навіть найнайпрактичніша рекомендація не втілить себе сама, та й допомоги в реалізації багатьох ідей чекати не варто. Ми живемо у світі персональної відповідальності, яка й визначає особистий успіх кожної людини.

І ще одне зауваження, яке стосується застосування знань в умовах кризи. Занадто часто я чую від людей у нинішній ситуації: «Ох, це не спрацює; ми так уже пробували раніше; моя сусідка дотримувалася цієї рекомендації цілий місяць, і нічого не вийшло...» тощо. Найважливіше – зрозуміти, що в умовах нинішньої кризи необхідно вдаватися до НОВИХ кроків, бо більшість заходів, яких ми вживали до настання кризи, нас від неї не врятували – а значить, не були настільки ефективні. Та й взагалі – не бійтеся експериментувати й дивитися на світ по-новому. Беріть за приклад тих, хто цілком переглядає свої стратегії і плани, переписує «правила гри». Щоб зробити «ідеї нового століття» практичними, не чіпляйтеся за минуле, «заскакуйте на підніжку» трамвая змін і будьте готові рухатися вперед разом із тими, хто готовий експериментувати на шляху до успіху.

Тому я хочу попросити вас: приймайте мої рекомендації, беріть на себе відповідальність і **ЗНАХОДЬТЕ** їм практичне застосування!

Пам'ятайте, сказати «це не спрацює» – легко. А взяти певні знання, адаптувати їх під ситуацію і почати діяти – це кредо справжнього професіонала.

Якщо до кінця першого розділу мені не вдасться переконати вас у тому, що:

- **МОЖЛИВО ВСЕ**;
- ви можете рухатися вперед у будь-якій ситуації;
- ви у всьому можете знайти можливості;
- ви самі можете кувати свою долю такою, як захочете;
- ви заслуговуєте на те життя, про яке мрієте;

хай так і буде: спаліть цю книжку і розкажіть усім своїм знайомим про те, як я вас підвів. Але якщо перший розділ запалив у вашому серці хоч іскру надії, тоді обіцяйте мені підтримувати її, дочитати книжку до кінця і, заручившись усіма запропонованими в ній прийомами та інструментами, роздмухати цю іскру в справжнє полум'я і викувати в ньому долю вашої мрії!

Я намагався вдихнути в цю книжку надію – і дуже сподіваюся, що, читаючи її, ви це відчуєте.

Так, я досить жорстко сформулював свою позицію щодо практичності рішень – але тільки тому, що не хочу, аби скепсис чи омани стали перешкодою на вашому шляху до успіху! Не думайте, що я вважаю себе всезнайкою або істиною в останній інстанції, – я просто дуже хочу, щоб ви використовували собі на благо будь-яку крихту корисної інформації, шукали застосування будь-якій поради!

Звичайно, я не думаю, що всі мої поради й системи ідеально підійдуть під будь-яку ситуацію, – але вони можуть стати чудовою точкою відліку для того, хто хоче не тільки вижити, а й досягти успіху – і в кризові, і в мирні часи.

Отже, перейдімо, нарешті, до першого розділу і подивімося, чи справді «Можливо все!»?



## ЄДИНИЙ СПОСІБ ЗРОЗУМІТИ МЕЖІ МОЖЛИВОГО – ВИЙТИ ЗА НИХ, ДОСЯГАЮЧИ НЕМОЖЛИВОГО.

Я пам'ятаю, як сам уперше задумався про силу, серйозність і реальність простої фрази з двох слів: «МОЖЛИВО ВСЕ!»

Ці слова я, звичайно ж, у своєму житті чув не один раз. Іноді й по кілька разів на день! У багатьох західних країнах, у тому числі й у Сполучених Штатах, це твердження – фундамент дуже багатьох прав, свобод та ідей. Але коли тобі щось постійно толочать із самого дитинства, ти – з одного боку – мовби всмоктуєш це

«з молоком матері», а з іншого – уже не звертаєш на це уваги, перетворюючи могутні слова на буденний зворот. Тому мене й не здивувало, що по-справжньому я зміг розібратися в істинному значенні й реальній глибині цієї фрази лише через багато років.

Для багатьох слова «МОЖЛИВО ВСЕ!» порожні й поверхові, чергове гасло без практичного підтвердження... Що ж, таку позицію цілком можна зрозуміти, особливо в тих, хто сам ще не перейнявся всією глибиною цієї думки. А перейнятися нею може лише той, хто дозволить цій ідеї проникнути аж у глибини свого серця. Ось така гра слів, пані та панове.

«Добре, Джоне, припустімо. Перейнятися, проникнути, і все таке... Але навіщо про це замислюватися? Чи ж мало гасел, які не мають ніякого практичного стосунку до мого життя? Я взагалі вважаю, що в житті досягають успіху лише найщасливіші. Зловиш удачу за хвіст – і буде тобі "Можливо все". А не зловиш – проживеш, як зумієш...»

Що ж, досить справедливе зауваження... Мені теж не раз спадала така думка. Але я як людина практична нічого не приймаю на віру без доказів. Тому в певний момент я вирішив з'ясувати, чи справді удача – настільки важлива складова успіху? І якщо так, то як «приручити» цю примхливу панночку? Адже кожному з нас хочеться жити так, як ми мріємо, досягати успіху, отримувати задоволення від життя... І якщо ключ до цього (на думку багатьох) – удача, варто розібратися в тому, як вона працює і чи може вона працювати на кожного!

Мої дослідження удачі тривали досить довго, й ось що я з'ясував. Феномен «удачі» обговорюють уже багато-багато років. Їй намагалися дати визначення, її прагнуть вивчити, про неї дискутують уже хтозна-скільки століть. Щодо удачі існує величезна кількість ідей, теорій і думок. За довгі роки було «виведено» і запропоновано величезну кількість дій, звичок, талісманів і ритуалів, які приносять або удачу, або нещастя. Але запитання «Чи є удача запорукою успіху?» залишається без відповіді, і дебати тривають досі.

З появою Інтернету кордони моїх пошуків помітно розширилися. Наберіть слово «удача» в пошуковій системі і в перших рядках побачите довгелезні списки речей, які приносять удачу чи навпаки – нещастя. Я склав свій список найпопулярніших із них. Наприклад, удачу приносять:

- п'ятак у черевику під п'ятою;
- підкови;
- чотирилиста конюшина;
- кроляча лапка (не знаю, яка саме з чотирьох);
- сонечко;
- слони із задерними хоботами;
- щасливе число сім.

Невдачу ж «гарантують»:

розбиті дзеркала (кажуть, удачі не буде сім років, якщо в таке подивитися);

- «п'ятниця, тринадцяте» і, звичайно ж, число тринадцять (саме тому в США в багатьох будівлях ви не знайдете тринадцятого поверху);
- чорні коти, що переходять дорогу;
- розсипана сіль (але її дію можна скасувати, кинувши дрібку солі через ліве плече, за яким, начебто, «чергує» ваш персональний демон; головне – не кидати через праве плече, де мешкає ваш ангел-охоронець);
- рукостискання через поріг;

- прохід під сходами;
- відкривання парасольки в приміщенні;
- зелені труси, одягнені в четвер (жартую, це я сам придумав щойно).

Тож усе, що я перерахував, приносить удачу? Чи навпаки – викликає нещастя? І – що найголовніше: чи може все це гарантувати мені успіх? Я не зміг знайти ніякого підтвердження цього, ні наукового, ні будь-якого іншого. Якщо говорити про мене, то я мав двох чорних котів, безліч разів проходив під сходами і, певна річ, розсипав чимало солі. Як бачите, я досі живий, і загалом усе складається непогано! Одне я можу сказати абсолютно точно: п'ятак у кишені для мене – значно приємніше, ніж під п'ятою. І в мене немає кролячої лапки. Знаєте чому? Бо очевидно, що самому кролику ця лапка удачі не принесла.

Я терпляче шукав визначення удачі, принципи її роботи і «приручення», якщо такі є. Часто кажуть: «От пощастило йому народитися таким багатим (красивим, здоровим, розумним тощо)!» Значить, запорука успіху – удача при народженні? «Усе можливо» тільки для тих, хто успадкував багатство, здоров'я, привабливість чи здібності – фізичні або психологічні?

Що ж, є люди, які й справді народжуються з певним «стартовим капіталом». Але тут на думку спадають нові запитання: а чи завжди багатство – це удача? Занадто часто «золота молодь» стає жертвою власного добробуту – не знаючи, що таке відповідальність, економність, цілеспрямованість, тринькаючи «безкоштовні» гроші, просто не знаючи, чого ще можна бажати.

А якщо йдеться про здоров'я – це удача? До певної міри. У мене, наприклад, ніколи не було карієсу. Бо мені пощастило? Чи тому, що мама правильно мене виховала і дбала про мене, коли я був маленьким хлопчиком? Окрім того, у багатьох людей зі справді міцним здоров'ям з'являється відчуття того, що вони безсмертні, а це призводить до непотрібних і небезпечних витівок, намагання випробувати себе на міцність.

Якщо говорити про зовнішність, то чи пощастило вам, якщо ви гарні? Можливо, але краса може привести людину до багатьох, скажімо м'яко, двозначних ситуацій. Крім того, що таке привабливість? Подумаймо: у кожному з нас є якась особливість. Навіть скажу більше: стандарти краси міняються щороку, а кожній людині в іншій подобається щось своє.

Що ж до здібностей, фізичних чи психологічних – вони вроджені? Звичайно. З цим я згоден. Але як ви думаєте – Майкл Джордан, Тайгер Вудс чи Девід Бекхем не тренуються щодня? Чи ви гадаєте, що Ейнштейн за всієї своєї вродженої геніальності не змушував себе працювати, не тренував свого розуму? Іще Томас Едісон говорив, що геній – це 1 % натхнення + 99 % поту (тобто наполегливої праці).

Більше того, чи варто вважати, що коли такі люди, як Мадонна, Дональд Трамп, Бред Пітт, Річард Бренсон, Арнольд Шварценеггер багаті, відомі й популярні, то їм пощастило? Чи справді ви думаєте, що це – удача? Їхнє життя за всієї його «зірковості» не таке просте: їм постійно намагаються зазірнути до гаманця, «вибити» з них гроші чи послугу, їх весь час переслідують папараці, шанувальники, фетишисти й навіть агресивні маніяки. Вони постійно перебувають під тиском громадськості. Коли вони помиляються – весь світ знає про це. Чи справді це те, про що варто мріяти?

Так, усе нові й нові результати досліджень і матеріали про удачу поступово підводили мене до одного висновку: якщо удача й існує, то вона лише частково впливає на успіх людини. То що ж цей успіх *гарантує*?

Аналізуючи тонни статистики, біографії успішних людей та історії знайомих, я шукав у них хоч щось спільне. Чи варто вважати нещасливих людей безнадійно проклятими? Що привело успішних людей на вершину? Чи можна перейняти ці принципи для свого життя? Може, їх просто супроводжувала удача, якої мені не бачити?

Аналіз показав: усіх успішних людей об'єднувало принаймні вміння скористатися можливостями, що з'являлися, тоді як люди нещасливі не раз гаяли шанси, які підкидало їм життя.

Отже, я відчував, що йду правильним шляхом! «Вони всі скористалися можливістю, – думав я, – а потім можливості відкривалися їм знову? Чому? Бо одна можливість впливала з іншої! Використавши одну, вони мовби переходили на новий рівень (як у комп'ютерній грі!) – а там їх чекали нові шанси. Це значить, що їхня успішність не була такою вже об'єктивною і незалежною! Що допомагало їм рухатися вперед від однієї можливості до іншої? Бажання і вміння ними скористатися. Іншими словами – прийняти рішення і діяти!..»

Це було так захопливо – знаходити ниточки, які дають змогу керувати удачею!

«Але стривай, Джоне, – провадив я діалог сам із собою. – А як же дні, коли все йде якнайкраще: автобуси приходять вчасно, люди з тобою погоджуються, автомобільні затори розсмоктуються на очах, під ногами лежать загублені кимось гроші? Це ж справжнісінька удача, яка від тебе не залежить».

«Згоден, – відповів я собі. – Але все це стається, коли ти кудись їдеш чи йдеш? Коли ти вже щось запланував? Коли ти прийняв рішення і дієш? І навіть якщо ні – я не збираюся заперечувати феномен шансу або удачі (чи Божого благословення – називайте, як хочете)! Вони, безумовно, присутні. Але мені важливо інше: те, що я МОЖУ ВПЛИВАТИ НА БІЛЬШУ ЧАСТИНУ ПОДІЙ У МОЄМУ ЖИТТІ!

Так, хай я не всемогутній і не зможу гарантувати собі життя без будь-яких неприємностей. Але своїми діями я можу – як і успішні люди з усіх моїх досліджень – переходити на нові рівні життя, відкриваючи для себе нові можливості! Навіть якщо об'єктивна удача існує, Я СВОЇМИ ДІЯМИ МОЖУ ПІДВИЩИТИ СВОЇ ШАНСИ НА ТЕ, ЩО ВОНА УСМІХНЕТЬСЯ САМЕ МЕНІ!»

## То до чого ж я прийшов?

На підставі всіх своїх досліджень я вивів власне визначення удачі, яке допомогло мені дуже багато чого досягти:

Ступінь успішності визначається нашим сприйняттям навколишнього світу і вибором, який ми робимо щодо кожної з можливостей, з якими стикаємося.

Виходить, що знайти удачу може кожен – важливо лише навчитися використовувати будь-яку нову можливість, тобто – робити правильний вибір! Її удача доступна всім нам – бо вибір є завжди!

На початку книжки ми говорили про те, що сьогодні ситуація у світі змінилася через економічну кризу. І багато людей шкодує, що вони не такі щасливі, як їм хотілося б. Але згадайте моє визначення кризи:

«Криза – це поворотний момент, коли компанії, їхні співробітники і керівники приймають рішення про можливості, що відкриваються перед ними».

По-моєму, воно дуже схоже на визначення успішності! Виходить, що криза – прекрасний привід підвищити рівень своєї удачі. Наше життя формується на підставі рішень, які ми приймаємо щодня, за будь-яких обставин.

Чимало людей не вірять у таку відповідальність за свою долю, вважаючи, що *занадто багато* в їхньому житті залежить від випадку.

Можливо. Але кожен випадок усе одно передбачає необхідність вибору – що з цим робити далі. Більше того, випадок – це, скажімо, виграш у лотерею. Це мало хто може контролювати, але й стається таке з людьми дуже нечасто. Якщо хтось каже, що йому постійно щастить, значить, він робить щось не так, як інші.

Яка моя головна думка?

Та, що ми контролюємо значно більшу частину свого життя, ніж звикли вважати.

Можливо, ви скажете, що половина вашого життя – це наслідки випадковостей. Але я з цим не згоден. Абсолютно невідконтрольними можуть бути не більше 10 % усіх подій вашого життя. А це значить, що 90 % всього життя підвладні вашому впливу! Але це залежить від того, як ви думаєте, які рішення приймаєте і які вчинки здійснюєте. Наприклад, просто зараз перед вами вибір: далі читати цю книжку чи покинути. Ви можете закрити її або спробувати сприйняти те, чим я намагаюся з вами поділитися, чи хоча б прийняти це до відома. Бо все, про що в ній говоритиметься, я переконаний, допоможе Вам на практиці віднайти контроль над своїм життям. (Це не так важко, як може здатися. І не так голосливо, поверхово й «пафосно», як багато хто звик вважати. Навпаки, це нескладно і вкрай корисно. Особливо в нових обставинах життя й бізнесу.)

Усім скептикам хочу сказати, що я вірю й у свій добробут та удачу. А інакше я, як і більшість людей, вірив би, що зі мною щось не так. І про який успіх тоді можна говорити? Уявляєте, чого мені вдалося б досягти за всі ці роки, якби я постійно скаржився про те, як же мені не пощастило опинитися в Росії? На жаль, багато людей широко вірять, що їм не щастить, бо з ними щось не так. Негатив заповнює їхні життя, вони придумують нескінченні виправдання того, чому не можуть змінити своє життя, досягти більшого чи перестати бути жертвою обставин. Але як можна вважати себе жертвою, знаючи, що кожен із нас завжди має вибір? Так, часом він не найкращий – але він є!

Можливо, ця логіка вас не переконала. Прошу, не шукайте в ній неузгодженості. Звичайно, далеко не все в житті можна контролювати.

Та й чи потрібно? Невже не достатньо того, що кожен із нас може своїми діями і рішеннями **ПІДВИЩИТИ СВОЇ ШАНСИ** на успіх (або удачу – вибирайте, що хочете). Невже не прекрасно було б дістати, нарешті, контроль над своїм життям і перестати довіряти долю сліпому випадку, марно сподіваючись на якусь міфічну «удачу»? Упевнений, таке сподобається будь-кому, хто знає, чого хоче досягти. Навіть вірячи в удачу, людина завжди буде рада підвищити свої шанси, а підхід «Вибір – Удача – Можливості» – прекрасний козир у боротьбі за успіх.

## Докази того, що можливо все

Хтось може зараз сказати: «Добре, припустімо, я можу підвищити свої шанси. Але ж є речі, яких просто неможливо зробити, хоч із шансами, хоч без! І чомусь моє життя саме з них і складається. Людина з моєю зовнішністю (освітою, доходами, оточенням) не може хоч чогось досягти! І те, що ти казав про “можливо все” мене досі не переконало...»

Безумовно, я розумію: ідея того, що «можливо все», досі здається комусь нелогічною. Але я впевнений у протилежному! Подумайте самі: що логічніше – припустити, що можливо все, чи намагатися довести, що існує щось у Всесвіті, що абсолютно точно ніякими способами, ніколи (з погляду часу – наприклад, у далекому майбутньому) НЕМОЖЛИВО? Думаю, що прихильники другої думки ніколи не завоюють титулу «Містер Популярність», бо ставлять під сумнів необхідність наукового прогресу і взагалі розвитку людства! Який сенс шукати рішення і рухатися вперед, вважаючи, що є речі, неможливі за будь-яких обставин? Уявляєте, що було б, якби вчені минулих століть вирішили, що:

- людина ніколи не підніметься в повітря (бо для людини неможливо літати) – і покинули б навіть спроби винайти літак;
- деякі хвороби (як от проказа) неможливо вилікувати – і дозволили б населенню Землі вимерти від епідемій;
- того, що неможливо побачити очима, не існує – і поставили б хрест на розвитку нанотехнологій, мікробіології тощо!

Хід історії доводить: «неможливість» чогось визначається сприйняттям людей конкретної епохи. І саме ті, хто відмовлявся з цією «неможливістю» миритися, рухали людство вперед, знаходячи творчі й нестандартні шляхи досягнення мети.

Волт Дісней якось сказав: «Зробити можна все, що зможеш побачити в мріях». Тобто можна втілити в життя будь-яку фантазію: якщо тобі вистачило уяви щось придумати – вистачить уяви й на пошук шляху реалізації. Так, є речі, які здаються неможливими в заданому формулюванні в конкретний час. Наприклад, «людина не може літати». Так, як птах, не може. Поки що. Але може інакше – на парашути, літаку, ракеті, повітряній кулі. А там, гляди, і біологія підтягнеться – почнуть крилати людям імплантувати, як у фільмах про мутантів.

Як можна не повірити в те, що можливо все, якщо придивитися уважніше до досліджень у галузі зоології та нейробіології? Людина – єдина істота на планеті, мозок якої має функцію творчості! Тобто лише ми здатні придумувати щось на порожньому місці, не просто йти за логікою чи інстинктами, а шукати креативні розв'язання будь-яких, навіть незнайомих нам, завдань. Більшість людей використовує в житті хіба 2 % потенціалу свого мозку, а видатні вчені – не більше 10 %. І при цьому людство вже винайшло й застосовує просто неймовірні речі!

Ви скажете: «Так то ж учені... А мені що – так і сидіти зі своїми двома відсотками?»

Чому ж? Доведено, що в житті кожного з нас бувають ситуації, коли ми напружено шукаємо і знаходимо вихід із, здавалося б, безнадійного становища. Ми використовуємо більше від звичайних 2 %, якщо опиняємося в смертельно небезпечних обставинах (згадайте історії із серії «Неможливе можливо» про людей, які виживали у найкритичніших умовах, знаходили незвичайні рішення, розв'язували будь-які завдання). І для цього зовсім не обов'язково підніматися на айсберги чи лізти в пашу до крокодила. Повсякденне життя таїть у собі чимало небезпек, які змушують наш мозок працювати на багато разів продуктивніше.

Більше того, творчі рішення для «неможливих» завдань виробляються не тільки під впливом страху. Згадайте своє життя: скільки разів у школі, у виші чи на роботі ви просто відмовлялися здаватися аж до того часу, коли знайдете вихід із безвихідної на перший погляд ситуації? Безліч досягнень стається наперекір усім, хто вважав, що це – неможливо! Бо іноді достатньо просто дуже сильно чогось захотіти.

Виникає запитання: якщо це справді так, то чому стільки людей досягають так мало? Чому не прагнуть робити «неможливе» щодня?

Прекрасне запитання. З простою відповіддю. Вони не мають мотивації.

Якщо ти не знаєш, чого хочеш, то не можеш захотіти цього настільки сильно, щоб подолати будь-яку перешкоду і зробити «неможливе». Багато людей так довго живуть за звичкою, що й не думають нічого міняти. «Навіщо? Мене все влаштовує». Звідки ж тут візьметься необхідний для «неможливого» драйв?

Буває й інша ситуація. І буває у всіх – аж до найбагатших багатіїв і найуспішніших зірок. Вони так

довго і наполегливо рвуться вперед, що потім просто впадають у ступор: *«Я стільки вже досягнув – куди тепер?»*

Іноді мотивація зробити неможливе потрібна саме успішним людям. Їхнє життя склалося, потенціал (як їм здається) реалізований, але чогось таки бракує. Бракує прориву на новий рівень – бо він здається неможливим. Вони:

- стають заручниками рутини;
- страждають від стресу чи депресії;
- втомилися відволікатися на дрібниці, втрачаючи з уваги найголовніше;
- бігають, як білка в колесі;
- нічого не встигають;
- забувають про здоров'я, духовне зростання, спілкування з близькими;
- не знають, за що хапатися, – адже все здається таким важливим...

Знайома ситуація?

Саме в цей момент важливо усвідомити, що **БЕЗВИХІДНОГО СТАНОВИЩА НЕ БУВАЄ!** Так, правий був барон Мюнхгаузен! Він точно знав, що в кожного з нас є вибір за будь-яких обставин.

І саме тому я написав цю книгу – щоб показати, як цей вибір виявити і прийняти правильне рішення! Адже ніхто з нас не народжується з такими знаннями – цього можна і треба вчитися все життя. Я дещо вже зрозумів – і поспішаю поділитися ним із вами. У цій книжці ми поговоримо про те, як на практиці робити неможливе можливим:

- знаходячи фокус;
- приймаючи рішення без страху і сумнівів;
- підтримуючи внутрішню мотивацію в будь-яких обставинах;
- рухаючись уперед щодня;
- долаючи проблеми і труднощі;
- керуючи своїм часом та ефективністю;
- контролюючи свою долю;
- підвищуючи «градус» своєї удачі;
- й отримуючи від життя більше задоволення!

І найголовніше – ми поговоримо про те, як стати тим, ким ви завжди хотіли бути! Зрозумійте, успіх – це не відповідність єдиному для всього світу стандарту. Це безперервний розвиток і прагнення досягти СВОЇХ власних цілей. Кожен із нас може стати тим, ким завжди мріяв, – тому що в будь-який момент може змінити своє життя.

## **Ви готові змінюватися?**

Звичайно, змінюватися – нелегко. І багато хто боїться змін, вважаючи за краще жити «як склалося», аби тільки нічого не робити. Але зміни закладені в самій людській природі! Та й хто не любить нових речей? Адже все нове пахне так приємно, хіба ні?

Таке враження, що у всього нового є свій, особливий запах. Пахне свіжістю, пахне чимось унікальним, абсолютно особливий запах.

Наприклад, запах новонародженого немовляти. А запах салону щойно купленої машини?

І, звичайно ж, запах нового (нехай навіть просто випраного) одягу.

Я не впевнений, що є такий запах, який можна назвати запахом чогось нового. Можливо, ми просто розуміємо, що це щось нове, і від цього воно так приємно пахне.

Якщо так прекрасно пахнуть нові речі, уявляєте, як чудово має пахнути **НОВЕ ЖИТТЯ**? Свіжі ідеї, нові починання, весняний настрій, іскристі емоції і потік несподіваних досягнень...

Хочете насолодитися цим ароматом? То дізнаймося, що для цього потрібно...

УДАЧА ВСМІХАЄТЬСЯ ТОМУ, ХТО ВІРИТЬ, ЩО ЙОМУ ЩАСТИТЬ.

Якщо ви не кинули читати мою книжку (а ви не кинули!) і по-справжньому захотіли змін, то тепер я багато про вас знаю. Я знаю, що ви як мінімум зацікавлені в тому, щоб створити для себе краще майбутнє. Я знаю, що у вас як мінімум є надія на те, що ви можете домогтися більшого. І – хто знає – можливо, ви навіть вірите, що ця надія колись справдиться.

Як на мене, це прекрасно!

А як максимум – те, що ви досі читаете, свідчить про ваш намір отримати від життя якомога більше і відкрити абсолютно нового себе. А це вже просто чудово! Адже саме цьому й присвячена моя книжка «Можливо все!» – ви можете своїми руками побудувати життя, яке хочете прожити.

Я хочу поділитися з вами найпотаємнішим, безпосередньо пов'язаним із переконанням у тому, що «Можливо все!». Сподіваюся, що це стане важливим і для вас, а також додасть вам сил. Багато років тому я усвідомив: якщо ми зуміємо змінити так звану «людську природу», то слово «неможливо» взагалі втратить свій сенс. З цього моменту моє життя стало зовсім інше. Воно змінилося, бо я усвідомив, що нам від народження властиво прагнути змін!

Я розумію, що вся ідея змін – це «палиця з двома кінцями»: з одного боку, ми всі хочемо змін, з іншого, будь-які зміни нас страшенно лякають. Я хочу зрозуміти, що ж у змінах такого «позитивного», чому вони надають нам стільки сил, і потім послідовно розібратися в тому, яким чином ми можемо змусити зміни працювати на нас і допомагати нам створювати те життя, якого гідні.

Але перш ніж ми вирушимо з вами в нашу спільну подорож, я хотів би поділитися ще двома важливими секретами. Це дасть вам деяке уявлення про те, що нас очікує, а також допоможе зрозуміти, від чого я відштовхуюсь у своїх твердженнях.

Щонайперше хочу розповісти вам про п'ять основних цілей, які ставлю перед собою в цій книжці. Вони стосуються не стільки мене, скільки вас. Тому я серйозно сподіваюся, що разом із нашим просуванням уперед наведені цілі стануть саме вашими.

*Мета номер один:* я хочу, щоб ця книжка була якомога зрозумілішою і мала практичну цінність. У кожному розділі, включно з цим, я виділяю кілька кроків, які необхідно зробити, щоб досягти тієї точки, коли ви справді відчуєте, що «можливо все», і просто станете щасливіші. Я не висуваю ніяких специфічних теорій і не пропоную ніякої «особливої системи». Я намагаюся використовувати якомога менше складних слів – я знаю, що щодня ми намагаємося впоратися з цілими потоками інформації, яка часто буває заплутаною, важкою для сприйняття, і при цьому має мало практичної користі. Саме тому я прагну до того, щоб усі мої пропозиції можна було з легкістю застосувати в реальному житті.

*Мета номер два:* я хочу запропонувати чітке визначення того, чим саме процвітання відрізняється від животіння. Як мені здається, уся ідея процвітання була неймовірно роздута й отримала безліч хибних трактувань як у 1990-х роках, так навіть і на початку XXI століття. І я розповів чому. Існує поширена помилка, що слово «процвітання» має на увазі гроші й матеріальні блага, «дорослі» іграшки та інші «фірмові» речі, однак насправді поняття процвітання цим списком далеко не вичерпується. Як мені здається, найкращим синонімом поняття «процвітання» буде слово «добробут» або «достаток».

Звідси робимо висновок, що «животіння» означає відсутність достатку, тобто – брак чого-небудь у вашому житті.

Протягом усієї книжки я намагаюся донести думку, що наше призначення полягає в тому, щоб у всіх сферах життя ми жили в достатку, а не в бідності. Це єдине місце у всій книжці, де я так детально зупиняюся на протиставленні процвітання і животіння, – я не хочу робити з цього проблему, а головне – я не хочу, щоб ви подумали, наче моя книжка присвячена тому, як швидко розбагатіти. Щоб уникнути непорозумінь, вважаю своїм обов'язком сказати: я взагалі не вірю в те, що можна розбагатіти за одну ніч. Я за те, щоб на світі було якомога більше заможних людей, але досягнення статусу «багатої людини» – тривалий процес, і за цей статус доводиться платити. Але навіть якщо ви розбагатіли, це ще не означає, що ви процвітаєте, – часто дорогою до багатства людина перестає приділяти увагу вкрай важливим аспектам свого життя.

Читаючи цю книжку, пам'ятайте, що в нас є можливість і, на моє глибоке переконання, дароване нам Господом право на процвітання. Процвітання в усіх сферах життя. Животіння – це «друге місце» на п'єдесталі долі; друге місце нас не цікавить. І я щиро сподіваюся, що настане той момент, коли ви зможете використовувати цю книжку для того, щоб досягти процвітання.



*Мета номер три:* правильно розв'язати рівняння успіху. Зрозумійте, у цій книжці я не ставлю перед собою мети перетворити вас на бойову машину «можливо все» – кіборга, зосередженого тільки на досягненні поставлених цілей і налаштованого вирвати свою перемогу в конкурента за всяку ціну. Багато з тих порад, що я пропоную в цій книжці, можуть завдати вам шкоди, якщо ви неправильно ними скористаетесь. Дуже важливо усвідомити, що наше життя дане нам не для того, щоб вирвати перемогу за всяку ціну в якійсь одній сфері, а для того, щоб у кінцевому підсумку перемагати в усьому. Багато хто з нас, ідучи дорогою життя, виграє битви, але програє війну в цілому. Навіщо вам усі ваші гроші, якщо, заробляючи їх, ви зруйнували свою сім'ю? Що хорошого в тому, що, досягнувши запаморочливих професійних висот, – о, колеги вам аплодують! – ви непоправно підірвали здоров'я? Ви домоглися популярності, ви – на вершині слави, але ваше світосприйняття – неадекватне, а від давніх друзів не залишилося й сліду!

Я хочу, щоб ви пам'ятали, що у цій книжці не закликають вас стати кар'єристом – у всякому разі, у традиційному розумінні цього слова, – ця книжка покликана допомогти вам перемагати в усіх сферах життя. Більше того, навіть у житті перемога як така – не абсолютна цінність. Головне, чого я хочу вас навчити, – перемагати тоді, коли вам це справді потрібно. Щоб ви могли досягати того, чого ви хочете, коли ви цього хочете і коли для вас це насправді важливо.

*Мета номер чотири:* відкрийте в собі генія. Я на сто відсотків упевнений, що геній живе в кожному з нас. Не обов'язково такий самий геній, як Альберт Ейнштейн. До речі, якщо ми подивимося на життя самого Ейнштейна, ми довідаємося, що він був дуже обдарованою людиною в багатьох галузях людського знання, але часом був геть безпорадним із погляду життєвської практичності.

Я вірю, що в кожному з нас прихований геній, кожен із нас має якісь особливі таланти, якими він може збагатити навколишній світ. Кожен із нас уміє робити щось краще за багатьох, а в деяких випадках – краще за всіх! Коли ви прочитаєте «Можливо все!», я сподіваюся, що ви зможете зрозуміти, який геній живе саме у вас. На цьому я не зупинятимуся детально, бо знаю, що коли ви дотримуватиметеся тих порад, які я даю вам на сторінках цієї книжки, ви неминуче знайдете «свого» генія – можливо, навіть абсолютно випадково.

Для цього треба зовсім небагато: усього лише привчити себе думати, виходячи за межі звичного. Один із основоположників американської психології Вільям Джеймс (*William James*) якось сказав: «Геній – це людина, яка може хоча б на трохи піднятися *над* мисленням *за звичкою*». На жаль, з віком звички вкорінюються в нас усе сильніше, не даючи нам змоги дивитися на світ свіжим поглядом. Усе складніше й складніше нам із кожним днем робити щось не так, «як годиться» чи «як заведено». Для прикладу наведу один прекрасний крилатий вислів про людину, що 30 років пропрацювала в одній і тій самій компанії. Про таких кажуть: «Його досвід – не 30 років роботи, а рік роботи, повторений 30 разів поспіль». Звичне мислення стає бар'єром для безлічі людей і безлічі досягнень. Але, як показує практика, зламавши цей шаблон, можна домогтися того, що раніше здавалося неможливим. Чудовим прикладом є історія Роджера Банністера, якому вперше у світі вдалося пробігти відстань у милю менш ніж за чотири хвилини. До його рекорду ще з часів давньогрецьких Олімпіад таке здавалося неможливим! Але йому про це не повідомили – слава Богу, ніхто не встиг затуманити його свідомість цим звичним шаблоном. І він зробив це неможливе! А після нього один за одним інші атлети пробігали милю швидше, ніж за чотири хвилини. Як з'ясувалося, цей бар'єр був психологічним, а не фізіологічним. Головне тут було – лише позбутися звичного шаблону!

Просто пам'ятайте – у вас живе прихований геній. Ви маєте необхідний потенціал. І щойно ви його розпізнаєте і застосуєте рекомендовані мною стратегії і тактики його плекання, ви заживете таким життям, про яке навіть не мріяли.

*І н'яте:* я сподіваюся, що ви зможете по-справжньому навчитися поважати себе. Я зустрічаю безліч неймовірно обдарованих людей, які, судячи зі сказаного ними, навіть не знають, якою цінністю вони є для суспільства! Вони постійно торочать про те, що їхнє життя сповнене проблем, про те, які вони виснажені, і в них украй низька самооцінка. І я сподіваюся, що коли ви вивчатимете цю книжку і ми будемо проводити час разом, ті знання, якими я поділюся з вами, не тільки піднімуть вашу самооцінку і додадуть вам упевненості в собі, але й допоможуть вам навчитися поважати себе. Адже, як я щойно сказав, у кожному з нас живе геній, і вже це гідне поваги.

## Три наших «Я»

Є ще один важливий момент, на якому я хочу зупинитися, – кому адресована ця книжка? До кого я, власне, звертаюся?

Психологи стверджують, що наша особистість ділиться на три «Я», три складові частини. У кожного з нас є публічне «Я» – те, яке бачать люди, що нас оточують; це те, що «відображається на дисплеї». Це наш імідж, наш образ, наша усмішка, наша маска, зрештою. Це «Я» постійно побоюється, що ми видаємо на поверхню занадто багато інформації, і виступає в ролі внутрішнього цензора. Це не те «Я», з яким я хочу говорити. Це «Я» зазвичай поводить себе гордо і зарозуміло. І це не так і погано, я хочу сказати. Зарозумілість – нехороша риса, але немає нічого поганого в тому, щоб пишатися своїми досягненнями. І все ж це не те «Я», з яким я хочу вести діалог. Принаймні в цій книжці!

Кожен із нас має приватне «Я». Це та частина нашої особистості, яку бачать близькі друзі та рідні. Це «Я» не таке вимуштруване й не таке обережне. Ми можемо розповісти нашим близьким друзям те, про що ніколи не стали б говорити в ширшому товаристві. Це «Я» досить відкрите, але й не до нього я звертаюся зі сторінок книжки «Можливо все!»

«Я», з котрим я розмовляю, – це персональне «Я». Це той бік особистості, який відомий тільки її власникові. Той, про який не знають навіть найближчі друзі. Той, про який не знає навіть друга половина. Це – те саме «Я», яке ми боїмося показувати стороннім: воно дуже крихке й вразливе, і, крім самих себе, ми не можемо довірити його нікому. І в мене є таке персональне

«Я» – точно так само, як у будь-якої іншої людини. Це те, що в кожного в серці. Це та частина нашої натури, про яку знаємо тільки ми. Це – те саме «Я», з яким я хочу спілкуватися в цій книжці. Це – те саме «Я», якому адресована ця книжка, – я дуже хочу, щоб її прочитало саме це «Я». Після прочитання найголовніше «Я» зможе розповісти про цю книжку приватному й публічному «Я», які не настільки відкриті і не настільки чесні. Я хочу сконцентруватися саме на персональному «Я». Якщо воно засвоїть викладені в цій книжці ідеї, у вас з'явиться реальна можливість здійснити необхідні зміни у своєму житті, які приведуть вас до заповітної мети!

## Початок відліку

Як я вже казав вище, готовність до змін – це саме те, що від вас буде потрібно, щоб ви змогли жити тим життям, яким ви хочете. І я розумію, що багато хто боїться змін, тому що, з одного боку, – так, ми хочемо нового, але з іншого боку, – зміни нас лякають. Я вважаю, що коли ми зрозуміємо природу змін, то побачимо, що зміни – це не вороги, а друзі, наші наймогутніші союзники в досягненні неможливого.

Як ви вже, напевно, помітили, я невтомно нагадував про те, що ми контролюємо своє життя і приймаємо рішення, з яких урешті будується наш світ.

Але з чого починається цей контроль? Що насамперед необхідно змінити, щоб «приборкати» свою долю?

Не лякайтеся! Я не збираюся говорити вам, у що ви маєте вірити, – у мене трохи інші плани. Автори багатьох мотиваційних книжок вказують читачам, у що їм слід вірити, але я не маю такої мети. Однак хочу наголосити, що наш спосіб думання, так само, як і система наших вірувань і переконань, безпосередньо впливає на результати всіх наших дій. І я збираюся показати й довести вам це, а також допомогти здійснити зміни, які необхідні вам для того, щоб досягти бажаних результатів. Кожен розділ будується саме на цій ідеї.

Нам необхідно розуміти, що будь-яка справа починається в нас в голові.

З одного боку, ми всі любимо переживати нові враження і знаємо, що зміни – це добре. Але з іншого боку, зміни лякають більшість із нас. Зміни передбачають певну частку страху, ризик, побоювання зробити помилку і, звичайно, боязнь невдачі.

Страх змін підсилюється величезним вибором варіантів! Що вибрати, який шлях обрати, що саме змінити?

Вибір у сучасному світі зведений до рівня культу. Просто згадайте: коли востаннє ви купували зубну пасту – скільки варіантів там було, скільки брендів, скільки розмірів! А скільки смаків! І, звичайно, скільки кольорів чи їхніх комбінацій!

Нас постійно оточують нові ідеї, інновації та несподівані можливості. І ця новизна сиплеться на нас щосекунди. Тож проблема не тільки в тому, як зважитися щось змінити, але й у тому – що саме змінити і як.

Припустімо, людина вирішила взяти контроль свого життя у власні руки! А для цього треба змінюватися. От тільки як людині вибрати, що робити в житті?

Як вибрати, у що їй вірити?

Куди йти й на чому концентруватися?

Так, можливо все! Але тільки для тих, хто готовий заради цього попрацювати. Адже успіху може досягти кожен, якщо докладе до цього сили, емоції та енергію. І ця книжка, я сподіваюся, допоможе вам визначитися з вибором, стане початком відліку на шляху до неможливого.

Позитивна сила змін

На жаль, більшість із нас відчувають страх чи переляк, коли думають про щось нове, про будь-які зміни. І, як я вже говорив раніше, зміни часто сприймають як щось негативне. Такі побоювання можна зрозуміти.

Адже ми зараз живемо у світі, який буквально пронизаний змінами й нестабільністю.

Наприклад, чи знаєте ви такі результати досліджень соціологів: половина посад і професій, які будуть популярними в найближчі десять років, сьогодні ще навіть не винайдені?

Чи знаєте ви, що обсяг інформації, яка доступна людині сьогодні, подвоюється кожні п'ять років? Це ще не привід радіти з того, що закінчив школу багато років тому.

А ось ще одна цікава статистика: більшість людей у сучасному суспільстві змінюють свою кар'єру (не посаду, а саме кар'єру!) чотири-п'ять разів у житті.

Я розумію, чому ми боїмося змін, адже вони оточують нас, не дають стояти на місці, затягують у круговерть. Подобається нам це чи ні, але ми не можемо *уникнути* змін.

Але цього робити і не варто!

Адже якщо ми зрозуміємо, як керувати енергією змін, вона може дати нам величезну силу, бо зміни приводять щонайменше до трьох украй позитивних речей.

1. Зміни завжди передбачають нові можливості. Будь-яка зміна таїть у собі можливість досягти чогось більшого, яскравіше насолоджуватися життям, подивитися на себе новим поглядом.

2. Завжди є спосіб використовувати зміни для своєї користі. Чому? Тому що (дивись пункт перший) зміни приховують у собі можливості. Я не кажу, що їх легко розгледіти, але це не означає, що їх немає.

3. Із будь-яких змін, які ми здійснюємо, можна отримати корисні уроки. Так, наприклад, ви не змогли розгледіти можливості у цій конкретній зміні – то вчіться, подумайте, як поводитися в таких ситуаціях надалі, чи як такому можна запобігти.

Ви бачите, скільки сили приховується у змінах? Причому саме позитивної сили. А найбільше вражає те, що більшість цих змін ми можемо створювати самі!

## Лідери та менеджери змін, або «Це хто тут кінь?»

Багатьох дивує, коли я кажу, що кожен із нас контролює процес змін і його вплив на наше життя.

Але все досить просто: контроль над ситуацією може перебувати тільки в одних руках (як ми говорили в розділі про удачу), а значить, або ми ведемо за собою зміни, або вони тягнуть нас за собою.

Наведу просту аналогію: уявіть собі вершника і коня. Кожен із нас має два варіанти вибору:

1. Ви можете бути конем і дозволити, щоб життя, зміни й обставини осіддали вас.
2. Або ж можете стати вмілим жокеєм, посівши місце вершника на спині змін і ситуацій.

Як же на практиці посісти місце вершника? (Думаю, що мало кому з нас захочеться тягти на своїй спині вантаж життєвих обставин і при цьому нестися вперед галопом.)

Необхідно вибрати, ким ви хочете стати: менеджерами змін чи лідерами змін.

Менеджер змін – це людина, яка просто мириться зі змінами, намагається триматися якомога далі від чогось радикального чи недослідженого, підтримує «статус-кво», якийсь нормальний рівень існування. Він намагається (як хороший менеджер-адміністратор) контролювати неминучі зовнішні зміни, «укладати» їх у рамки звичного життя, підлаштовувати під них себе і своє оточення.

А лідери змін – це люди, які змін прагнуть, використовують зміни собі на користь, уміють приборкувати позитивну силу змін. І навіть більше: вони не чекають змін, а ініціюють їх, змушуючи світ (і «менеджерів змін») змінюватися вслід за ними.

Хто ж ви?

Щоб це зрозуміти, необхідно проаналізувати, як ви сприймаєте зміни. До змін можна ставитися шістьма різними способами, які можна уявити у вигляді шкали: що нижче ви перебуваєте за рівнем сприйняття, то далі ви від позиції лідера змін.



Ви просто ігноруєте зміни, намагаєтеся їх уникати, ховаєтеся від них у міру можливості. Якщо це – ваш підхід, то ви, безумовно, усього-на-всього менеджер змін.

Ви намагаєтеся боротися зі змінами. Ви не хочете змінюватися, намагаєтеся зберегти «статус-кво». І, роблячи це, занадто часто завдаєте значного болю і собі, і людям навколо вас. Безумовно, я розумію, що не варто змінюватися тільки заради самого факту змін. Так, у всіх змін повинна бути своя мета. Але люди, які зазвичай опираються змінам, найчастіше дуже далекі від позиції лідера змін. Вони не вміють користуватися силою, яку дають ці нововведення.

Ви просто сидите і спостерігаєте за тим, як змінюються люди навколо вас. Ви багато нарікаєте на те, що «світ уже не той», але мало робите. Ви дуже непокоїтеся – бо не знаєте, як вписати себе в «нову картину». Цілком очевидно, що сили такий підхід не приносить.

Розуміючи, що зміни неминучі, ви якось до них пристосовуєтеся. Ви чекаєте, коли зміни прийдуть ззовні, а потім міняєте щось усередині, щоб відповідати новій реальності. Це не така вже й погана позиція, але вона завжди залишає вас на крок позаду.

Ви передбачаєте зміни і готуєтеся до них. Ви дивитесь в майбутнє і використовуєте зміни для того, щоб отримати необхідні вам результати. Це дуже непогано – ви практично стали лідером змін.

Ваше кредо – творчість. Такі люди, як ви, завжди стають ініціаторами будь-яких змін. Вони самі змінюються і створюють стандарти, до яких потім тягнуться всі інші.

І перед тим як розглянути прийоми і кроки, які допоможуть вам стати справжнім лідером змін, я хочу поставити вам ось яке запитання...

## Хіба «7» - щасливе число?

Коли я хочу щось змінити або поліпшити у своєму житті, я питаю себе: на якій позиції я перебуваю в цій сфері за шкалою від 1 до 10 (1 – найгірший стан, 10 – найкращий)?

Якщо провести всесвітнє соціологічне опитування, я впевнений, більшість із нас скаже: «Десь біля 7» (дослідження показали, що від 6 до 8). І ця «щаслива сімка» стає для нас прокляттям на багато років, а то й на все життя!

Чому?

Тому, що «сімка» – це максимум, якого більшість із нас не подолає ніколи! У багатьох людей життя зупиняється на позначці «7», і єдиний можливий напрям руху для них – униз, навіть до 2 чи 3.

«Сімка» – це поворотний момент, адже тому, хто хоче її подолати, доведеться радикально змінити звичний спосіб життя!

Замисліться: як ви оцінюєте своє життя? Своє здоров'я? Свої стосунки? Свою роботу? «Сімка» здається такою привабливою... Вона більша за 5, а значить, вище середнього рівня... Вона така близька до 9 і 10, але – «Куди вже мені до зірок!» Ви так наполегливо працювали для того, щоб із гордістю поставити собі «сімку»: так, у мене все добре, я задоволений, усе ОК! «Сімка» схожа на теплу ванну – в ній так приємно, і нічого не хочеться робити...

Залишається поставити собі два запитання:

1. Як я уявляю собі 10?
2. Чому я цього не маю – невже я не заслужив?

Ставлячи ці запитання собі, я ретельно, детально описую роботу, будинок, здоров'я чи кохання на «десять із десяти». І з кожним рядком розумію, що «сімка» – звичайно, непогано, але «десятка» зробила б мене абсолютно щасливим...

І тут настає найвідповідальніший момент: я вирішую щось змінити! І для цього я вибираю шлях і складаю план.

Але я, звісно, чудово розумію, що «перейти за» «сімку» складніше, ніж «дійти до» неї!

Я також визнаю, що шлях до «вісімки» буде звивистим, цілком можливо – схожим на «7-6-4-2-3-4-5-6-5-4-6-7-8».

А якщо я захочу дійти до десятки – мені, імовірно, доведеться змінити кар'єру (у мене так одного разу й сталося) чи повністю змінити спосіб життя.

## Синиця в руках

Не дозволяйте собі відступати від наміченого плану – навіть якщо на шляху до десятки доведеться пройти через труднощі перебування на відмітках «2» або «3»! Зміни – це завжди невідомість, очікування підступів за рогом і бажання опустити руки на середині шляху... Але ви почали рух – і це стократ краще за застій на «сімці»!

У той же час багато людей так і не наважуються зробити перший крок... Вони бояться, що, втративши потім і кров'ю зароблену

«сімку», вони вже ніколи – у разі невдачі – не доберуться до неї знову. То навіщо ж тоді ризикувати? Адже «сімка» – це теж прекрасно! Синиця в руці...

І знаєте що? Ці люди, можливо, мають рацію. Я не знаю їх та їхнього становища, я не можу вирішити, чи варто їм усе кидати і наскільки хороша їхня «сімка»... Я можу сказати тільки одне: хоч яка буде «сімка» – з позиції «десятки» вона завжди має вигляд у найкращому разі «трійки»!

Як це можливо?

Дуже просто! Тільки відчувши смак життя на «десять із десяти», ви зможете об'єктивно оцінити те, як живете зараз. І не дивуйтеся, якщо бадьора «сімка» раптом виявиться слабенькою «трійкою»!

Є прекрасний спосіб перевірити об'єктивність своїх оцінок життя: запитайте! Запитайте людей, що по-справжньому досягли успіху в обраній сфері, як вони оцінюють ваш рівень:

- запитайте видатного спортсмена, наскільки здоровий ваш спосіб життя;
- запитайте молодят, наскільки щасливим здається ваш шлюб збоку;
- запитайте шанованого успішного професіонала, якою здається ваша кар'єра і т. д.

І, відкинувши всі виправдання, запитайте себе: чи справді ваша «сімка» – щасливе число?



## **А чи те ви вимірюєте?**

Друге розчарування під час аналізу мого життя спіткало мене, коли я зрозумів, що мало оцінити своє становище на шляху до мети – треба оцінити і сам шлях!

Наскільки правильний, зрозумілий і перспективний ваш нинішній шлях? Так, за власною шкалою ви посідаєте позначку «7» – але чи адекватна ця шкала?

Задумайтесь про своє здоров'я: так, воно на «сімку», але куди приведе вас нинішній спосіб життя? І чи можна досягти вищої позначки, живучи так і далі? Ваша дієта й навантаження роблять вас міцнішим і здоровішим чи ведуть до хвороб і слабкості?

Наше життя – це подорож, а не пункт призначення. Подумайте, чи приносить користь ваша подорож? І чи ви взагалі рухаєтесь чи просто «загрузли»?...

Що ж робити тим, хто застряг (якщо допомоги чекати нема звідки)? Спробуйте прискоритися!

Так, вас чекають синці та гупі, проблеми й труднощі. Нинішні звички, стосунки й захоплення зазнають болючих змін. Ви рухатиметесь наважання. На дорозі вас чекають пастки і перепони...

Але синці й шрами не лише загоюються, але й, як кажуть, прикрашають. Ви отримаєте імунітет і станете набагато стійкіші до змін і проблем у майбутньому. Ви станете набагато сильніші, ніж були, коли просто «борсалися» на одному місці, хай і прикрашеному щасливою цифрою «7».

Якщо ви не привчите себе періодично переглядати курс і «струшувати» своє життя, ви, швидше за все, закінчите його в тій самій точці, на якій змирилися...

Але пам'ятайте, що скажений ритм сучасного світу може стерти на порох того, хто стоїть на узбіччі, спостерігаючи за іншими.

## **Ключ запалювання у ваших руках!**

Якщо ви прагнете йти новим шляхом, то маєте зробити це самі. Не чекайте поштовху від мене, вашої дружини чи чоловіка, батьків або начальника! Ви застрягли на «сімці» самі – вам самим і розвивати нову швидкість.

Якщо ваш шлях здається вам неправильним – змініть його! Виберіть правильний напрямок, визначте наступні кроки. І почніть діяти!

Скажіть собі: «Усе, досить! Я більше не буду миритися з таким станом справ! Я хочу більшого!»

І для початку придумайте невеличку дію, яка прямо сьогодні стане першою на вашому шляху. Не чекайте! Не зволікайте! Не плачайте своєї «сімки»! І навіть якщо ви з першої спроби не досягнете «9» чи «10», то все одно станете на правильний шлях.

Дорогою до «десятки» вас чекає один приємний сюрприз. Ви зрозумієте, що «десятки» не існує!

Точніше, що позначка «10» – не стаціонарна! Свою першу «десятку» ви описали, коли були на позиції «7», – тепер ви знаєте більше. Життя на «десять із десяти» – це мінлива мета, яка не дає згаснути бажанню рухатися вперед.

Хоч яким прекрасним виявиться життя в майбутній «десятці» – зміни на краще знову вабитимуть вас у дорогу.

Таке вдосконалення і є життям по максимуму!

Не припиняйте діяти ні на хвилину. Дія може бути фізичною, духовною і навіть уявною – але вона має бути!

Саме постійна дія приносить баланс і відчуття безпеки, бо вас уже нічим не можна «вибити з колії», адже ваше життя не обмежується однією колією.

Рухайтесь, дійте, змінюйтесь!

Я розумію, думка про те, що доведеться самим створювати зміни і, можливо, ніколи не знайти стабільності, може лякати.

Але чому?

Саме тому, що людині (особливо жінкам) від природи властивий пошук стабільності, прагнення налагодити свій світ раз і назавжди... Але при цьому другою – хоч і такою, що суперечить першій, – людською рисою є прагнення еволюції, стремління до позитивних змін. То як же врівноважити ці два бажання? З чого ж почати змінюватися, учитися контролювати своє життя, робити правильний вибір, робити неможливе, змушувати удачу працювати на нас і робити безліч інших чудових речей, про які багато говорять, але яких нечасто досягають?

Якщо ви ще не передумали читати далі – відкриваймо наступний розділ...

ЩОЙНО ВИ ЗАМІНИТЕ НЕГАТИВНІ ДУМКИ ПОЗИТИВНИМИ, ВИ ПОЧНЕТЕ ОТРИМУВАТИ ПОЗИТИВНІ РЕЗУЛЬТАТИ.

Хочу поставити вам два запитання...

Ви колись скаржилися на брак самодисципліни? На брак процвітання та успіху?

Чи буває так, що ви наказуєте собі «спуститися з небес на землю», бо вважаєте, що вашим мріям не судилося здійснитися? Вас відвідують такі думки?

Я думаю, що більшість із нас відповість: «Атож, час від часу мені таке спадає на думку!»

Дозвольте мені поставити вам і друге запитання. Що стримує вас від того, щоб зробити своє життя таким, яким ви хочете його бачити?

Коли я питаю про це у своєї аудиторії на семінарах та майстер-класах, молоді люди зазвичай відповідають приблизно так:

«Що мене зупиняє? Брак грошей! Брак часу! Брак освіти! Начальник не дозволяє! Мама не дозволяє! Друг сміється!»

Буває, що люди, відповідаючи на запитання, що ж заважає їм втілити в життя свої заповітні мрії, кажуть: «Не судилося!» або «Мені просто не щастить!»

У всіх цих відповідей є одна спільна риса: причини, що їх називають ці люди, перебувають поза сферою їхнього прямого контролю. Це принципово важливий момент!

Якщо ви хочете зрозуміти, яким саме чином можна навчитися впливати на події в зовнішньому світі, то перше, чого треба навчитися, це розуміти, як влаштований наш внутрішній світ; розібратися, як наші думки впливають на цей наш внутрішній світ, а через нього вже – на зовнішній.

Можливо, ви думаєте: «Ти це... Джоне, припини! Ми вже сто разів чули всі ці мотиваційні теревені про те, що треба «позитивно» дивитися на речі!»

Зрозумійте! Я іду зовсім іншим шляхом. Моя юність та молодість минули у вісімдесяти та дев'яності – саме тоді на кожному кроці велися розмови про позитивне мислення. Я знаю, що насправді ці розмови велися й раніше, але от що потішно: у вісімдесяти та дев'яності можна було греблі гатити доморощеними психологами та бізнес-тренерами, кожен з яких закликав нас «мислити позитивно». Ця тенденція жива й досі. І нині з-за кожного куща проповідує черговий гуру, закликає нас до «позитивного мислення», розповідає, як ми можемо «змінити свій світ», щоранку кажучи приємні речі дзеркалу.

Я випробував багато таких метод на собі. Вони не працюють або ж працюють украй неефективно. І не тому, що всміхатися дзеркалу вранці – погано, а тому, що «розмови з дзеркалом» – усього лиш частина загальної схеми.

Я думаю, усі погодяться, що позитив – це добре. З іншого боку, ви, найімовірніше, скептично ставитеся до всіх цих «чудодійних» та «блискавичних» методик, власне, як і я. Тому я хочу, аби ви зрозуміли: якщо ви починаєте нервувати, почувши чергову «мотиваційну» проповідь, знайте – мене це дратує не менше, ніж вас!

Побувавши на моїх семінарах, багато хто казав мені: «О, ви дали нам чудову мотивацію!» У мене навіть сформувалася репутація «мотиваційного» оратора! Але я можу сказати чесно, що в жодному зі своїх публічних виступів – а я виступав на публіці загалом понад десять тисяч годин, від коротких сорокахвилинних майстер-класів до тижневих семінарських циклів – не мав на меті когось замотивувати. Я всього-на-всього намагався допомогти людям повірити у власні сили, щоб вони змогли жити тим життям, якого заслуговують.

## Кілька слів про позитив

Якщо вже ми завели мову про позитивне мислення, у багатьох, либонь, виникло запитання: а задля чого взагалі старатися? У світі так багато негативу, і якщо ви почнете проповідувати позитив, вас засміють як «білу ворону». Навіть намагатися не варто!

Але ми всі знаємо (спираючись на опубліковані й перевірені факти), що від позитивного мислення люди отримують виключно користь. І ті з нас, хто свідомо обрав цю дорогу, розуміють – воно було того варте!

Розповім вам про одну цікаву статтю, яку недавно читав. У ній говориться про дослідження, яке провела професор Еліс Айзен (Alice Isen) з Університету Корнуолла. Вона виявила, що коли люди знаходять на вулиці гроші, отримують безкоштовний презентаційний зразок чогось, вони відчують сплеск позитивних емоцій, і це робить їх щедрішими, приязнішими, загалом – добре впливає на їхній організм. Далі Айзен стверджує, що люди, які перебувають у стані емоційного піднесення, виявляють більшу гнучкість мислення, більш креативні і краще розв'язують проблеми. Вона також виявила, що невеликі «ін'єкції» позитивної енергії роблять людей кмітливішими, точнішими в судженнях і підвищують їхню продуктивність. Наприклад, коли лікарям-рентгенологам давали невеликі подарунки, вони ставили діагнози більш точно. Це наводить на думку, що наступного разу, йдучи на рентген, треба буде прихопити коробку цукерок.

І найголовніше, говорить Айзен: щоб згенерувати ці позитивні ефекти, потрібні зовсім невеликі «دوزи щастя». Усього лиш невеличке покращення настрою, практично непомітне для інших, здатне давати фантастичні результати. Наприклад, співробітники, начальники яких відзначають їхню хорошу роботу, більш схильні старанно працювати. «Щасливі» менеджери швидше входили в становище своїх візаві на переговорах, а в стресових ситуаціях поводитися менш агресивно.

Це всього лиш одна з мільйона статей про те, наскільки важливе позитивне мислення. Однак бути позитивним – не так і просто! На те піде значно більше зусиль і тренувань, ніж кілька «блискавичних» методик, про які я вже говорив.

Згідно з Айзен, навіть невелика кількість позитиву здатна змінити ваше життя. Але виникає запитання: яким чином ми можемо гарантувати позитивну поведінку в будь-який конкретний момент часу? Як додавати позитив у всі наші дії?

Я вважаю, що єдиний шлях до цього вміння лежить через розуміння нашої внутрішньої природи. Маю на увазі наш спосіб мислення, те, як наш мозок сприймає позитивну та негативну інформацію і, зрештою, як це пов'язано з результатами, яких ми досягаємо.

Виникає наступне запитання: яка частина успіху й позитивного мислення є результатом свідомих установок, а яка – результатом тривіального «пощастило»?

І це, звісно ж, породжує ще одне запитання: як зробити так, щоб нам частіше «щастило» і щоб ми завжди були здатні досягати неможливого?

Отже, я збираюся провести вас крок за кроком через усі моменти, пов'язані з тим, що, як і чому слід робити, аби досягнути бажаних результатів і як навчитися контролювати себе, щоб керувати внутрішнім світом, який, поза всяким сумнівом, впливає на світ зовнішній.

Я не маю вченого ступеня із психології і не вдаватиму, що маю. Саме тому рішення, які я пропоную, дуже прості. У той же час, я певен, якщо ви зрозумієте мої ідеї, це змінить увесь хід ваших думок і, зрештою, змінить ваш внутрішній світ у кращий бік.

О, до речі! Хоч я й не маю вченого ступеня з психології, мої ідеї документально підтверджені провідними психоаналітиками зі світовими іменами. Те, що ви читаєте, – це не мої вигадки. Провідні психологи з усього світу підтверджують, що мої слова ґрунтуються на реальних фактах.

## Хід наших думок, або схема людського мислення

Щоб краще зрозуміти, як ми думаємо і, зрештою, досягаємо в житті того, що нам потрібно, я склав ось таку просту схему. Перш ніж я перейду до пояснень, дозвольте попросити вас дещо зробити. Прогляньте схему тричі й спробуйте зрозуміти, що на ній зображено. Я знаю, що ви, імовірно, подумаете: «Зараз знову задурюватимуть мені мізки!..» Ні! Я обіцяю не робити цього! Просто уважно прогляньте схему тричі, а потім можете читати далі.



Спробуємо поділити весь процес на кілька маленьких частин, аби зрозуміти, як ми робимо ті чи ті вчинки.

Усе, що трапляється на нашому життєвому шляху, стає частиною нас самих. Кожна реклама, яку ми бачимо, кожен рекламний щит, який потрапляє в наше поле зору, кожна розмова, кожен образ, кожна думка – усе стає частиною нашої особистості, незалежно від того, усвідомлюємо ми це чи ні.

Отже, нам потрібно розуміти, що всі ідеї, які надходять до нас із зовнішнього світу й записуються в нашій свідомості, зрештою впливають на нашу поведінку. Цей момент слід неодмінно мати на увазі, позаяк – детально зупинимося на цьому трішки згодом – якщо ми зможемо змінити своє «середовище життя», ми зможемо багато в чому змінити й наш світ.

Як я вже сказав, ситуації, у яких ми опиняємося, події, які з нами відбуваються, і досвід, який ми отримуємо, – усе це записується в нашій підсвідомості (я детально зупинюся на підсвідомому трохи далі). Оскільки все, що з нами відбувається, записується в нашій «прихованій» пам'яті, ми, потрапляючи в нові ситуації, використовуємо свій попередній досвід для того, щоб інтерпретувати їх (тобто пояснити самим собі, класифікувати, відповісти на питання: «Що це за ситуація і чим вона закінчиться?»).

У нашій підсвідомості залишається запис про кожну подію, що з нами відбувається, і саме на підставі цих записів формується схема наших переконань. А найцікавіше – те, що всі ці записи, мов діафільми, зберігаються в нашій свідомості (на думку багатьох учених) у вигляді картинок. Ось, до речі, чому, згідно з легендою, перед смертю життя пролітає перед очима у вигляді картинок...

Вільям Джеймс першим запропонував ідею, яка полягає в тому, що люди мислять картинками, – тепер ця ідея називається словом «візуалізація». Усі думки і навіть сни приходять до нас у вигляді картинок. Не тільки і не стільки у вигляді слів чи фраз, а саме у вигляді образів, що виникають у нашій свідомості, – слова, які ми вживаємо, – лише ярлички, які ми навішуємо на ту чи ту картинку. Вільям Джеймс стверджує, що ми можемо контролювати процес малювання цих картинок. Кожен із нас – режисер та продюсер своєї власної кінокартини; якщо ми «зніmemo фільм» про те життя, яким хочемо жити, і не дозволимо нікому підірвати нашу віру, картинка оживе і стане реальністю. Кожен із нас може зняти свій «голлівудський блокбастер».

Дуже важливо зрозуміти, що ми справді можемо контролювати своє сприйняття реальності. Коли з нами стається якась подія, наше сприйняття диктує нам, як цей досвід «реєструвати» – як позитивний чи як негативний. Такий процес «реєстрації» ґрунтується також на досвіді, що передував цій ситуації.

Є одна цікава аналогія, яка допомагає зрозуміти, про що йдеться. Ми вже встановили, що мислимо картинками. Так от, описана вище «реєстрація» автоматично поміщає будь-яку з цих картинок у нашій свідомості в раму – позитивну чи негативну.

Наприклад, якщо в дитинстві мама лякала вас тим, що розлюбить і віддасть до притулку, коли ви погано поводитиметеся, у вас сформується негативна «рама», у яку ви, найімовірніше, помістите

свої майбутні стосунки з жінками. І якщо через багато років дружина скаже вам: *«Мені дуже неприємна ця твоя звичка, змінися, будь ласка!»*, – запомадлива підсвідомість одразу помістить цю ситуацію в раму стосунків із матір'ю й допише дружинину фразу:

*«Мені дуже неприємна ця твоя звичка, змінися, будь ласка, інакше я розлюблю тебе й піду до іншого!»*

Проведено силу-силенну досліджень, які показали, що щасливі та успішні люди мають власні, спеціально створені «картинки» й «рами». Безумовно, я не закликатиму вас постійно бути позитивними, але можу сказати ось що: рами, у які ви поміщаєте свою інформацію, чи у нашому випадку «картини свідомості», справді визначають дуже багато чого у вашому житті, якщо не все.

Повернімося на секунду до удачі, про яку ми говорили на початку книжки. Люди, які вірять у те, що вони щасливчики, відчувають, що їх чекає світле майбутнє, що їхнє життя буде позитивним, що з ними неодмінно станеться щось хороше. Чи завжди це стається? Звісно ж, не завжди. Але ось що треба розуміти: з плином часу це очікування чогось позитивного, чогось хорошого стає передбаченням, яке автоматично здійснюється. І саме це допомагає тим людям, яких усі вважають щасливчиками, залишатися щасливчиками і далі, навіть коли в їхньому житті стаються невдачі або трагедії.

Я хочу, щоб ви задумалися саме про це просто зараз, адже таке очікування справді важливе. Візьмімо для прикладу двох людей із різними «рамами» свідомості: людину, яка відчуває себе щасливчиком, і людину, яка відчуває себе невдахою. Ось у чім різниця між ними.

Припустімо, вони обоє потрапляють в автомобільну катастрофу. Що говорить людина, яку всі вважають щасливчиком? Вона каже: *«Слава Богу, я вижив у цій катастрофі, це ж чудово! І, знаєте, той, із ким ми зіштовхнулися, виявився чудовим співрозмовником і професійним юристом. Мені вдалося налагодити з ним стосунки й довідатися багато нового, коли трохи пізніше ми пішли пити каву»*.

А людина, яка вважає себе невдахою, зазвичай думає: *«Боже, знову я вляпався в аварію... Я постійно втрапляю в халепу. Чому це завжди стається зі мною?»*

Щасливчик просто відзначає як свято те, що zostався живий, а невдаха постійно плаче, що він – жертва обставин.

Ви бачите, у кожного з них є вибір рамок, у які вони поміщають свій світ.

Якщо повернутися до аналогії про картину й раму, стане очевидним, що потворна стара облізла рама може зіпсувати будь-який шедевр. Саме так наші давні комплекси і створені ще в дитинстві обмеження здатні зіпсувати будь-яку ситуацію, просто не даючи нам змоги робити неможливе.

Саме наше сприйняття впливає на те, як формуються наші думки та позиції стосовно явищ, які нас оточують.

Якщо вірити Вікіпедії, наше світосприйняття напряду пов'язане з «настроєм, самопочуттям або напрямком думок». І тут ми підходимо до ключового моменту, який необхідно дуже чітко засвоїти: оскільки ми можемо контролювати своє сприйняття довколишнього світу, ми можемо також контролювати наші думки, настрої і наше ставлення до життя.

Чому це так важливо? Багато хто скаже вам, що звук довірятися почуттям і емоції диктують нам ту чи іншу лінію поведінки. Однак насправді це не зовсім так. Це не так, бо ті почуття, які ми відчуваємо і які спонукають нас чинити так чи інакше, існують не самі по собі, а визначаються нашими думками і настроєм. Отже, якщо ви думаєте, що в основі всього лежать саме почуття, знайте: це не так! Почуття створюються думками.

Наведу приклад:

Офіціант у ресторані переплутав ваше замовлення і приніс вам не ту страву.

Ви розгнівані і ледве стримуєтеся, щоб не надавати офіціантові копняків.

Коли вам кажуть: *«Заспокойся, навіщо затівати бійку?»*, – ви аргументуєте свою позицію так: *«Він винен, він мене розсердив, гнів керує моїми вчинками, тому я його відлупцюю!»*

По суті, ви віддаєте контроль над своєю поведінкою власним емоціям. Виходить, що будь-яка дрібниця може вивести вас із себе, і від цього страждаєте і ви, і люди навколо. *«Що ж удієш, – думаєте ви. – Така в мене вдача. Я дуже емоційний!»* Однак те, що у вас є емоції, аніскільки не означає, що їм треба потурати.

Дуже часто люди вважають аксіомою те, що їхні почуття та їхня поведінка визначаються виключно

життєвими ситуаціями, у яких вони опиняються.

Наведу ще один приклад. Припустімо, одна молода співробітниця постійно відчуває страх і стрес та думає, що це відбувається від того, що в неї забагато роботи. Але таке пояснення неправильне й неповне, у ньому не врахована важлива складова частина процесу. Якщо ми повернемося до схеми – між ситуацією, досвідом, подією (завалили роботою, висувають надто високі вимоги) і відчуттям патологічного страху (або стресом) є ще один украй важливий підпроцес. Наша героїня обмірковує ситуацію, що склалася, і різними способами її інтерпретує. На підставі минулого досвіду вона «реєструє» ці обставини як негативні, кажучи собі:

«Я маю зробити цю роботу вчасно, інакше мене звільнять, це так жахливо, що на мене стільки всього звалили, я просто не впораюся!» Вона може й далі так міркувати, спрямовуючи свої думки в таке русло, що стає просто заручницею стресу та патологічного страху. Якби її минулий досвід (наприклад, її колись уже звільнили за невчасне виконання завдання) не став би такою негативною рамою, картина «у мене багато роботи» могла б мати інший вигляд: «У мене багато роботи – це чудовий спосіб показати, яка я організована й продуктивна!»

Як же змінити свої «рами», і чи можливо це? Потерпіть трішки – і я дам вам відповіді на обидва запитання!

Отже, дуже важливо навчитися усвідомлювати те, що наші емоції викликаються нашими думками, які, у свою чергу, будуються на нашому сприйнятті світу (чи на наших переконаннях), що породжується ситуаціями, у які ми потрапляємо протягом життя.

Той внутрішній діалог, який ми ведемо щодня самі з собою, справляє величезний вплив на почуття та емоції, що ми відчуваємо, а зовсім не навпаки.

Я вже неодноразово говорив, що ми – господарі своєї долі, бо вона будується на основі рішень, які ми приймаємо. Ми можемо приймати будь-які рішення, але іноді самі себе зупиняємо. Як? Власними емоціями. Як ми побачили вище, емоції – це продукт нашого сприйняття в третьому поколінні (сприйняття – думки – емоції). Очевидно, щоб змінити продукт, треба змінити його джерело. Інакше кажучи, оскільки ми не можемо впливати напяму на почуття (точніше, це просто не має сенсу), нам залишається змінити своє сприйняття (чи переконання).

Наприклад, ви надумали скинути вагу.

Чудово! Але це рішення без зміни сприйняття світу ні до чого не приведе.

Так, ви сіли на дієту, але сприймаєте світ із позиції товстуна, як і досі. Ви досі вважаєте, що, навіть почавши менше їсти, все одно зостаєтеся товстуном. (І це ще найнейтральніше слово з усіх, якими нагороджують себе люди з надмірною вагою, що стали на шлях боротьби за стрункість.)

Якщо ви відчуваєтеся товстуном і негативно інтерпретуєте свій стан, хід ваших думок буде, скоріш за все, такий: «Я товстий (товста), а товсті люди – потворні й ні на що в житті не здатні! Чи їси, чи не їси, однак бридко дивитися на себе в дзеркало». Це зрештою призведе до виникнення додаткових негативних думок та емоцій, які наштовхнуть вас на рішення: «Та грець із ним, із тим схудненням! Усе одно нічого не вийде... Як був (була) потворою, так і зостануся». Рішення, прийняте без належної підтримки свідомості, безслідно тоне; жодного впливу на вашу поведінку воно не справляє, тож усе повертається до точки старту. Хіба що у ваше мислення додалась іще одна негативна «рама»: «Дієти не працюють – якщо вже ти гладкий, змирися з цим!»

Оскільки наші рішення визначають нашу поведінку, наші вчинки та їхні наслідки, мені здається, що це найпростіше й найлогічніше пояснення всього, що ми робимо чи не робимо в нашому житті. Пам'ятаєте приклад про щасливчика, невдачу й аварію? Дослідження показали, що люди, які налаштовують себе на те, що їм неодмінно пощастить, і справді щасливчики! Здебільшого щасливчики переконані, що їх чекає світле майбутнє. У них висока самооцінка, і часто ці очікування не дають їм змоги занепасти духом у разі невдач або труднощів, а також забарвлюють їхнє спілкування з іншими в теплі тони. Тому важливо, щоб ми не дали своїй самооцінці знизитися. Якщо бачити все в чорних тонах – таким і буде ваше життя, оскільки ваші емоції будуть важ, мов чорна хмара, змушуючи вас приймати рішення, ґрунтовані виключно на негативних передумовах.

Дозвольте мені прояснити свою позицію так: ступінь негативу чи позитиву у вашій оцінці якоїсь події є, зрештою, ступенем негативу чи позитиву в рішеннях, що ви їх приймаєте. Цікаво, що й той, й інший тип мислення (позитивний і негативний) – несвідомі й працюють, так би мовити, автоматично. Дуже важливо запам'ятати це, адже зараз ми підходимо до головної хорошої новини...

Поза сумнівом, перша причина того, що люди не досягають поставлених цілей, полягає в дисонансі між їхніми шаблонами мислення і тим, чого вони хочуть досягти.

Про що я?

Про брак того, що зазвичай називають терміном «конгруентність». Виходить, що мети не досягають, коли:

- сприйняття;
- переконання;
- думки;
- емоції;
- рішення;
- дії людини **не узгоджуються між собою.**

Інакше кажучи, свідомість і підсвідомість людини працюють не синхронно.

Не лякайтеся! Я не збираюся заводити вас у хащі психологічних термінів. Усе дуже просто.

Ось усе, що вам слід знати про свідоме й підсвідоме.

По-перше, у нашій свідомості відбуваються свідомі й підсвідомі процеси. Свідомі дії – це ті, які ви здійснюєте, усвідомлюючи їх і знаючи про те, що ви усвідомлюєте це. Наприклад, якщо ви голодні, ви думаєте про їжу. Ви це усвідомлюєте. Або ви запізнюєтеся на важливу зустріч і думаєте: «Ой, я ж запізнюся!» – ви усвідомлюєте, що запізнюєтеся. Або ви думаєте: «О! Яка гарна ця картина!» Ви думаєте про це свідомо. А от у своїх підсвідомих думках ви не усвідомлюєте. От така хитрість! Успішні люди – чи то зірки спорту, музики, видатні бізнесмени чи передові вчені – зуміли змусити свою свідомість і підсвідомість працювати разом на досягнення успіху. Більшість людей не користуються цим секретом – їхній потенціал так і залишається нерозкритим, бо вони не розуміють, як працює їхня свідомість.

Як я вже сказав, у нашій свідомості відбуваються два глобальні процеси мислення – свідомий і підсвідомий. Якщо ми навчимося контролювати обидва ці процеси й робити так, щоб вони відбувалися узгоджено, або конгруентно, ми зможемо досягнути таких успіхів, про які навіть не мріяли. І це особливо важливо, бо ми вкрай рідко це усвідомлюємо.

Свідомість та підсвідомість працюють неузгоджено!

Скоріш за все, ви вже знаєте, що наша «свідома» частина має обмежені можливості для збереження інформації. Дослідження показали, що ми можемо запам'ятати приблизно сім (іноді трохи більше, іноді трохи менше) інформаційних згустків в окремо взятий відтинок часу. Саме тому в більшості країн телефонні номери розбивають на невеликі групи з двох-трьох цифр. А що ж відбувається за фасадом тих семи інформаційних пучків, які ми свідомо записуємо у свою пам'ять? Хороше запитання! Очевидно, дуже багато – хтось же має контролювати биття серця, процеси травлення, реакцію організму на зовнішню температуру, дихання та іншу роботу парасимпатичної нервової системи. Як ми керуємо автомобілем, навіть не думаючи про те, що ми при цьому робимо? Хто відповідальний за прийом та обробку мільярдів інформаційних пучків, що надходять ззовні? Це наша підсвідомість, чи, як кажуть деякі психологи, несвідоме – те, що не перетинається зі свідомим. Однак це не означає, що ця частина нашого мислення неактивна. Вона активна навіть тоді, коли ми спимо. Дослідження підсвідомої частини нашого мислення дали вражаючі результати: деякі пацієнти, що перебували під час операції під загальним наркозом, пам'ятали все, що говорилося в операційній. Незважаючи на свій непритомний стан, вони могли викликати з пам'яті розмови лікарів, ці розмови записувалися в їхній підсвідомості. Як я вже сказав, схема ілюструє те, що, опинившись у якійсь ситуації, ми отримуємо певний досвід; коли з нами відбувається якась подія, усе це записується в підсвідомості – незалежно від того, думаємо ми про це чи ні.

Мозок контролює тисячі тілесних функцій, кожен мілісекунду приймає та обробляє астрономічну кількість інформаційних потоків, і, що особливо, як на мене, цікаво, – він робить це без будь-якого свідомого контролю з нашого боку. Дуже важливо зрозуміти: якщо все, що нас оточує, усе, що ми відчуваємо, усе, що ми бачимо й чуємо, записується, то зрештою це перетворюється в переконання – хороші чи погані, але зовнішнього контролю все це не потребує. Це не означає, що ви не можете контролювати тих процесів, просто зовнішній контроль їм не потрібен.

Ось ще цікава новина: підсвідомість ніколи не забуває, як здійснювати ту чи ту дію, вона взагалі нічого не забуває. Свідомість може забути, підсвідомість – ніколи.

Та ось що важливо: підсвідомість тільки тоді стає ефективним інструментом досягнення успіху, коли пам'ятає лише те, що збігається з нашими інтересами.

Це відбувається не завжди. Оскільки ми переживаємо негативні емоції та потрапляємо в небажані ситуації, – підсвідомість, звісно ж, запам'ятовує і це й контролює нашу поведінку відповідним чином,



коли ми потрапляємо в аналогічні ситуації, коли з нами стаються схожі події і коли ми набуваємо подібного досвіду. Усе це зрештою приводить до формування переконань. Кожна наша реакція на зовнішній подразник запускає хімічну реакцію в нашому тілі, тому наші думки мають принципове значення не тільки для свідомої частини нашого розуму, а й для підсвідомої. Підсвідомість – такий собі наш вірний асистент, який зробить усе, що йому накажуть.

Але подумайте: які накази ви віддаєте своїй підсвідомості? Знов-таки, більшість людей не думає про підсвідомість, а підсвідомість робить тільки те, що підкаже їй досвід. А якщо у вашому житті було багато розчарувань, вгадайте-но з трьох спроб, як поведеться підсвідомість? Ваше світосприйняття не буде позитивним, і таким чином ви, урешті-решт, видасте вашій підсвідомості «ліцензію» на негатив. Наприклад, ви можете сказати: «Я вартий найкращого!» І тут-таки ваша підсвідомість посміхнеться вам в обличчя: «Ти? Згадай своє минуле – нічого ти не вартий!» Який, на вашу думку, буде результат? Якщо ви не зупинитеся на хвилинку, аби подумати й прислухатися до голосу підсвідомості, вас завше переслідуватиме легке відчуття невлаштованості, вам завжди здаватиметься, що ви щось випустили з уваги, і це приведе вас до непослідовності в діях. Цим і пояснюється, чому ми почуваємося ніяково, коли дивимося в дзеркало й намагаємося сказати своєму відображенню щось хороше.

Отже, конгруентність (або «відповідність») – це такий стан, коли наша свідомість, наша підсвідомість і наша поведінка діють синхронно, усе ваше існування підкорене досягненню поставленої мети. Сприйняття визначає наші думки, думки – емоції, емоції – рішення, а рішення – дії. І всі ланки цього ланцюга узгоджені! Це дуже важливо, бо саме прийняття рішень визначає, до яких дій ми вдаватимемося, а вони визначають, яким буде наше подальше життя.

Наш мозок складається з мільярдів клітин і нейронів, між якими кожную мілісекунду виникають мільйони взаємозв'язків, породжуючи думки, ідеї, рішення. І, згідно з результатами досліджень, кількість можливих одночасних зв'язків між нейронами перевищує кількість атомів у Всесвіті. Так, можливо, вам доведеться прочитати цю фразу знову. Вона стверджує, що люди мають практично необмежену свободу творчості й необмежену здатність розв'язувати проблеми.

Ми маємо потенціал, про який самі навіть не здогадуємося, саме тому я вважаю, що можливо все. Я хочу підкреслити, що ми самі штучно обмежуємо себе, не використовуючи цього прекрасного дару – сили нашого розуму.

Можливо, зараз ви вже думаєте: «Так, Джоне, усе це так! Я все зрозумів! Та все ж у своєму житті я рідко досягаю того, чого хочу!»

Я розумію вас, чудово розумію! І повторюю вам: уся причина – у внутрішньому конфлікті. Ви намагаєтеся чогось досягнути, цього не стається, і ви змінюєте лінію поведінки. Здавалося б, усе правильно. Однак ваше мислення залишилося таким, як і раніше. І що ж? Нічого! Якщо ви хочете змінитися зовні, необхідно змінитися внутрішньо. Тобто – змінити тип мислення.

Подивіться на те, у якому становищі ви перебуваєте. У якому будинку живете, на якій роботі працюєте, скільки грошей у вас на рахунок в банку, хто ваші друзі, який ваш духовний стан, яке здоров'я, і запитайте в себе – чи влаштовує мене це? Більшість людей, навіть цілком успішних, скаже, що намагається змінити стан речей. Але ось у чім хитрість! Якщо ви намагаєтеся змінити своє життя, і нічого не виходить, це означає, що вас паралізував саме внутрішній дисонанс. Ваші думки про зміни звучать не на тій частоті, на якій звучать самі зміни.

Отже, якщо ви справді хочете змін, ось найголовніша новина на цю годину: у кожній проблемі апіорі є розв'язання, але розв'язання ваших проблем ніколи не перебувають на тому самому рівні мислення, що й дії, які привели до теперішньої ситуації.

Як сказав Ейнштейн, істотні життєві проблеми не можуть бути розв'язані на тому самому рівні мислення, який у нас був, коли ми створювали для себе ці проблеми. Зверніть увагу: ця фраза наголошує на тому, що тягар розв'язання наших проблем лягає саме на наші плечі. Я вважаю, що це важливо.

Якщо ми хочемо здійснити зміни, які нам необхідні, ми зрештою маємо змінити наше мислення. Левова частка наших думок, до речі, не така вже й погана, але є й такі моменти, яких конче треба позбутися, позаяк вони підривають наші життєві сили. Багато людей навіть не усвідомлюють, що думки, які в них є, викликають той-таки згубний дисонанс. Отже, подивімося на негативні думки, які заважають вам досягнути своїх мрій, і про існування яких ви, можливо, і не здогадувалися.

## «Не всі думки однаково корисні...»

Думаю, ви розумієте, що не всі переконання й думки, якими наповнена наша голова, нам допомагають. Багато з них, навпаки, руйнівні і шкідливі. Наприклад, якщо ви переконані, що можете літати без усяких додаткових пристосувань, то існує велика ймовірність, що, вистрибнувши з вікна, щоб спробувати своє вміння, ви скрутите в'язи. Або якщо ви вірите, що можете підняти вагу в 10 разів більшу за свою (як уміє мураха), можна надірватися чи й зовсім зламати хребет.

Тож якщо ви вірите в те, що нічого не варті, це призведе до депресії, постійного відчуття власної непотрібності й того, що ви поводитиметеся як нікчемна людина.

Саме тому ми повинні ретельно відстежувати свої думки, оскільки від них багато в чому залежить наше життя.

І зрозуміти це – перший крок на шляху до змін, а значить, і до того, щоб зробити неможливе можливим.

Але перед тим як з'ясувати, звідки в нашій голові народжуються негативні переконання, дозвольте озвучити кілька важливих коментарів.

На жаль, негативні думки набагато більш руйнівні й небезпечні, ніж вважає багато людей.

Наприклад:

1. Негативні думки найчастіше не реальні і навіть не логічні. Ці думки не сприяють процесу осмислення (розуміння) – вони лише посилюють стрес, невдоволення собою і напругу.
2. Негативні думки нищівні й руйнівні для людини. Вони не дають рухатися вперед, переконуючи в тому, що ми ні до чого не здатні й нікчемні.
3. Негативні думки часто з'являються автоматично (через закладені з дитинства механізми мислення) і потім осідають у підсвідомості. Як відомо, підсвідомість працює незалежно від нашого мислення, тому негатив пронизує нас зсередини без нашого відома.
4. Негативні думки мають руйнівний вплив на наше здоров'я. Думаю, для вас не секрет, що стрес – причина більшості серцевих нападів, інсультів, гіпертонії, головного болю, алергій і шкірних захворювань. Численні дослідження підтверджують психосоматичну природу багатьох хвороб: негативні думки і стрес змушують наше тіло страждати і виражати це страждання єдиним знайомим йому способом – через біль і різноманітні розлади.
5. І, нарешті, негативні думки не дають нам повністю розкрити свій потенціал. Пам'ятаєте дослідження, яке я згадував вище? Професор Елліс Айсен говорить: «Навіть невеликі ін'єкції позитиву роблять людину витривалішою, розумнішою і продуктивнішою». Залишається лише здогадуватися, до чого призводять невеликі (або великі) ін'єкції негативу. Адже часто негативом, на жаль, наповнене наше життя!

Стає зрозуміло, чому негативні думки чинять настільки руйнівний вплив на людину. Але виникає питання: якщо вони справді такі небезпечні, чому ж стільки людей дозволяють негативу буквально випалювати себе зсередини, і нічого не роблять?

Прекрасне запитання. Я сам думаю про це вже багато років. Й ось до якої відповіді я дійшов. Відповідь ця максимально наближена до реальності й трохи лякає, бо стосується кожного з нас.

Почасти, мені здається, корінь проблеми криється в тому, що ми як суспільство за останні двадцять років (особливо в західних країнах) настільки «наїлися» так званого «позитивного мислення» і відповідних технік, що просто перестали звертати увагу на чергові заклики лікарів «мислити веселіше».

Крім того, нікому вже не хочеться мати вигляд недоумка, що лякає колег в офісі позитивними гаслами чи веде сам із собою «дзеркальні» бесіди про те, що *«усе буде добре, мій чемпіоне!»*

Але є у цієї проблеми й інший корінь. На щастя, у нашому світі не так багато людей, які сіють зло. Справжніх «породжень пекла», слава Богу, видно з першого погляду. І вони не горлають про це на кожному кроці, бо суспільство дуже насторожено ставиться до будь-яких проявів агресії і негативу. Саме тому «легкий наліт» негативу помітити в комусь досить складно, а в собі – і взагалі неможливо. А як виправити те, чого не бачиш сам у собі (особливо якщо воно криється у підсвідомості)? Найчастіше в колективі знаходиться одна «злюка» чи один «песиміст», а решта вважають себе «реалістами», не помічаючи негативних думок і переконань у самих собі.

## Негативні шаблони мислення

Зараз я хотів би поговорити про найпоширеніші шаблони негативного мислення й поведінки. І прошу вас запитати себе: чи зустрічаються ці явища в моєму щоденному житті? Відповідайте собі відверто, поговоріть зі своїм персональним «Я», яке приховане в глибині душі.

Зізнатися собі вкрай важливо, адже це означає початок змін на краще. Але в той же час не впадайте в крайнощі і не рвіть на собі волосся зі словами: «Боже, як я помилявся! Я зіпсував собі життя!»

Так, можливо, ви самі методично «підкладали собі свиню» в минулому. Але ми детально обговоримо з вами, як позбутися кожного з наведених нижче шаблонів. Тому що це – можливо! Дослідження вчених показали, що позитивна думка має силу, яка в 100 разів перевищує силу думки негативної, – значить, у наших з вами руках завжди буде потужніша зброя.

Цей шаблон означає, що ви робите висновки із ситуації, не проаналізувавши чи не прийнявши до відома логічні пояснення або докази того, що відбувається. Наприклад, ви щиро вважаєте, що пан Х замислив проти вас щось недобре й тільки й чекає, як вас підставити. Начебто доказів цього немає, його поведінка ніяк не підтверджує ваших думок, але ви всупереч усьому переконані, що від пана Х слід триматися якомога далі, а ще краще – завдати йому удару на випередження.

Або, побачивши людину на тонованому «Мерседесі», ви подумки записуєте його до мафії.

Або, зауваживши, що хтось розмовляє неподалік і всміхається, коли дивиться у ваш бік, ви вирішуєте, що він сміється з вас чи розпускає про вас плітки. Цей шаблон мислення небезпечний тим, що відриває вас від реальності і змушує діяти на підставі власних домислів, а не реальності.

Поділивши світ на чорне та біле, людина просто не бачить інших кольорів і відтінків. І якщо в певній ситуації щось пішло не так, вона автоматично вважає це провалом. Любитель чорно-білого мислення завжди дуже радикальний воцінках: *«Якщо я не зробив чогось ідеально, я зазнав поразки. Краще було й не починати»*. Такі думки викликають дочасне старіння, призводять до депресії і навіть до виразки шлунка.

У таких людей одна негативна подія зразу перетворюється на глобальну схему всього життя:

«Я йому не сподобалася! Усе, я так і знала, що мене ніхто і ніколи не полюбить!»

Або:

«Іван знову обійшов мене й обійняв посаду директора департаменту. Не світить мені в цьому житті підвищення по службі. Так і сидітиму вічно звичайним продавцем».

І ніщо вже не може переконати таку особу, що минулі події – лише поодинокий випадок. Або випадок у низці подібних, але наступного разу можна буде зробити інакше.

Занадто часто такі люди будують своє життя, спираючись на певні правила (походження яких часом просто незбагненне), і не готові хоч на крок відступити від аксіом.

«У справді талановитих господинь страви виходять із першого разу. А у мене руки не звідти ростуть...»

«Усі розумні хлопці вступають до університету на бюджет, а я, видно, розумом не доріс...»

«Мене мають поважати вже тому, що я – начальник відділу!»

Невідповідність установленим нормам викликає в людини не просто розчарування, а й презирство, якщо не огиду, до самої себе.

Але є в цього шаблону й ще один бік. Мотивуючи себе винятково фразами типу: «Ти повинен сісти на дієту, подивися на себе!» або «У твоєму віці вже треба бути одруженим!», – любителі стандартів викликають у собі лише невдоволення, відчуття, що вони не відповідають навколишньому світу. Не дивно, що такий підхід не працює і призводить лише до саморуїнації, бунтарства і дій «на зло».

Крізь подібний фільтр, що спотворює картину світу, у людини проходить лише частина подій. Наприклад, презентація перед групою з десяти осіб у дев'яти з них мала схвальний відгук. І лише один зі слухачів висловив своє незадоволення або критичне зауваження. Промовець з вибіркоким мисленням кілька днів перебуватиме у пригніченому стані через незадоволення одного, при цьому забувши про дев'ять схвальних відгуків. Загалом людина сама обирає, на чому концентрувати свою увагу, та, на жаль, зазвичай думає вона не про позитив.

Люди з поведінкою за таким шаблоном рідко розповідають про свої досягнення й рідко згадують

позитивний бік подій. Вони щиро вважають, що хороші результати – це щось звичайне, щось із серії: «Так може будь-хто, нема чим пишатися». Єдине, про що думають такі люди, – провали та поразки під гаслом: «Як ти міг так помилитися? Це ж і дитина може!»

Цей шаблон не такий смертельний, як багато інших, але здатен по-справжньому отруїти життя, забравши з нього радість перемог і задоволення від похвали.

Цей шаблон був би навіть корисним, якби відображав реальну сутність речей. Але ні, власник цього шаблону завжди пророкує всім провали й поразки: «Я просто впевнена, що це побачення перетвориться на справжній жах!» Або: «З моїми здібностями ця співбесіда точно стане мукою»... І найстрашніше в тому, що для подібних прогнозів йому чи їй не потрібні факти й прикмети, – це передбачення народжується саме нізвідки перед будь-якою важливою подією.

Цей шаблон називається так саме тому, що єдиним логічним обґрунтуванням подій людина вважає свої емоції. Ми перекладаємо провину за власні переконання з розуму на почуття (якими нібито, на думку багатьох, не можна керувати – а значить, людина стає заручником своїх емоцій).

«Я постійно почуваюся винним, мабуть, я зла й небезпечна людина і когось весь час кривджу...»

«Відчуваю, що ні на що не здатний – напевне, так і є. Емоцій не надуриш...»

Це – продовження чорно-білого мислення. Тільки відбувається воно за такою схемою:

«Моя презентація пройшла не ідеально» – «Це поразка» – «Я жалюгідний невдаха!»

Таврувати себе подібними «ярликами» безглуздо, адже будь-яка невдача – це подія, а не характеристика людини. Так, ви припустилися помилки, але від цього не стає кимось, ким ви не є (наприклад, лузером чи недотепою).

Є в цього шаблону й інший прояв, коли ярлики навішуються на інших людей: «Мій начальник – ідіот, з ним неможливо працювати!» або «Моя подруга – черства й бездушна, вона зовсім не намагається мене зрозуміти». Те, що у вас виникають проблеми на роботі або в особистих стосунках, абсолютно не означає, що причетні до цього люди дурні або нечулі. Не можна чіпляти ярлики, які роблять ситуацію безвихідною! Адже, здавалося б, що можна вдіяти, якщо начальник – ідіот? Хіба звільнитися... Але це далеко не завжди той вихід, який ви можете собі дозволити.

Перша частина такого шаблону – персоналізація – це спроба звинуватити себе й тільки себе в ситуаціях, цілком від вас незалежних. Наприклад, людина, побачивши двійку в синовому щоденнику, лає себе: «Ти нікчемний батько! Проводив би більше часу з дитиною – і син вчився б на одні п'ятірки!»

Або жінка, яку б'є чоловік, може докоряти собі: «Так, я сама нариваюся. Була б хорошою дружиною – то він мене не бив би!»

Друга частина шаблону – це зняття відповідальності з себе в будь-якій ситуації і пошук винних. Перевернемо наведені вище приклади:

1. Син може вважати, що це батько винен у його незадовільних оцінках: проводив би він більше часу з ним – отримував би той лише п'ятірки.

2. Чоловік вважає, що дружина сама доводить його до рукоприкладства: «Ну як можна її не бити, коли вона так поводить?»

Пошук винних не приводить до розв'язання проблем, бо людина перекладає провину за події на інших – на тих, на кого ніяк не може вплинути, замість узяти ініціативу у свої руки і, не звинувачуючи себе надмірно, приступити до пошуку рішення.

Цей шаблон змушує людину вірити в те, що їй усі щось винні. Наприклад: «Мене вигнали з роботи – держава зобов'язана мені допомагати!» Або: «Я глава сім'ї. Діти повинні мене поважати вже тільки через це!»

Подібний шаблон не лише породжує нереалістичні очікування, а й обмежує права інших людей, а також знімає відповідальність за свою долю з такої людини.

Цей шаблон змушує людей дивитися на світ крізь призму ненависті, розчарування і презирства. «Куди світ котиться? Навколо самі негідники! Нікому не можна вірити! Усі тільки й думають, як ото мене надурити! І чому тільки мені так не щастить? Але в цьому житті всім не щастить, бо життя – лайно! Добре хоч, що коротке воно».

Цей шаблон почасти пов'язаний із попереднім, але має і свою особливість. Людина з таким шаблоном поведінки вірить, що недостойна добробуту або ж просто їй страшенно не щастить – отже,

нічого путнього від життя вона не отримає.

«Мені такого ніколи не бачити!», «У мене ніколи не буде стільки грошей, як у Х!», «Мені ніколи так не пощастило б, як їй!», «Так і буду все життя зводити кінці з кінцями!» тощо.

Цей шаблон змушує вважати, що ніхто не здатен зробити щось правильно, що ніхто нічого не розуміє в житті, що все потрібно робити самому, що тільки він один знає, що і як необхідно зробити.

«Вони мені кажуть, що треба схуднути й покинути курити. Та що вони розуміють? Пожили б, як я, – не давали б таких дурних порад. Я й сам розберуся, сам знаю, що потрібно саме мені!»

Такий шаблон застосує людині очі пеленою недовіри, гордині й зарозумілості, не даючи змоги вчасно прийняти допомогу чи пораду та знайти оптимальне для конкретної ситуації вирішення проблеми.

Цей шаблон змушує людину вибудовувати з однієї події цілий ланцюжок наслідків, які неодмінно обернуться катастрофою. Цей шаблон – не просто узагальнення чи негативне пророкування. Людина з поведінкою за таким шаблоном простежує весь ланцюжок, на її погляд, логічних наслідків будь-якої події, наслідків, яких не існує.

Наприклад: «Я спізнююся на зустріч із клієнтом! Якщо я спізнюся, він розсердиться. Розсердиться і скасує зустріч узагалі. І більше не захоче зі мною зустрічатися. І ніколи більше нічого в мене не купить. Це наш важливий клієнт, і мене за це виженуть з роботи. Та ще й напишуть у трудовій щось таке, що я більше ніде не влаштуюся. Моїй кар'єрі кінець!»

Сторонній людині зрозуміло, що немає практично жодної ситуації, якої не можна було б виправити. Тому думки такого стибу – безглузді. Але, на жаль, уражена цим шаблоном людина так звикла накручувати себе, що вже не бачить своїх логічних помилок.

Я навів вам лише кілька прикладів, з якими зустрічався особисто в житті і в роботі. Безумовно, таких шаблонів десятки. Але головна ідея ось у чому: будь-яка думка, яка мучить нашу свідомість і заважає нам просуватися вперед, вважається негативною. Будь-яке переконання, яке не дає нам досягати успіху, змінювати своє життя, знаходити душевну рівновагу, та й просто отримувати задоволення, – слід знищувати.

Ось у чому таїться справжня небезпека негативних шаблонів.

Пам'ятаєте, ми говорили про те, що все «записується» у вашу підсвідомість?

Так от, це означає, що може прийти мить, коли ваша підсвідомість абсолютно непомітно для свідомості поведе вас шляхом, яким ви вже ходили раніше. Вибравши будь-який із наведених вище шаблонів як «стандартну поведінку», вона так і змушуватиме вас ходити по колу. Окрім того, негативні думки, що постійно крутитимуться у вашій голові, досить скоро стануть притягувати до вас і негативні події, про які ви весь час думаєте.

Не так давно цей механізм дістав назву «Закон Притягання». Цей закон говорить, що подібне притягує подібне, а значить, усі думки людей, як свідомі, так і несвідомі, визначають хід їхнього життя, притягуючи відповідні речі та події (або матеріалізуючись відповідним чином). Причому люди можуть цього абсолютно не усвідомлювати.

Виходить, якщо ви хочете чогось досягти і вірите, що це можливо, то в підсумку ви це й отримаєте. На жаль, якщо ви вірите в реальність того, чого отримати не хочете (але далі й далі про це думаєте), ви все одно, швидше за все, накликаєте на себе саме це.

Багато хто сприйняв такий «закон» як одкровення, панацею, Велику Таємницю. Але він сам не може принести життєвого успіху. Ви можете думати про будь-що скільки завгодно, і сподіватися, що це збудеться, але немає ніяких гарантій того, що щось станеться саме по собі, без вашої участі! Закон Притягання – вихідна точка, частина Таємниці, і він не може бути запорукою досягнення мети. Це лише один із необхідних компонентів на шляху до неможливого.

Усі ми постійно думаємо про різні речі, позитивні та негативні, але найчастіше висловлюємо свої думки у формі заперечення: «Не повертай ліворуч», «Не кури», «Не їж цього», «Не роби того», «Не роби цього».

Але ж ми не мислимо запереченнями. За допомогою них ми лише свідомо висловлюємо свої думки. А як ці свідомо висловлені фрази сприймаються підсвідомістю?

Проведемо невеличкий експеримент: не думайте про гарячу запашну смажену курку з хрусткою скоринкою.

Що вийшло?

Ви подумали про запашну смажену курку! А потім силою волі змусили себе відкинути цю думку, перекреслити її – адже вам було сказано НЕ думати. Щоразу, коли ви використовуєте заперечення, мозок у першу чергу реєструє протилежне тому, про що ви кажете.

Дуже цікаво!

Нещодавно я зустрів чоловіка, який щойно потрапив в аварію на своєму автомобілі. Ми поговорили, і він докладно розповів мені про те, що трапилося. Згодом, коли я на власній машині їхав дорогою в щільному потоці, мене гризли думки: «Навіщо я все це слухав? Джоне, не відволікайся! Гляди, нікого не зачепи!» І що ви думаєте? Я подряпав чужу машину!

Скільки разів ми думали про щось: «Тільки не роби цього! Не роби в жодному разі!» І у підсумку виходило все навпаки. Таке буває з усіма нами дуже часто. Так, ми можемо контролювати себе, і я розповім вам пізніше про те, як можна цього домогтися.

Але ви тільки уявіть силу заперечень! З їхньою допомогою практично від самого початку відбувається виховання наших дітей: «Не впади», «Не торкайся цього», «Не роби того». І часто те, що зовні може сприйматися як непослух, для самих дітей буде неусвідомленим актом набуття досвіду «падіння» чи «торкання чогось».

Ви колись говорили самі собі: «Я не хочу провалити цієї справи», «Я не хочу працювати тут усе своє життя», «Я не хочу втратити цієї нагоди», «Я не хочу зіпсувати цю важливу ділову зустріч / побачення»?

Послухайте!

Перш ніж до вашого мозку дійде сенс усієї фрази і, зокрема, частки «не», перш ніж до роздумів підключиться ваша воля, ваше тіло вже отримає імпульс провалити справу, залишитися на роботі, втратити нагоду і зіпсувати важливу зустріч.

Отже, коли ви прагнете мислити позитивно, запитайте себе:

«Якщо я чогось не хочу, то чого ж я натомість хочу?» І думайте про те, чого бажаєте, а не про заперечення (ми ще поговоримо про це трохи пізніше).

І тут виникає інша дилема: чи можемо ми так робити? Так.

Більше того, ви вже робите це постійно. Щодня, 24 години на добу ви дотримуетесь цих рекомендацій у своїй голові. І називається цей процес візуалізацією (або уявою). Хтось із вас уже чув про це, і подумав: «О, візуалізація! Це коли ми придумуємо, що відбуватиметься в майбутньому, і створюємо відповідну картинку чи відео у своїй голові? На зразок: «Ось я – такий розумний і підготовлений – заходжу в аудиторію, беру саме той білет, який вивчив, блискуче відповідаю й отримую відмінну оцінку».

Так і є!

Швидше за все, ви просто не розглядали візуалізації з такого боку, як я. Якщо ви не вважаєте, що наділені силою такого передбачення, або думаєте, що від неї немає ніякої користі, – тут ви дуже помиляєтеся.

Дам вам деяку інформацію для роздумів. Відповіді на кілька запитань.

Як ви назвете людину, яка бачить те, чого не існує? Відповідь, швидше за все, буде – «божевільна».

А як ви назвете людину, яка бачить те, чого ЩЕ не існує?

Як ви назвете людину, яка стверджує, що бачить розважальний парк на місці безлюдного болота у Флориді, а потім починає втілювати те, що бачила, у життя?

Ви назвете таку людини божевільною?

Я називаю її на ім'я – Волт Дісней. Адже насправді все так і було: Волт Дісней приїхав до Флориди вже після того, як відкрив свій перший «Діснейленд» у Каліфорнії. Однак йому хотілося побудувати ще один парк, більший за площею і більш вражаючий. Він побачив болото та можливості, які воно для нього відкривало.

Я думаю, усі ми знаємо людей, які так чи інакше «бачать» те, чого немає або ще не відбулося. Ми часто називаємо таких людей віщунами чи навіть фантазерами. Але не тільки вони – ми всі маємо такі здібності.

Так!

Ви теж можете бути провидцем, достатньо тільки «повернути навпаки» навички, які ви використовуєте, коли щось згадуєте. Згадуючи, ви викликаєте в пам'яті образи, запахи, відчуття або звуки. (Пам'ятаєте, ми обговорювали можливість створення «фільму» у вашій свідомості?) І ми згадуємо всі ці речі так, наче все це відбувається зараз.

Тільки уявіть, наскільки було б корисно так гостро переживати своє майбутнє! Замість того щоб згадувати минуле, ви могли б уявляти події, які ще не відбулися. І насправді багато хто це вже робив. Не вірите? Я можу вам довести, що ви вже бували в ролі провидця.

Тільки ми називаємо це інакше: занепокоєння. Коли ми хвилюємося про щось, то у своїй свідомості часто малюємо картини нещастя і всіляких непередбачених обставин, які можуть перешкоджати здійсненню наших планів. Ми уявляємо ці образи дуже чітко і яскраво, ніби дивимось фільм з усіма його спецефектами.

*«Боже, його досі немає вдома! А якщо він потрапив під машину? (І свідомість заподадливо малює тіло, розпластане на асфальті в калюжі крові). А якщо на нього напали грабіжники? (І ось уже внутрішній кінотеатр показує вам чотирьох бугаїв із ножами)».*

Але, на мій погляд, занепокоєння, як і будь-які інші переживання, – це марне витрачання уяви. Марк Твен одного разу сказав: «Більшість найжахливіших подій у моєму житті ніколи так і не втілилася в реальність».

Замість цього задумайтесь над тим, як можна використовувати свою уяву для ефективнішого планування життя.

Більше того, ми знаємо, що спортсмени-олімпійці постійно використовують цей метод. Напевно, ви бачили, як проходять змагання, і дивилися інтерв'ю з чемпіонами, де вони розповідали, як прийшли до перемоги. Вони подумки уявляли, як це відбувається. Ще задовго до початку змагань спортсмени тренувалися, змальовуючи в уяві свої переможні виступи в усіх деталях.

*Ось майбутній чемпіон застиг біля стартової смуги, лунає сигнал до старту. Він відчуває, як тіло напружується і рветься вперед. Він біжить, відчуваючи під ногами рівну поверхню бігової доріжки. Ревіння натовпу наповнює повітря. І нарешті попереду фініш! Він уявляє, як підбігає і розриває грудьми червону стрічку, перетинаючи фінішну смугу. Він чує привітання інших спортсменів, і його душу переповнює радість перемоги.*

Саме це й називається візуалізацією.

Але ми найчастіше витрачаємо можливості своєї уяви на занепокоєння. Неважливо, наскільки ви хоробрі і сильні, – ви теж хвилюєтесь. І якщо ви можете непокоїтися, занурюючись у минуле, чому б не робити цього в напрямку майбутнього?

Але для початку я хочу, щоб ви зрозуміли: у ваших силах змінити спосіб мислення і віднайти контроль над власними думками – а значить, змінити результати, які ви отримуєте від життя.

## Нові думки - нові результати!

Ви питаєте, чи можна змінити свій спосіб мислення? Так, це можливо.

І відповідь на це запитання відкриває перед вами нові горизонти для роботи над собою. Чим частіше й детальніше ви будете уявляти те, що хочете побачити, почути й відчувати, тим більше ваш мозок працюватиме над пошуком рішень для досягнення поставленої вами мети.

На мій погляд, щоб навчитися досягати більших результатів, насамперед потрібно змінити своє мислення.

Але не все так просто.

Не так давно я виявив, що коли почати говорити з кимось про зміну стилю мислення, то великого захоплення та інтересу ви не виявите.

Кому хочеться визнавати, що він мислить негативно? Більше того, зміна стилю мислення – це тільки початок процесу зміни результатів.

Зараз навколо стільки говорять про необхідність змінити негативне мислення на позитивне, що в багатьох уже виникла алергія на ці слова.

Я ж пропоную вам трохи змістити фокус. Так, змінити мислення важливо. Але це – лише перший крок, лише інструмент. Навіщо ми взагалі починаємо всі ці експерименти зі свідомістю? Та щоб змінити своє життя, тобто – результати, які ми отримуємо від будь-якої дії і події!

Звичайно, зміна мислення виступатиме невід'ємною складовою цього процесу. Повернімося до нашої діаграми й згадаємо, що думки – це один із етапів (за номером 3), що приводять нас у підсумку до кінцевого результату.

Але як нам змінити результат?

Я приготував для вас декілька рекомендацій. Проте зверніть увагу, що поради, якими я хочу з вами поділитися, не є процесом, незважаючи на те, що всі вони пронумеровані (для зручності роботи з ними). Причина полягає в тому, що не для кожної людини вони йтимуть у тій послідовності, у якій я представляю їх вам.

Однак перші кілька рекомендацій практично завжди матимуть одну й ту саму послідовність і будуть обов'язковими для всіх, хто хоче домогтися зміни своїх результатів. Адже саме зі зміни результатів і починається наш рух до неможливого.

Тож почнемо.

Ви можете виявити, як мало людей замислюється над тим, що у них є проблеми з мисленням і необхідність його змінити.

Причина зрозуміла. Усі ми різні, усі бачимо й сприймаємо одні речі та явища по-своєму. Цю думку добре ілюструє вислів: «Карта і територія – не одне й те саме». Він означає, що не всі наші переконання правильно відображають реальність. Так, вони реальні для нас, але не обов'язково будуть такими для інших людей. Отже, прагнучи змінити результат, особливо стосовно наших думок і дій, ми повинні чітко усвідомлювати, що всі люди різні. Виходить, що кожен із нас живе у власному світі – я живу не в тому самому світі, у якому живете ви, і навпаки.

Ці трохи дивні ідеї, якщо уважно їх проаналізувати, можуть докорінно змінити ваше уявлення про світ. Навіть більше: розуміння того, що «карта» і «територія» (ваша або чужа) – це зовсім різні речі, допоможе вам ефективніше знаходити спільну мову з іншими людьми. Ви зрозумієте, що людям буває важко сприймати дещо з того, що вам здається очевидним. Ви також усвідомлюєте, що шаблони мислення різних людей відрізняються один від одного.

Задумайтесь ще про одну важливу річ: якщо карта – це не територія, то цілком можливо, що в нашій реальності можуть існувати неправильні речі, які не будуть відповідати цій самій реальності. Якщо ви визнаєте цей факт (хоча б наодинці з вашим персональним «Я»), то вважайте, що вже стали на шлях змін. Вам треба усвідомити, що деякі ваші думки й погляди можуть потребувати кардинального перегляду, що саме вони можуть перешкоджати вашому успіху. Ваше завдання – виявити ці шаблони! Тільки уявіть, що у вашій голові є щось, що обмежує вас, не дає вам стати тим, ким Ви можете стати. Як тільки ви визнаєте це, то зможете почати щось змінювати у своєму житті.

Ви чули про доктора Віктора Франкла? Він – відомий психіатр, який пережив роки невимовного жахиття в нацистських таборих. Але попри все він залишився живий. У Віктора Франкла є прекрасний вислів, яким я хотів би з вами поділитися: «Той невід'ємний мінімум свободи, якого ніхто не зможе у вас забрати, – це *свобода вибрати* своє ставлення до обставин, у яких ви



опинилися».

Пройшовши через нестерпні страждання, доктор Франкл розробив революційну теорію в психотерапії, відому як логотерапія. Одним із найважливіших принципів його теорії є таке положення: неважливо, які несприятливі обставини ми зустрічаємо на своєму шляху, – *ми можемо вибрати* своє ставлення до них.

Віктор Франкл стверджує, що, навіть проходячи через страждання, людина може вибирати позитивне ставлення до джерела цих страждань, тим самим наповнюючи життя багатшим і глибшим сенсом. Таким чином, переживши кошмар концтабору, Франкл відкрив одну важливу річ: якщо в людини дуже сильне прагнення досягти мети, то вона переживе й перетерпить будь-які перешкоди на своєму шляху. Люди, чиє життя було наповнене сенсом, – турботою про інших людей, виконанням свого призначення тощо, – могли й можуть переносити біль і страждання значно стійкіше, ніж ті, чиє життя не має такого стрижня. Тверде й чітке усвідомлення наших цінностей і всього сенсу життя дає змогу легше виробляти в собі позитивне ставлення.

Далі в цій книжці ми будемо говорити про те, наскільки важливо визначити свої життєві цінності й поставити перед собою цілі. Це – потужні знаряддя, від яких залежить не тільки ваша успішність, а й усе ваше мислення.

Дозвольте мені зробити невеликий висновок щодо теорії і неймовірних праць доктора Франкла: ми всі маємо вибір! І від нашого вибору залежить, чи станемо ми більш позитивно орієнтованими людьми, чи ні.

Якщо ви зважитесь на цей крок, то станете для світу більшою цінністю, ніж людина, котра «проповідує» негатив. З цього, звичайно, не випливає, що просто зробивши вибір, ви відразу ж зміните світ. Зовсім ні! Але, з іншого боку, не зробивши вибору на користь позитиву й позитивного ставлення, ви не зможете рухатися вперед, до досягнення своєї мети.

І знову-таки, вибір – не самоціль, а лише один із основних компонентів. Адже якщо ви зараз не зробите цього кроку, то згодом вам буде набагато важче в житті. Більше того, ви не зможете досягти своєї мети й досягти неможливого.

Ми з вами розглянули велику кількість фактів і різних теорій, що підтверджують незаперечну цінність позитивного мислення. І тепер, я сподіваюся, ви переконалися в тому, що загальний позитивний настрій може докорінно змінити все ваше життя!

Скажу відразу: виконати це завдання буде дуже непросто, особливо наодинці із самим собою. Адже, як ми вже говорили, наша карта й реальна територія – це не одне й те саме. Ви можете думати, що деякі ваші думки та переконання насправді не негативні за своєю природою. Але якщо ви помиляєтеся, ці думки стануть перешкодою на вашому шляху до успіху.

Ось що я вам пропоную (хочу зауважити, що й сам час від часу вдаюся до цього методу). Я намагаюся розібратися, які думки й погляди, що становлять частину моєї свідомості, гальмують мій розвиток, не дають мені рухатися вперед.

Найпростіше це робити на папері. Ви знаєте, що протягом дня нас відвідують тисячі думок. І дуже важливо розвивати в собі вміння вихоплювати з цієї безлічі думки позитивні та пропускати мимо себе негативні. Але не уявляючи собі сутності тих та інших, не маючи можливості відрізнити позитивні думки від негативних, ми просто приречені на провал. Додайте до цього ще той факт, що багато думок диктує людям їхня ж підсвідомість – абсолютно автоматично і без їхнього відома. Люди просто не усвідомлюють багатьох негативних думок, які визначають їхні відчуття.

Зрозумійте: вам необхідно тренувати й усіяко розвивати в собі навички відстеження й акцентування позитивних думок. Однак це вимагає певної практики.

Я пропоную вам створити журнал або щоденник – «Щоденник обмежувальних думок і переконань».

Наші переконання визначають хід наших думок. Якщо бути більш точним, то наші погляди формують наші думки, а думки – емоції. Думки приходять немовби незалежно одна від одної, але ми знаємо, що за ними завжди стоять наші переконання. І нашою метою тут буде визначити межі цих самих переконань.

Для початку виконаємо кілька вправ.

По-перше, складімо список негативних думок, які відвідували нас за якийсь певний проміжок часу. Не беріть один день. Візьміть хоча б три дні, а ще краще – тиждень. Зазирніть у Додатки – там ви знайдете таблицю до цього процесу.

По-друге, подумаймо про наші думки. Усіх хвилюють питання: звідки беруться наші думки і які погляди стоять за ними? Заповнивши всі графи «Щоденника» з Додатків, згадавши і

проаналізувавши своє минуле, ви зможете знайти відповіді й на них.

Пам'ятаєте, я говорив вам, що не старатимуся змінювати ваші погляди й казати вам, у що слід вірити?

Усе так і є. Я тут не для того, щоб вкладати у вас нові погляди й переконання.

Але на практиці мене дуже часто запитують, у що вірю я сам.

Я розповім вам про сім своїх переконань. Ви не зобов'язані їх поділяти. Це лише мої погляди, свого часу я переконався у їхньому впливі на мою свідомість. Але я не буду заперечувати, що вони можуть докорінно змінити й ваше життя.

І ще одне. Я не завжди дотримувався цих поглядів. Вони прийшли до мене поступово, після того, як я сам пройшов через все те, про що розповідаю вам у цьому розділі.

## ПЕРЕКОНАННЯ № 1

### **Ви створені для успіху, а не для того, щоб виживати, ледве зводячи кінці з кінцями**

Я абсолютно не вірю в те, що наше існування – це чиста випадковість чи простий збіг. І я не вірю в те, що сучасна людина стала результатом еволюції, походючи від мавпи. Я вважаю, що кожна людина була навмисно створена. Виникає питання: ким? Так, Богом. Не зачіпаючи глибоко моїх релігійних переконань, скажу так: я вірю в існування вищої сили, яка брала участь не тільки у створенні людини, але й усього, що нас оточує. Я вірю в це з багатьох причин. Не остання з них – питання зачаття. Лікарі досі не можуть науково обґрунтувати й пояснити природу моменту, коли відбувається запліднення сперматозоїдом яйцеклітини. Я бачу в цьому щось Божественне.

Так, усі ми *створені*. І ми створені для того, щоб досягти успіху в цьому житті. Не може бути, щоб нашим призначенням було безцільне валандання по планеті. Нас створено й народжено, щоб насолоджуватися життям, а не виживати.

Чому я вважаю, що людині від природи не призначене примітивне виживання? Тут задіяні не тільки мої релігійні переконання, а й знання із психологічних праць. Людині властиво творити. Саме частина нашої свідомості, яка відповідає за цей процес, і робить людину унікальною! Це відрізняє нас від тварин. Ось чому я вважаю, що наше призначення полягає в русі до успіху. Це наша відмінність і наше право!

## ПЕРЕКОНАННЯ № 2

### **Ви можете змінюватися**

Усі ми можемо змінюватися. УСІ мають цю здатність!

Це моє переконання впливає частково з мого переконання № 1 і частково з усього, що я вже вам розповів і чим ще збираюся поділитися в цій книжці.

Тут я хочу сказати лише одну, але дуже важливу річ.

Щоб змінитися, потрібно залишити минуле в минулому.

Багато хто з нас так тримається за своє минуле, свої переживання, своє непростення й помилки дитинства, що носять усе це сміття, яке накопичується роками, «за пазухою». Позитивні думки, зміни й навіть щастя – це субстанції, які не бажають і не можуть існувати в одному просторі з вантажем минулих невдач. Їм потрібна красива, вільна, простора душа й свідомість – тоді вони зможуть повністю розкрити свої крила й понести вас уперед.

## ПЕРЕКОНАННЯ № 3

### **Ви заслуговуєте любові**

Я вважаю, що кожен із нас носить в собі частинку чогось не тільки позитивного за своєю суттю, а й гідного любові інших. Деякі вважають, що якщо вони не одружені досі або не нагромадили якогось приголомшливого досвіду в цій сфері, то не заслуговують любові. Я відповім так: якщо ви не любите світу, то, швидше за все, світ відповідатиме вам взаємністю. Але якщо ви любите світ, то отримаєте любов у відповідь, хай це й не означатиме, що вас будуть любити абсолютно всі. Хтось мудрий

сказав, що «кожен із нас має подати приклад іншим у тому, як нас треба любити». Він закликав спершу навчитися любити самого себе, показавши всьому світу, що ви цього варті.

#### ПЕРЕКОНАННЯ № 4

##### **Кожен із нас має власну цінність**

Це положення повертає нас до мого переконання № 1: ми були створені, щоб досягти успіху, а не виживати. Ви – цінність. Ми вже обговорювали це раніше, коли я казав, що в кожному з нас дрімає геній. Можливо, ви просто ще не виявили його в собі, але далі в цій книжці ми неодмінно дійдемо до того, як можна цього досягти.

Просто зрозумійте, що ви, я, УСІ МИ – маємо цінність! Усі ми вносимо свою частку у світ, суспільство, життя інших людей. Деякі з нас вносять більше позитивного, інші більше негативного. Деякі з нас вносять більше, ніж інші.

Але згідно з моїм переконанням № 2, ви можете це змінити. Усе у ваших руках.

#### ПЕРЕКОНАННЯ № 5

##### **Ваші найкращі дні попереду**

Ви здатні змінюватися, ви народжені для досягнення успіху, а не для виживання. Це означає, що ваш найбільший успіх може чекати вас попереду. Багато людей переконані, що рости далі безглуздо, найкращі дні минули, що вони вже занадто старі.

Хтось може втратити надію, оскільки бачить своє майбутнє похмурим і сірим, особливо переживши якусь трагедію.

Не вірю!

Я сам зазнав важкої трагедії. Можливо, і ви теж, мій читачу. Але якщо я пишу ці рядки, а ви їх читаете, – значить, нам якось вдалося все це пережити. І той факт, що ми вижили, зовсім не означає, що наші найкращі дні вже позаду. Ні! Вони можуть бути попереду, адже ми можемо змінитися.

#### ПЕРЕКОНАННЯ № 6

##### **Ви і ваші результати - це не одне й те саме**

Я не вірю, що ми уособлюємо собою свої результати. Кожен із нас – особистість, яка (повертаючись до попередніх переконань) може змінюватися, яка народжена для досягнення успіху, яка гідна любові інших, яка має цінність і найкращі дні якої ще попереду. Усе, чого ви досягли в житті, – це не ви самі, це ваші результати. Ви можете змінюватися, рухатися вперед і досягати будь-якого результату, якого тільки захочете.

#### ПЕРЕКОНАННЯ № 7

##### **Можливо все**

Ми прийшли до того, що вже не раз обговорювали в цій книжці. І як я говорив вам у вступі, я доведу вам, що в цьому житті можливо все.

Отже, повторюся і скажу ще раз, що це – мої переконання. Ви не зобов'язані їх поділяти, але вони допоможуть вам визначитися з вашими переконаннями, коли ми дійдемо до зміни переконань, які вас обмежують, на переконання, які сприяють вашому розвитку.

Після того як ви створите «Щоденник» переконань, які стримують ваше зростання, задумайтесь над тим, що ми не використовуємо всіх цих переконань одразу й одночасно в кожній життєвій ситуації. Залежно від кожного конкретного випадку ми можемо вибирати різні методи. Наприклад, ви можете використовувати позитивну модель мислення на роботі, бо впевнені в собі та своїх здібностях. І при цьому використовувати руйнівну модель, коли перебуваєте в пошуках кохання чи спілкуєтеся з родичами. Життєво важливим для вас у такій ситуації буде розпізнати використання обмежувальних переконань для того, щоб мати можливість змінити моделі мислення.

Це дуже важливо. Ми не можемо бути весь час позитивними чи весь час негативними. Усе залежить

від конкретної ситуації.

Відкрийте свій «Щоденник» ще раз і погляньте на випадки використання обмежувальних переконань (спілкування з начальником, прохання дружини / чоловіка, спілкування з друзями тощо). Це допоможе вам визначити моменти, коли ви використовуєте негатив, і далі почати перетворювати обмежувальні переконання на позитивні.

У цьому розділі ми будемо вчитися змінювати переконання, що нас обмежують, на позитивні переконання. У підсумку це допоможе вам змінити стиль свого мислення, що в свою чергу матиме вплив і на ваші вчинки. Утім, щоб домогтися бажаного результату, вам доведеться серйозно попрацювати з моїми рекомендаціями. Окрім того, не всі з них підійдуть саме вам, тому не завадить трохи поекспериментувати.

Я й на мить не сумніваюся в тому, що існують люди з величезною силою волі, здатні змінити будь-яку думку або перебіг будь-якої життєвої ситуації.

Без сумніву!

Але найчастіше те, що ми називаємо силою волі, за суттю своєю виявляється зовнішнім чинником мотивації, викликаним особливою ситуацією. Цей фактор має на нас такий сильний вплив, що ми готові пожертвувати чим завгодно і йти на будь-які зміни.

У нашій підсвідомості зберігається безліч різних речей, серед них – переконання, що нас обмежують, над якими нам доведеться гарненько попрацювати. Я часто спостерігав, як люди спочатку горіли бажанням змінити свої обмежувальні переконання, але на цьому все й закінчувалося. Річ у тому, що вони просто не бралися до справи! Зрозумійте: у ваших силах змінити свій результат! Почніть діяти, почніть змінювати свої переконання, а разом із ними зміниться й хід усього вашого мислення.

Отже, ви переконалися в існуванні обмежувальних переконань? Тепер ви можете почати аналізувати свої погляди й хід думок, з тим щоб визначитися, що саме і як саме потрібно буде міняти.

Особливо якщо ви вже робите це свідомо й частенько замінюєте хороші думки поганими.

Однак хочу попередити вас відразу: ви не досягнете цього негайно. Потрібен певний час. Тут вам може допомогти принцип, який я називаю «1 %». Про нього я розповім докладніше далі в цій же книжці.

Зрозумійте, що не можна чекати миттєвого результату. Припустімо, ви спочатку кажете собі: «Я ніколи не зможу цього досягти!», – а потім зненацька переходите на цілком протилежну модель мислення: «О так! Я впораюся!» – і чекаєте, що результат прийде чи не негайно.

Не вийде!

Не думайте, що варто чогось дуже сильно захотіти, сфокусувати всю свою увагу на цьому, і – бах! – ось воно, зовсім як ви мріяли. Це правило далеко не завжди працює. Між думкою і життєвою подією завжди проходить якийсь час.

Безумовно, позитивне мислення дуже наблизить вас до бажаної мети, але це ще не кінець. Це всього лише перший крок, перша фаза Таємниці.

Щоб краще зрозуміти, що становить собою процес наповнення свідомості вмістом, ми візьмемо на озброєння поняття з бізнес-термінології. Воно називається «тягни-штовхай» (push-pull) і походить зі сферименеджменту, що стосується постачання. У чому його суть?

Система «тягни-штовхай» описує рух інформації чи продукту між двома суб'єктами. На ринку або споживач «витягує» необхідні товари чи інформацію з постачальників, або постачальник «штовхає» товари чи інформацію в напрямку до споживача. Погляньте на свої обмежувальні погляди під цим кутом і зрозумієте, що з ними можна боротися.

Розглянемо для початку першу частину поняття – «тягни». Тут ми починаємо виставляти опозицію своїм негативним думкам, згодом змушуючи їх замовкнути назавсім. Психологи називають це «раціональною дискусією» і розуміють під цим систематичний процес вивчення власних поглядів та перевірки припущень. Така дискусія проходить у формі уявного діалогу із самим собою (запитання – відповідь), який і спонукає вас до серйозної переоцінки системи поглядів і переконань.

Так, ви правильно зрозуміли: говорити треба із самим собою. Ви ж і так постійно це робите. Ні, я не хочу сказати, що треба у велелюдних місцях на весь голос спілкуватися самому із собою. Зовсім ні. Але свідомість постійно веде з вами бесіду. Проблема полягає в тому, що ця розмова здебільшого виходить односторонньою й негативною.

«Ну, що, дурепо, знову все переплутала? Я ж тобі казала: запиши адресу на папірці...»

«Я тебе попереджав, матусин синочку, що жодна жінка не захоче мати з тобою серйозних стосунків...»

«І ще згадай випускний! Невже ти знову хочеш так само зганьбитися, виступаючи на публіці?»

Є й інший погляд на «раціональну дискусію». Під час перевірки будь-якої теорії вчені проводять ретельний аналіз наявної інформації, перевіряючи кожне положення «на міцність». Чому б і нам, як це роблять учені, не спробувати проаналізувати наші припущення (думки й переконання), уважним чином вивчивши всі факти й докази. А в разі невдачі можна просто переформулювати наші думки й провадити подальше тестування.

Таким чином, щоб привести в порядок нашу систему поглядів, ми, як і вчені, використовуємо різні підходи до проблеми.

Візьмемо попередній приклад.

Свідомість каже вам: *«І ще згадай випускний! Невже ти знову хочеш так само зганьбитися, виступаючи на публіці?»*

Не миріться з такою позицією – почніть дискусію: *«Від випускного минуло вже багато років. У мене за плечима великий досвід і нові знання. Я вже не припускаю таких помилок!»*

Свідомість: «Які ще нові знання?»

Ви: «Я прочитав книжку з ораторської майстерності й прекрасно знаю матеріал доповіді!»

Свідомість: «Але ти ж розхвилюєшся і все зіпсуєш!»

Ви: «А чого мені хвилюватися? Я виступатиму перед своїми колегами, вони мене люблять і поважають. Їм цікава ця тема й потрібна нова інформація. Я – фахівець, добре знаю на матеріалі і зможу дати відповідь на будь-яке запитання слухачів...» – і так далі.

Тут також важливо усвідомлювати, що будь-яка наша думка сама по собі не є фактом реальності. Згадаймо вислів: «карта й територія – це не одне й те саме». Нехай вам у голову раптом прийшла якась думка, цілком імовірно, породжена вашими ж переконаннями (*«Одного разу ти вже осоромився, тож усі наступні публічні виступи пройдуть за тим самим провальним сценарієм»*). Це зовсім не означає, що вона істинна й адекватно відображає те, що відбувається. Дуже часто ми вважаємо, що наші думки або те, що про нас думають інші, абсолютно точно відображають реальність. Але це далеко не так!

Одним із ключів на шляху до щастя є усвідомлення того, що ви не зобов'язані жити, підлаштовуючись під очікування інших людей, і вони, у свою чергу, не зобов'язані жити, підлаштовуючись під ваші очікування. Таким чином, навчившись мислити більш гнучко, ви будете краще справлятися з різними ситуаціями та контролювати своє майбутнє. Ось де «раціональна дискусія» надасть вам неоціненну підтримку! З її допомогою ми викорчуємо глибоко вкорінену руйнівну систему переконань. Ваша свідомість навчиться генерувати ідеї, що відображають реальність. А це, у свою чергу, допоможе вам досягти стану емоційного здоров'я і захистить від безлічі розладів.

Розглянемо це на ще одному прикладі.

Уявімо, ви почули, що у вашій компанії відкривається нова вакансія і відділ кадрів уже почав збирати заяви. Ваші перші думки можуть бути такими: *«О, мені так хотілося б отримати це місце! Але у мене немає шансів: мені бракує кваліфікації / тут є інші, більш достойні люди / мене тут не люблять / я не дуже хороший спеціаліст»*.

Якщо ви відразу ж зможете ідентифікувати цей шаблон мислення та віднести його до типу обмежувальних, копнути глибше й побачити біля його витоків ті погляди й переконання, що обмежують вас, знижують вашу самооцінку, то у вас з'явиться можливість змінити ситуацію!

Ви можете зробити дві речі.

Перше: відразу ж можете спробувати перефразувати у свідомості вашу попередню думку. Наприклад: *«Я зможу отримати це місце, бо я добре розбираюся в...»*, або *«Я можу отримати це місце, бо маю навички...»*, чи *«У мене непогані шанси на цю посаду, адже...»* Замість крапок поставте які завгодно причини, тільки вони неодмінно повинні бути позитивними й відображати вашу реальну сутність. На додаток до всього цього я запитав би себе про таке:

*«Як я можу довести, що зазначені мною причини відповідають реальності?»* (Адже довести це

доведеться не тільки собі, а й відділу кадрів на майбутній співбесіді.)

Просто замінити одні думки іншими може виявитися не так легко.

У такому разі можемо піти інакшим шляхом: перевіряти все, що ми собі кажемо. Я дам вам список запитань, які допоможуть вам перевірити себе і заповнити свідомість раціональними поглядами. Це буде для вас своєрідною інструкцією зі зміни мислення.

Запам'ятайте! Якщо ви хочете почуватися краще, мисліть реалістичніше. Хочете змінитися на краще – звикайте до постійних самоперевірок.

Ось список запитань для використання згідно з розглянутим прикладом:

*1. Чи можу я навести який-небудь доказ на підтримку своїх переваг?*

- Чи можу я підтвердити правомірність мого прагнення обійняти цю посаду?
- Чи можу я довести, що недостатньо кваліфікований?
- Чи можу я довести, що не є хорошим фахівцем?
- Чи можу я довести, що до мене ставляться з упередженням?

Можна довести, що ви недостатньо кваліфіковані і вам потрібна додаткова підготовка. Усе можливо. Та все ж відповідаючи на такі запитання, не завадить мислити більш позитивно. І сприймати необхідність додаткового навчання як новий щабель для кар'єрного руху.

Але як ви зможете довести, що хтось інший справді кращий за вас чи «усі проти вас повстали»? Ви впевнені, що ваш начальник дотримується такої ж думки?

*2. Як ви можете довести неправильність свого погляду?*

Наприклад, ви вважаєте себе не дуже хорошим фахівцем. Але таким чином ви заявляєте, що добре бачите фаховий рівень усіх інших працівників і точно знаєте, що ви – гірші за всіх! Навряд чи можна сказати про це з повною впевненістю.

*3. Чи служить ваш доказ обґрунтуванням істинності погляду?*

Ви можете навести конкретні приклади, які доводять вашу некомпетентність? Дуже часто люди просто обмовляють себе, не вдаючись у деталі.

*4. Що поганого станеться зі мною, якщо я не отримаю цієї посади?*

Можливо, ви просто залишитеся на своїй старій позиції й будете шукати інші шляхи для подальшого зростання. Навіщо себе накручувати, вважаючи, що цей шанс – останній?

*5. Які хороші наслідки того, що я не отримаю цього місця?*

Наприклад, вам може випасти шанс на іншу, ще цікавішу й вигіднішу роботу. Або ви можете дістати можливість професійно зрости на своєму старому місці.

Розглянувши всі можливі варіанти, ви отримаєте змогу оцінити, чи справді ви так хотіли зайняти це місце.

У чому сенс усіх цих запитань?

Коли ви ставите собі запитання й шукаєте необхідні докази реальності негативних думок, що засіли у вашій свідомості, відбувається дуже цікава річ. Перед вами несподівано чітко вимальовуються всі ваші погляди.

Повернімося до нашого прикладу. Може, ви й не отримаєте місця, про яке мріяли. Причиною буде

брак досвіду чи необхідних навичок. Усе це зрозуміло. Але ви принаймні не станете заручником власних помилок. Отримавши потрібну освіту, ви будете підготовлені до будь-яких позитивних кар'єрних змін, що чекають на вас у майбутньому.

Однак це ще не все.

Нам потрібно змінити формулювання початкового твердження. Ми переконалися на прикладі, як низка запитань може допомогти встановити істинність будь-якого припущення. Ви звернули увагу на те, що відповіді на ці запитання були сформульовані так, щоб відображати ймовірність? При цьому могли використовуватися такі слова, як «міг би», «можливо», «може», «імовірно», «бажано», «швидше за все». Жодне із цих слів не має на увазі твердої впевненості хоч у чомусь і не залишає можливостей для чорно-білого мислення.

Це дуже важливо.

Пам'ятаєте, коли ми обговорювали з вами моделі негативного мислення, то помічали, що частенько говоримо собі такі слова, як «не можу», «неможливо», «ніколи» та багато інших? Тепер подивіться на наш результат після внутрішнього опитування! Відповідаючи на запитання, які самі собі ставили, ми зуміли змінити абсолютну негативність і неможливість на можливість. Таким чином ми зробили крок від чорно-білого мислення до імовірнісного мислення.

Зрозумійте!

Слова, які ми використовуємо для передачі думок, відображають наше ставлення до себе, інших і всього навколишнього світу. Ось чому так важливо ретельно аналізувати наші розмови з собою.

Проведення самооцінки дасть нам можливість виправити деякі з наших «автоматичних» міркувань, які спливають із підсвідомості, – тих образів та ідей, які першими спадають на думку. Зовсім не обов'язково, що вони завжди будуть раціональними й правильними. Нам усім властиво сильно хотіти або, навпаки, не хотіти чого-небудь. Раціональне мислення, крім упевненості, дарує усвідомлення того, що життя повне прихованих можливостей, які відчайдушно хочуть, щоб їх знайшли і застосували.

Отже, нам потрібно змінити формулювання наших відповідей на щось більш позитивне. Наприклад: «Я впевнений, що маю чудові шанси отримати це місце!», або «Я впевнений, що моя кваліфікація повністю відповідає цій посаді!», або ж «Я переконаний, що зможу пройти співбесіду і підійду для усіх вимог цієї позиції!» Неодмінно змініть формулювання вашого твердження у своїй свідомості.

Деякі люди записують своє нове позитивне твердження, хтось читає його вголос по кілька разів, хтось може записати його на диктофон і потім прослуховувати. Ви можете вчинити так само. Я не кажу, що це правильно чи неправильно: робіть, як вам зручно. Головне, щоб у підсумку це твердження закріпилось у вашій свідомості.

Хочу, щоб ви зрозуміли мене правильно. Той шлях, який я запропонував вам, не вирішить вашої проблеми миттєво й не змінить вашого життя на краще за одну ніч. На те, щоб змінити свою свідомість, потрібен час! Але поступово ви станете помічати, що ваші негативні думки й обмежувальні переконання потроху стихатимуть, а в деяких сферах навіть зникнуть. Адже на протигагу своїм негативним думкам і поглядам ви створили цілий набір справжніх думок і перевірок «на міцність», здатних надати вам реальну підтримку протягом усього життя. Я розумію, що всі ми хочемо негайного ефекту, але тут так не вийде. Однак якщо ви будете прагнути до мети і працювати над собою щодня, то зможете змінити кожен крок у своєму житті. Я розповім вам докладніше про це, коли ми дійдемо до мого «Принципу 1 %».

Повернімося до другої складової, яка може допомогти вам наповнити свою свідомість вмістом за вашим вибором. Це простіша для розуміння й легша для виконання, ніж «тягни», частина під назвою «штовхай». Робота з першою складовою передбачала спрямоване насадження у свідомість певного типу думок чи уникнення вживання протилежного типу думок («Хороші – можна, поганих – ні в якому разі!»). На цьому етапі дуже важливо чітко усвідомлювати, що ви навчилися захищати й контролювати свою свідомість. Нехай не на всі 100 %, але у вас уже стало виходити!

Отже, ми навчилися «розчищати майданчик». Це означає, що ми готові до наповнення створеної після викорчовування негативних думок порожнечі необхідною інформацією.

Ви знаєте, що весь наш досвід зберігається у підсвідомості. Уявіть, що у вашій підсвідомості стоїть великий телевізор із безліччю кабельних програм, на кожен з яких ми маємо можливість налаштуватися. Інформація в нашу підсвідомість потрапляє двома каналами: слуховим і зоровим. І ви маєте можливість впливати на ці канали! Частково ви самі – продюсери своїх телеканалів! Яким чином змінити їхні програми? Ви можете почати читати інші книги, слухати іншу музику, дивитися інші телевізійні передачі. Звичайно, ви не здатні змінити кожен рекламний ролик або оголошення, яке бачите. Але якщо ви будете намагатися заповнювати свою свідомість позитивним і підбадьорливим вмістом, уникати негативного й руйнівного, то поступово почнете мислити більш

позитивно. Нехай це буде не 100 % успіху. Але знайте! У ваших руках є можливість впливати на свої аудіо і візуальні канали передачі інформації.

Я хотів би зупинитися на цьому питанні детальніше, оскільки в житті ми стикаємося з аудіо та візуальними каналами, не тільки читаючи книжки, дивлячись телевизор чи слухаючи музику. Є й інші джерела інформації. Про них і йтиметься в моїй наступній рекомендації.

Слідкуйте за тим, які люди й речі вас оточують. Я прекрасно розумію, що ми не завжди можемо контролювати кожен аспект нашого оточення на конкретному відрізку часу.

Проте слід урахувати ось що: здебільшого ми все ж *можемо* контролювати цей бік свого життя.

Я вже чую, як ви кажете: «Як таке може бути? Подивіться хоча б, у якій убогій квартирі я живу!» Спокійно! Це тимчасово! Точніше кажучи, саме від вас залежить, чи житимете ви в цій убогій квартирі все своє життя, чи працюватимете до скону на ненависній роботі, чи проведете більшу частину свого життя з тими, з ким не хочете спілкуватися. Важливо усвідомити, що ваше «середовище проживання» формує вашу систему поглядів і переконань і прямо впливає на формування ваших думок. Звичайно ж, наше «середовище» також формується під впливом безлічі факторів. Трохи вище ми говорили про звуковий і візуальний фактори вашого оточення.

Однак мені хотілося б зупинитися ще на трьох аспектах, які також відіграють важливу роль у формуванні вашого «життєвого середовища». Якщо ви навчитеся за власним бажанням змінювати ці три аспекти, то зможете також кардинально змінити свій образ думок і зрештою вашу систему поглядів і переконань, а також почуття та емоції, які ви відчуваєте до навколишнього світу.

Перше – це люди.

Люди, поза всяким сумнівом, впливають на нас своїми словами, вчинками і своїм ставленням до нас. Я прекрасно розумію, що ми не завжди вільні вибирати, з ким нам спілкуватися – з позитивно чи негативно налаштованими людьми, – але до певної міри й цей аспект свого життя ми можемо контролювати. Уявіть, що ви в супермаркеті, стоїте в черзі до каси, біля каси виникає скандал, чутно лайку, ви змушені все це слухати – суцільний негатив. Я прекрасно це розумію! Але навіть тут ми можемо щонайменше перейти в іншу чергу, хіба ні?

Можливо, ви думаєте: «Черга чергою, а що робити з моїм начальником, Джоне? Від нього не сховаєшся в іншій черзі!» Цілковита правда! Усе так і є! Я розумію, що не можна говорити начальнику все, що ви про нього думаєте, навіть якщо він вам дуже не подобається! Але необхідно усвідомити головне. У переважній більшості випадків ми можемо вибирати, з ким спілкуватися! Коли життя зводить мене з тією або іншою людиною, я запитую себе: «Чи додає мені сил спілкування з цією людиною, збагачує мене духовно, чи навпаки – обмежує мене?» Я не хочу бути поруч із тими людьми, спілкування з якими позбавляє мене сил! І якщо вже так стається, що мимоволі доводиться спілкуватися з такою людиною, – замість думати, чому ж вона така «погана», я думаю про те, як усе ж можна вибудувати з нею конструктивні відносини, щоб зрештою мати від них максимальну користь. У кожному я прагну бачити його хороші риси.

Питання: чи може це суттєво змінити нашу систему поглядів і переконань? Навряд. Але ми вже будемо почуватися впевненіше й матимемо змогу контролювати ситуацію, що неодмінно позначиться на формуванні нашого конструктивного мислення – як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Друге – речі, які вас оточують.

Зовсім недавно я раптом помітив, що варто було мені вкрутити яскравіші лампочки у своєму кабінеті – мені стало легше писати, спілкуватися з людьми, виконувати будь-яку роботу. Наш офіс переїхав зовсім недавно, і перший місяць усе було догори дригом, там і тут стояли коробки, і «вляглося» все не зразу. Але коли ми навели лад – як ви гадаєте, що сталося? Стало зручніше працювати!

Речі, що вас оточують, мають величезний вплив на стиль ваших думок і на ваші переконання. А що як ви живете в квартирі, яка, як ми вже сказали вище, вам не подобається? Моя перша пропозиція: зробіть прибирання (так, усе дуже просто!). Можна купити щось таке, що додасть квартирі затишку, а потім спитати себе: «Якщо це не той будинок, який я для себе хочу, то який же я хочу?» Це важливий момент, ми будемо повертатися до нього і в інших розділах.

Третє – ваш звичний розпорядок.

Якось мій друг сказав мені, що на нього наганяє тугу його ранковий шлях на роботу – він їхав на машині через напівзакинтий спальний район, і те, що він бачив із вікна, так його гнітило, що на роботу він приїжджав із зіпсованим настроєм, і весь ранок летів шкереберть. Він змінив свій звичний маршрут, і що ж? Тепер він трохи більше часу витрачає на те, щоб дістатися до офісу, але працювати став набагато краще. Нова дорога змінила звичний хід його думок і, оскільки все



взаємопов'язано, змінила ті почуття, які він відчував до навколишнього світу.

Багато людей прокидаються вранці в стресовому стані, а потім ще й вискакують за двері в останню хвилину. Змініть свій звичний розпорядок! Усе дуже просто! Прокидайтеся на двадцять хвилин раніше і зосереджуйтеся на тому, щоб зробити заплановане з вечора. Прокинувшись, не гайте даремно дорогоцінних ранкових хвилин! Що буде? Ви відчуєте, як зміниться ваш погляд на світ і відповідно – і те, яких результатів ви досягаєте на роботі.

Я знаю, що в певному сенсі це кліше, але також і дієвий метод допомогти собі думати про хороше, а не про погане. Якщо ви справді хочете зосередитися на своїх успіхах та усвідомити, що ви й справді успішні, – складіть список своїх життєвих перемог. Неважливо, що це буде за список! Може, ви одержали хорошу оцінку в школі, перемогли на спортивних змаганнях, або ви раді, що поряд із вами – ваша кохана людина, чи ви виростили прекрасних дітей. Складіть такий список, і я гарантую, що коли ви струснете пам'ять і витягнете на поверхню те, як ви блискуче впоралися з нездійсненими завданнями від шефа, як розв'язали складну життєву ситуацію, – список вийде не такий уже й маленький! Залежно від вашого віку цей список може включати від ста до декількох тисяч позицій. Я, звичайно ж, не пропоную негайно сідати за складання списку з декількох тисяч позицій, бо це може виявитися вашим останнім досягненням!

Я хочу сказати ось що: я склав список своїх перемог. Цей список завжди зі мною в моєму ноутбукі. І коли у мене стаються невдачі, я переглядаю цей список. Я згадую про досягнуті успіхи.

І ось що я вам скажу. Це важливо! Насамперед він нагадує про те, що я народжений, щоб жити, а не існувати. І я постійно поновлюю ці перемоги в себе в пам'яті, бо коли втрапляю в негативну ситуацію, я застосовую перевірений спосіб забути про погане і згадати про хороше – ненадовго повернутися в минуле й пригадати досягнуті успіхи. І ви теж можете це робити! Відкрийте Програми й знайдіть там сторінку під назвою «Список моїх перемог». На ній – 25 лінійок. І цей список – чудовий початок.

Ви вже це робите, цей прийом називається «візуалізація», ми про нього вже говорили. Цим прийомом користуються спортсмени, викликаючи в пам'яті чи в уяві свою ідеальну пробіжку або ідеальний стрибок, – вони візуалізують успіх! Поверніться в минуле й отримайте від цього задоволення! І не думайте тільки про якийсь один образ, думайте про всі переживання одразу. Але навіть якщо ваша свідомість не «прокрутить хроніки», а «покаже слайд-шоу» – це теж добре. Головне – щоб картинок було кілька! Переберіть їх у себе в голові. Коли будете дивитися, зосередьтеся на здобутій перемозі, зробіть її чіткішою, яскравішою, живішою. Деякі люди мислять кольоровими картинками, деякі – чорно-білими. Якщо ви думаєте чорно-білими картинками – спробуйте розфарбувати їх!

Я не обіцяю, що це магічним чином усуне вашу проблему. Але я обіцяю, що це допоможе вам сконцентруватися на тому, як змусити сформовану ситуацію працювати на себе і стати господарем власної долі.

Так, ми можемо змінювати свої думки, але це не означає, що погані думки покинуть нас назавжди – якась їх частина записана в підсвідомості. Більш того, деякі з нас пройшли через такий життєвий досвід, який залишив у нашій пам'яті картини, що на перший погляд неможливо стерти. Іноді ми бачимо ці картини уві сні, іноді абсолютно «безневинні» подразники можуть викликати їх із глибин підсвідомості, і це змушує нас відчувати страх, занепокоєння, докори сумніння чи почуття поразки, відчуття, що колись ми «не дотягли».

Я маю для вас кілька порад, як не дати минулому себе зруйнувати. Перше – складіть список!

Я знаю, ви, напевно, вважаєте, що у мене нав'язлива ідея – на все складати списки. Так, тому що списки – працюють!

Складіть список усіх ваших провалів, поразок, невдач, неправильних рішень, хибних вчинків, про які ви шкодуєте, – складіть-складіть! Склали? Супер! Тепер – знищте цей список! Будьяким методом! Хтось віддає перевагу спалюванню такого списку, хтось змиває в туалет... Така штука популярна зараз на Youtube: багато тих, що розквиталися з боргами, викладають туди свої «тріумфальні» відео. Ще не бачили? Людина виплачує всі свої борги за кредитами, а потім перед камерою здійснює урочистий ритуал катування і вбивства кредитної картки – хто на що здатний! Цим люди заявляють усьому світу: усе, я більше нікому нічого не винен!

Моя ідея в принципі така сама – це справді дає відчуття свободи. Я у своєму житті вже проробляв цю процедуру двічі: один раз спалив список, інший – спустив його в туалет. Звичайно, це не скасувало того, що відбулося в минулому, але воно принесло мені відчуття полегшення.

Звісно ж, не все так просто, і деякі страхи повертаються знову і знову. Я прекрасно це розумію! У голові час від часу виникають «зрадницькі» образи, поява яких може бути спровокована чим завгодно, тому застосуємо той самий прийом «фільму», що і з перемогами, тільки з точністю до

навпаки.

Це – другий прийом: викличте в пам'яті негативний образ з минулого, і зупиніть кадр! Не прокручуйте плівки, не робіть слайдшоу – виберіть головний негативний образ, той, що викликає максимальний дискомфорт. Якщо він кольоровий – зробіть його чорно-білим! Потім відштовхніть його від себе якнайдалі або, якщо не виходить, спробуйте «розмити» зображення, щоб воно втратило фокус і зовсім зникло. Це забирає всього кілька хвилин, але я бачив, як після такої простої процедури люди відчували миттєве полегшення. Іноді цей досвід треба повторити двічі або тричі, але я кажу вам: я користувався цим, це працює, і це потужний засіб нейтралізації негативних емоцій, що отруюють ваше життя.

Чи знаєте ви, що ваше тіло володіє найпотужнішими ресурсами для того, щоб допомогти вам миттєво змінити негатив на позитив?

Так, я заявляю це абсолютно серйозно! Це – наш наймогутніший інструмент впливу, він працює швидко і взагалі без збоїв. Змінюючи позу, ритм дихання, м'язову напругу, тембр голосу, ми миттєво змінюємо наш загальний стан. Така проста «фізіологічна» дія, як зміна виразу обличчя, уже може допомогти людині знайти упевненість у своїх силах. Цією методикою користуються зірки спорту – Майкл Джордан, Тайгер Вудс і Девід Бекхем – усі вони, працюючи над досягненням нових рекордів, приводять себе в такий «яскравий» стан. Це стан пристрасті, яка не знає кордонів. Вони ловлять хвилю почуття впевненості в досягненні прекрасних результатів.

Можливо, ви думаєте: «Це схоже на якусь акторську гру – посміхнися і стане “радісніше всім”!» Так, у певному сенсі це і є акторська гра! І дуже важливо зрозуміти, що всі ми постійно граємо ролі, хочемо ми визнавати це чи ні. Я знаю, що багато хто скаже: «Хай там як, а я не хочу грати ролі і прикидатися!» Задумайтесь на мить: чи ви усвідомлюєте це, чи ні, а кожен із нас проводить дев'яносто відсотків свого часу, підлаштовуючи свої слова, почуття й поведінку під те, що нам здається найбільш прийнятним сценарієм у тій чи іншій ситуації. Іншими словами – ми граємо ролі! Ми граємо роль перед своєю другою половинкою, перед дітьми, перед клієнтами, перед начальником. Подумайте, чи є у вашому дні хоч якийсь значний проміжок часу, коли почуття, які нуртують у вас усередині, ви можете спокійно виплеснути назовні? Більшість людей узагалі ніколи не бувають «повністю прозорими»! Особливо на роботі, коли навколо співробітники. Правда в тому, що дуже незначну частину часу ви буваєте виключно собою. Але ж ви не сиплете попіл на голову й не каєтеся в тому, що носите маски, як до різних нагод костюми, чи не так? Навпаки – ви вважаєте себе успішною людиною, яка, користуючись своїми фізіологічними ресурсами, може приборкувати почуття й домагатися результатів, що відповідають її поглядам і переконанням.

Ви і так уже граєте безліч ролей – визнаєте ви це чи ні. Ви вже інтуїтивно навчилися підлаштовувати свою фізіологію під спілкування з різними людьми. Я всього лише пропоную вам і далі робити те, що ви робили завжди, але осмислено й на позитивній хвилі. Усе, що вам слід робити, – це поставити свою фізіологію собі на службу. Для цього існувало й існує безліч різноманітних методик, але зараз ми на них не зупинятимемося.

Отже, як це відбувається: ви потрапляєте в ситуацію, яка звалює вас у депресію, і ваші почуття диктують вам, яким чином ви маєте мислити. Але пам'ятайте: мислення первинне відносно почуттів, а не навпаки! Отже, ваші емоції намагаються диктувати вам ваші думки, незалежно від того, усвідомлюєте ви це чи ні. І якщо ви навчитеся відслідковувати цей критичний момент, у вас з'явиться здатність вчасно підключати фізіологію. Згадайте, бувало ж так, що ви буквально «вискакували» з поганого настрою, щоб провести цікаву презентацію для потенційного клієнта.

А пам'ятаєте, як невдачі, скажімо, в особистому житті гаснуть на тлі успіхів у роботі?

А чарівне відчуття, яке охоплює навіть засмучених батьків, коли вони бачать, як їхня дитинка мирно спить після обіду?

А з яким настроєм ви беретеся до реалізації складного, але цікавого проекту, до якого боялися підступитися?

А як позитивно ви розмовляли з неприємним вам партнером на переговорах, не дозволяючи вашим почуттям перешкодити успішному веденню бізнесу?

Змінюючи свою фізіологію, ми отримуємо можливість долати такі «чуттєві» перешкоди. Усе, що від нас вимагається, – навчитися розпізнавати ті депресивні моменти, коли наші почуття змушують нашу фізіологію відображати негатив. Найпростіший спосіб зробити це – змінити свою позу або вираз обличчя. Якщо ми повернемося до прикладу зі спортсменами – вони обов'язково перед змаганнями налаштовують себе на «позитивну хвилю», і їхнє тіло реагує відповідним чином.

Саме про це я й кажу: нам слід пристосувати мову нашого тіла так, щоб вона була мовою позитивного ставлення до світу.

Ці невловимі зміни можуть варіюватися – хтось випростає плечі, хтось перестане хмуритися й

усміхнеться, хтось змінює поставу. Які будуть ваші зміни – а ви ж точно знаєте, які рухи має зробити ваше тіло, щоб ви відчули, що перебуваєте в зоні комфорту, – ось такий результат нас чекає «на виході». У вас з'явиться здатність керувати своїми почуттями. І дуже скоро це позначиться на ваших думках, бо почуття звернуться до думок із таким закликком: «Агов! Секундочку! Думки! Ви вважаєте, що я не почуваюся позитивно, але я змінив позу і мені вже значно краще!» Отже, за допомогою фізіології ми розвертаємо вектор «думки – почуття» на сто вісімдесят градусів. Наймогутніший засіб!

Я не буду затримуватися на цій темі занадто довго, бо вважаю, що на сьогодні про неї вже написано все, що тільки можливо. Але тим не менш це серйозний інструмент, який ви можете використовувати, щоб досягти кращого духовного стану і зрештою приборкати негативні думки.

Позитивні афірмації – це конструктивні вказівки, які ви даєте своїй свідомості. Завдяки афірмації ви отримуєте можливість задавати курс свого життя.

Можливо, ви думаєте: «Господи, Джоне! Знову зараз почнеться розмова про те, що я маю розмовляти зі своїм відображенням у дзеркалі?» А що в цьому такого? Деякі люди справді говорять позитивні афірмації, дивлячись на себе в дзеркало. Та й взагалі, чому б не спробувати? Я думаю, що кожен із нас разів два-три в житті так і чинив, – неважливо, зізнаємося ми в цьому чи ні! Чи роблю так я сам? Ні! Пробував я так робити? Так! Допомогло мені це? Та вже точно не нашкодило! Чи раджу я це практикувати? Неодмінно! Спроби того варті!

Позитивні афірмації можуть бути потужним інструментом. Не всі, звичайно, захочуть розмовляти із дзеркалом. Є інші способи. Можна записати позитивні афірмації на аркуші паперу, покласти в кишеню і, як тільки накриває хвиля негативу, – освіжати свою пам'ять, звіряючись з цим списком. Дуже добре буде, якщо ви помістите кілька мотиваційних афірмацій замість заставки на свій монітор.

У світлі розмови про позитивні афірмації необхідно торкнутися ще одного важливого моменту. Річ не в тому, що ви маєте направо й наліво говорити «позитивні» речі. Слідкуйте за своєю мовою в цілому.

Ви не з тих, що відмовляють, навіть не вислухавши співрозмовника до кінця?

Не з тих, що постійно пояснюють усім навкруги, чому та чи інша ідея неможлива?

Не з тих, що постійно всім передрікають невдачі?

І чи не з тих ви, що постійно відпускають кпини, аби підколоти свого співрозмовника?

Так, усе дуже просто! Нелегко, але просто! Змініть свою мову! Замість того, щоб говорити про погане, – говоріть про хороше. А якщо поки що не виходить – нічого не кажіть! Тих, хто поруч із вами, треба підтримувати, а не тицяти їм у їхні слабкі сторони. Навіть якщо ви перейдете на «нейтральну позицію» – це вже добре! А якщо зможете заговорити мовою позитиву – буде ще краще!

Думаю, що концепція цього прийому зрозуміла вам із самої назви. Його суть у тому, щоб програти в голові сценарій майбутньої події. Ми вже говорили про це в розділі про візуалізацію. Тут я хочу додати тільки одне: подібна репетиція – прекрасний спосіб підготовки до стресових ситуацій. Уявлення позитивного розвитку подій за будь-якої негативної ситуації – це ефективна комбінація візуалізації, афірмації і спрямування своєї свідомості в потрібне русло. Вона дуже допомагає почуватися комфортніше в незнайомих обставинах, складних умовах, ситуаціях, що лякають і напружують.

Ось, власне, і все. Практичною цю пораду може зробити тільки застосування її в реальному житті. Прошу вас, не варто недооцінювати настільки потужний, хоч і простий інструмент! Зробіть його своєю звичкою.

Перекладення негативних думок на папір не тільки заспокоює багатьох людей, але й допомагає налаштуватися на більш позитивну хвилю. Саме тому вміння записувати ідеї на папері є для більшості однією з найефективніших ментальних вправ. У класичному дослідженні Джеймса Пеннебейкера (*James Pennebaker*) і Дженіс Рональд Гласер (*Janice Ronald Glaser*) велика група учасників, які пережили травму, чотири дні поспіль описували на папері, що з ними відбулося. Після закінчення цього терміну стало зрозуміло, що імунітет, загальний стан і психологічний настрій (включаючи тривожність) у них стали набагато кращі, ніж у тих, хто свої переживання на папір не переносив.

Перенесення думок на папір так само дуже зручне й корисне для тих, хто відчуває дискомфорт від персонального спілкування (особливо на деякі теми), або тих, хто схильний до більш аналітичного, схематичного мислення.

Письмове фіксування причин стресу, конфліктів і переживань знижує напруженість і почуття занепокоєння.

Що я намагаюся сказати? Перенесення переживань на папір дає відчуття свободи і допомагає позбутися безлічі негативних думок просто тому, що ви наче зливаєте їх із підсвідомості. Саме тому я наполегливо просив вас зафіксувати в письмовому вигляді всі негативні шаблони вашого мислення, проблеми й складнощі.

Так само хочу відзначити, що записування має стати вашою звичкою – і для позитивних, і для негативних вражень і думок.

Цій темі я присвятив окремий розділ (розділ 8), але не можу не згадати цього прийому й тут. Якщо концентрувати увагу на рішеннях, саме рішення ви будете отримувати, не даючи змоги проблемам контролювати вашу свідомість і ваше життя. Фокусування на рішеннях дозволяє бути більш активним, позитивно налаштованим і спокійним, бо роздуми й переживання про проблеми розхитують нервову систему, не даючи результатів. Більш детально ми поговоримо про рішення в одному з останніх розділів, і в ньому я розповім про те, як перетворювати ускладнення в рішення і розв'язувати проблеми раз і назавжди.

Наукові дослідження підтверджують, що люди, які вміють прощати, набагато швидше й безболісніше звільняються від переживань і стресів, довше живуть і рідше хворіють. Я розумію, що багатьом із нас складно пробачити й забути ницість, підлість, помилку чи зраду близьких. Ми зачаємо злість та образу на дружину, рідних, колег і друзів. Але ось про що я хочу, щоб ви подумали: якщо хтось вас скривдив (на вашу думку), велика ймовірність того, що він сам про це і не підозрює. А навіть якщо й знає про це, то навряд чи це з'їдає його зсередини. Непрощення спалює зсередини саме вас! Воно впливає на ваш настрій, здоров'я, результати... Просто подумайте: невже не простіше було б пробачити й забути, звільнитися від страждань? Не думайте про справедливість щодо кривдника, подумайте про справедливість щодо самого себе: невже справедливо змушувати себе страждати через чийсь вчинки? Окрім того, непрощення – це бар'єр на шляху до успіху, до того життя, про яке ви мрієте. Це те, що перешкоджає вам у досягненні неможливого.

«Прекрасна порада, – подумаєте ви. – От тільки як це зробити?

У мене ніяк не виходить».

Відповідаючи на це запитання, забіжу трохи вперед і розповім про те, що в подальших розділах книжки буде розкрито докладніше. Для того щоб бути ефективним, не можна просто перебувати в гарному настрої і мислити позитивно. Вашій свідомості потрібно щось дієвіше. Що?

Мета і напрямок руху до неї.

За відсутності мети свідомість тиняється без діла, уникаючи того, що вам неприємно, але не наближаючи вас ні на крок до успіху. Не вибравши напрямку руху для свого життя, розмірковуючи: «Буде що буде», – ви так і проживете в очікуванні удару долі з-за рогу.

Саме для того, щоб знайти контроль над своїм життям, необхідно поставити перед собою цілі й розробити план їх реалізації. Багато людей це розуміють, але не застосовують на практиці. Ми вже говорили про це, і я знову буду повторювати протягом усієї книжки: самих думок недостатньо! Якщо сильно чогось захотіти, але нічого не зробити – бажання саме в життя не втілиться. Так, свідомість має приголомшливу силу, але тільки роздумів мало. Всесвіт – це не служба доставки, у яку потрібно просто подумки звернутися, щоб отримати бажане.

Один зі способів мотивувати себе (поставивши перед собою цілі) – постійно запитувати себе: що тепер я можу (маю) зробити для того, щоб наблизитися до моєї мети?

Щоб успішно рухатися по життю, вам будуть потрібні і цілі, і напрям руху – як карта, що показує шлях, і компас, що дає змогу не збитися з курсу.

Наостанок хочу поділитися з вами ще двома прийомами мотивації себе, які вам особливо знадобляться ПІСЛЯ того, як ви пройдете шлях постановки цілей у наступних розділах книжки.

Прийом перший. Захистіть себе від провалів. Прийом другий. Рухайтесь в напрямку успіху.

Задумайтеся, що мотивує вас сильніше: прагнення уникнути невдачі (бідності, ганьби, провалу, хвороб тощо) чи прагнення досягти успіху (стати багатшим, здоровішим, щасливішим і т. д.)?

Обидва стимули ефективні й однаково корисні. Але тут важливо пам'ятати про баланс!

Якщо ви все життя тільки й думаєте про те, як уникнути проблем, ви далеко не підете і станете жити за принципом «хоч би нічого не сталося...» Ваше життя буде сірим і позбавленим радості досягнень.

Дослідження життя успішних людей підтверджують, що вони грамотно використовують обидва прийоми, чергуючи їх і знаходячи правильний баланс. Тому, якщо ви хочете знайти силу й мати достатньо мотивації для досягнення будь-якої мети, необхідно привчити себе рухатися до успіху! Я не сумніваюся в тому, що ви уникаєте невдач і небезпек (на це спрямовані навіть найпримітивніші захисні рефлекси), але сподіваюся, що матеріали цієї книжки допоможуть вам збалансувати свій життєвий шлях. Саме про це – усі наступні розділи. Адже прагнення до успіху лежить в основі вміння робити неможливе.

Я знаю, що ця фраза вже застрягла у багатьох в зубах. Виникає лише одне запитання: чи вірите ви в те, що позитив цей знайти можна і треба? Я закликаю вас шукати не стільки позитив (позитивні емоції та ін.), скільки можливості – для руху вперед і розвитку.

Хочу нагадати вам своє визначення удачі:

Ступінь успішності визначається нашим сприйняттям навколишнього світу і вибором, який ми робимо щодо кожної з можливостей, з якими стикаємося.

Саме тому пошук можливостей і збереження позитивного світосприйняття дозволяють нам істотно підвищити градус своєї успішності.

Можливо, зараз ви про себе думаєте: «Господи, який величезний список рекомендацій! Скільки всього мені потрібно зробити для “очищення мізків...” Я ніколи в житті не думав стільки про свою свідомість...»

Що ж, прекрасно! Ви стали на шлях змін – і це головне.

Далі в процесі розповіді я запропоную вам ще десятки порад, прямо й побічно пов'язаних із мисленням і сприйняттям світу, які допоможуть вам знайти контроль не тільки над своїми думками, але й над своїми досягненнями.

Головне питання, яке кожен із нас має ставити собі щодня, просте: «Про що я думатиму сьогодні? На чому буду концентруватися? Чим заповнюватиму свою свідомість?»

Але пам'ятайте: «провітрити» і переорієнтувати свої думки недостатньо, це лише перший крок процесу. Це – лише частина Таємниці, але не її суть. Тому що, знайшовши контроль над свідомістю, ви повинні зробити наступний крок – зрозуміти, що ж для вас у цьому житті найважливіше...

РЕЧІ ТІЛЬКИ ТОДІ НАБУВАЮТЬ ЦІННОСТІ, КОЛИ ХТОСЬ ЇХ НЕЮ НАДІЛЯЄ.

Один із моїх кумирів – мій син Бен, я зчу його Бенні. І він – один із моїх кумирів не тільки тому, що я його дуже люблю, але й тому, що я багато чого в нього вчуся. Він нагадує мені про те, що в житті найважливіше, про те, наскільки легким може бути це життя, про те, що до всього слід підходити творчо, і про те, що завжди слід старатися виходити за окреслені кимсь межі. Ці уроки дуже важливі для мене.

Хочу розповісти вам про випадок, який стався, коли Бенні був маленьким, йому було років сім. Тоді ми жили у Москві. У Москві мені особливо подобалося проводити разом із ним вихідні. По суботах ми ходили гуляти, Бенні сам вирішував, куди ми підемо, і, відверто кажучи, ганяв мене по всьому місту. Щоразу перед нашою прогулянкою він малював його план кольоровими олівцями, і ми робили все те, що зазвичай роблять татко з сином на прогулянці. Ми могли піти в цирк або аквапарк, чи на бал-маскарад, чи грати взимку в сніжки тощо. І принаймні раз на місяць мій син пропонував мені піти в центр міста, до Кремля. Ми ходили в Оружейну палату чи якийсь інший музей, чи на Красну площу, чи на велику гірку біля Кремля, з якої діти катаються взимку на санчатах. Хочу зауважити, що Бенні в мене дуже розумний, і не просто розумний, а ще й досить хитрий. Словом, весь у мене вдався. Через певний час я помітив, що в кінці кожної нашої «кремлівської» прогулянки ми чомусь опиняємося біля крамниці «Дитячий світ». Що тут скажеш! «Дитячий світ» – чарівне місце для дитини, особливо славетний «Дитячий світ» на Луб'янці. Отже, ми йшли в «Дитячий світ», мій син казав мені: «Я тільки подивлюся...» І думаю, ви вже здогадалися, чим закінчувалося це «подивлюся» – ми купували силу-силенну всіляких іграшок. Зазвичай ми виходили з крамниці з купою непотребу, але нам було весело, і ми чудово проводили час. У Бена була «відпрацьована» методика: ми заходили до крамниці, він показував на іграшку, яка йому сподобалася, і казав: «Татку, дивись, як цікаво. Може, купимо?» Я, звісно, купував, і, виявляючи непересічний талант менеджера з продажів, мій синок «продавав» мені як мінімум кілька позицій за один такий похід.

І ось одного разу в суботу, коли ми зібралися на прогулянку, мама дала нам сувору-пресувору вказівку: непотребу більше не купувати! Звісно ж, Бенні засмутився, і я, намагаючись захистити свого сина, сказав: «Ми купимо тільки одну іграшку». Себто я виторгував нам право купити щось одне. Ми, як завжди, погуляли біля Кремля, і, звичайно ж, ноги самі принесли нас у «Дитячий світ». Ми зайшли до крамниці, і я сказав: «Синку, я не хочу засмучувати маму. Ми їй пообіцяли, а слова треба дотримуватися. Ми купимо тільки одну іграшку!» Бен відповів, що все розуміє. Коли ми зайшли, я дав йому певну суму грошей і сказав, що він може витратити всі або не всі гроші, але іграшку ми маємо купити тільки одну. Ми йшли «Дитячим світом», і, звісно ж, мій син придивлявся, що ж він може купити за такі гроші. Урешті-решт він вибрав чотири чи п'ять іграшок, кожна з яких окремо «вписувалася в бюджет». Ми пройшлися крамницею, зібрали всі ті іграшки разом і поклали їх на стіл. Я сказав: «Добре! Тепер ти знаєш, що можеш собі дозволити. Прийшов час обирати, яку іграшку ти хочеш найдужче!» І я пам'ятаю, як він завмер, напевно, секунд на тридцять, – тоді ті тридцять секунд здалися мені вічністю, – і зненацька розплакався! Я намагався його заспокоїти, запитував: «Бенні, що сталося? Чому ти плачеш?» А він усього лиш відповів крізь сльози: «Татку, я не знаю, яку іграшку хочу *найду́жче!*»

А тепер я хочу поставити вам приблизно таке саме запитання: а ви знаєте, чого найдужче хочете від життя?

Чи навіть так: що для вас у житті найважливіше? Або що вас радує? Що справді вас мотивує?

Я часто ставлю це запитання учасникам моїх семінарів. І, звісно ж, більшість людей каже чітке «Так!» І часом навіть ледь роздратовано, мовляв: «Звичайно, Джоне! Невже ти думаєш, що я дурний?»

Звісно ж ні!

Але разом із тим я не звик бути легковірним. З'ясуймо, чи справді ви знаєте, про що йдеться?

У Додатках ви побачите просту табличку. Візьміть у руки олівця й виконайте просту вправу.

Не хочете? А дарма... Три хвилини вашого часу, витрачені на цю вправу, можуть розкрити вам очі краще за всі тренінги світу.

Отже, візьміть олівця, і починаймо.

Ви побачите, що в таблиці п'ять порожніх граф, у які треба вписати п'ять речей, які для вас найважливіші, в порядку зменшення важливості. От і все. Напишіть п'ять речей, які для вас найважливіші в житті. У порядку важливості.

Будь ласка, починайте! Я зачекаю.

Ні-ні-ні! Не читайте далі! Якщо ви хочете отримати максимальну користь від того, що ми разом

робимо, будь ласка, доведіть до кінця цю вправу. Вона не забере багато часу. А якщо забере, це означає, що ви поки що не визначилися з тим, що для вас найважливіше в житті.

Отже, перед нами ваш список. Я хочу, щоб ви поставили цифру

«1» поруч із тим пунктом, на який витрачаєте найбільше часу. Номер «2» – поруч із тим пунктом, на який витрачаєте трохи менше часу. І так далі, аж поки пройдете весь список.

Навіщо? Аби на власні очі побачити одну не вельми приємну річ.

Завершили? Будь ласка, прогляньте свій список тепер. І подивіться уважно, які цифри ви поставили. Вас це не шокує?

Багатьох людей спантеличує той факт, що, поставивши на перше місце за важливістю, наприклад, спілкування з родиною, вони виявляють, що витрачають на це найменше часу! Адже ми вже змирилися з тим, що проводимо левову частку свого часу на роботі чи в роздумах про те, як звести кінці з кінцями.

Я зумисне попросив вас це написати, бо багатьом людям треба побачити цифри, написані власним почерком, тільки тоді вони усвідомлюють, а не після численних нотацій з боку родичів чи тренерів.

Виходить, що ті речі, які ми найчастіше цінуємо, і ті речі, на які ми витрачаємо левову частку свого часу, суперечать одна одній. Тож нікого не має дивувати те, що багато хто з нас у житті досягає таких жалюгідних результатів і розкриває свій потенціал усього на третину.

Але не картайте себе й не засмучуйтеся. Очевидно, що при скаженому темпі сучасного життя часом просто неможливо встигнути все: і попрацювати, і виспатися, і насолодитися спілкуванням із власними дітьми. Про який сон може йтися, якщо у вас «четверо по лавках»?

Головне – зрозумійте ось що: якщо ви ніколи не замислювалися про те, що найважливіше для вас (чи востаннє думали про це кілька років тому), навряд чи ви зможете отримувати задоволення від життя й досягати значних успіхів.

Щоб розв'язати конфлікт між «важливим» та «потрібним», слід визначитися зі своїми цінностями. Саме тому таке визначення і є першим кроком системи.

Можливо, ви ніколи такого не робили. Але як же тоді ви приймали рішення у своєму житті? Навмання? Спираючись на інтуїцію? Як ставили цілі і чи взагалі їх ставили?

Визначення власних цінностей – це ключ до того, щоб навчитися робити неможливе!

Цінності стають фільтром для кожного з нас, допомагають визначити, від чого можна утриматися, чому приділити більше уваги, а чому – й поготів сказати категоричне «Ні!». Зрозумівши, що для вас найважливіше, ви зможете знайти такий необхідний у житті баланс – бо робитимете не лишень те, що «треба» (іще, до речі, не зрозуміло, кому), але й те, чого «хочеться».

Якщо ми замислимося про це, то зрозуміємо, що цінностей у світі – дуже багато. Багато що з цього ми хочемо досягти у власному житті, решту ж речей просто дуже поважаємо. Але кожен із нас – унікальний. І в кожного з нас є цінності, які важливі *саме для нас*. Саме такі цінності я в цьому розділі називатиму **основоположними** цінностями.

Чому основоположними? Бо саме на підставі них ви приймаєте найважливіші рішення в житті. Вони допомагають вам розробляти ваші стандарти, ідеали, цілі, пріоритети та плани дій. А це, у свою чергу, визначає те, на чому ми концентруватимемо свою енергію і час.

Знаючи, чого ви хочете, ви вносите у своє життя таку бажану стабільність та захищеність, бо перестаєте бути заручником обставин, якого, мов водорості, гойдає ріка життєвих подій. Ви отримуєте контроль над рішеннями у своїй долі. Можливо, багато хто цього не хоче, для них нестерпна сама ідея нести відповідальність за своє життя.

Що ж, їх можна зрозуміти. Та невже вам не хочеться збільшити свої шанси на успіх, просто переставши приймати рішення навмання? Уже самого цього буде достатньо для того, щоб ваш рух уперед набув спрямованості й сенсу, а значить, приніс плоди й дав результати.

Овва! Основоположні цінності справді важливі, чи не так? Безумовно! І не лише з практичного погляду!

Вони надають упевненості в собі і в майбутньому, адже вони – основа для прийняття рішень. Ви більше не мучитиметеся в очікуванні чергового життєвого перехрестя, думаючи: «Що ж я робитиму? Як визначитися з вибором?»

Що ж входить до традиційних життєвих цінностей? Пам'ятаєте, я говорив, що їх багато? Можу

назвати кілька для прикладу:

- любов;
- творчість;
- повага;
- популярність;
- здоров'я;
- щедрість;
- влада;
- краса;
- віра;
- наполегливість;
- дисципліна;
- мудрість;
- гумор;
- терпіння;
- мир;
- рівність;
- багатство;
- різноманітність;
- самореалізація;
- захищеність;
- розвиток;
- гармонія;
- визнання;
- спілкування;
- свобода...

І це всього лиш кілька прикладів.

Та самих слів недостатньо. Чому? Бо кожна людина по-своєму розуміє ці абстрактні поняття. Наприклад, що таке «любов», «повага» чи «свобода»? Для одної людини «любов» – це турбота про когось, а для іншої – можливість обіймати та цілувати людину, яка подобається.

Важливо з'ясувати, що обрані вами цінності означають саме *для вас*, інакше вони не матимуть сили.

Як це зробити? Із допомогою конкретизацій. Наведу кілька прикладів.

### *Цінність – ПОСТІЙНЕ ПРАГНЕННЯ ДОСКОНАЛОСТІ*

*Конкретизація – Щодня я прагнутиму до досконалості, постійно розвиватимуся, дізнаватимуся щось нове, виконуватиму свою роботу більш ефективно, запобігатиму проблемам і ні в чому не допускати посередності.*



### *Цінність – ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ*

*Конкретизація-Я завжди проявлятиму особисту відповідальність, виконуватиму свої обіцянки, ніколи не перекладатиму вину на інших і завжди матиму достатньо хоробрості визнати, що помилявся.*

### *Цінність – ЗДОРОВ'Я*

*Конкретизація – Я вестиму здоровий спосіб життя, уникатиму психологічних та фізичних перевантажень, займатимуся спортом, дотримуватимуся збалансованої дієти, регулярно ходитиму на медичні огляди, позбудуся всіх звичок, які шкодять здоров'ю.*

### *Цінність – СПІЛКУВАННЯ*

*Конкретизація – Я розвиватиму свої комунікаційні навички, використовуватиму різноманітні форми та інструменти, розширюватиму своє коло знайомств, для того щоб спілкування було регулярним, насиченим і приємним для мене та моїх співрозмовників.*

Усі конкретизації не випадково починаються зі слова «я» – це лиш підтверджує, що ці цілі найважливіші саме для вас.

Підбиваючи підсумки, скажу: визначення основоположних цінностей – найважливіший крок на шляху до «можливості неможливого». Чому? Бо немає сенсу викладатися на повну, прагнучи зробити неможливе, якщо це неможливе не є для вас чимось значущим та важливим.

Безумовно, часто нам доводиться робити неможливе на прохання близьких чи за розпорядженням керівника. Однак не можна все життя виконувати бажання інших, таке існування не приносить радості й задоволення, залишає неприємне відчуття, що ви живете не для себе.

## Ваші основоположні цінності

Тепер настав час вам визначити й записати ваші основоположні цінності. Знайдіть у Додатках сторінку, яка називається «Аркуш роботи з цінностями» або просто візьміть аркуш паперу.

Я хочу, щоб на цьому Аркуші ви написали список, до якого увійдуть усі цінності, які важливі саме для вас. Не треба просто перелічувати звичні загальнолюдські цінності, запишіть тільки те, що важливо для вас.

Не відкладайте і цю справу на потім. Почніть складати список просто зараз.

Ось кілька запитань, які допоможуть вам визначитися:

- У що ви вірите?
- До чого ставитеся пристрасно (що вас надихає)?
- Що допомагає вам почуватися щасливим?
- Що вас радує?
- Що вас лякає? (Протилежне цьому може бути для вас важливою цінністю.)
- Ви хочете, щоб вас пам'ятали після смерті, за що саме?

Відповідайте на ці запитання максимально відверто, адже пишете цей список ви тільки для себе! І прошу – не списуйте! Спершу напишіть свій список, і тільки потім порівняйте його (якщо буде бажання) з моїм, наведеним вище.

Завершили? Чудово.

Сподіваюся, у вашому списку виявилось не менше двадцяти цінностей. Молодець! Але цього не достатньо!

Бо ми ще не завершили. Я хочу, щоб ви повернулися до цього списку й далі додавали цінності, які важливі саме для вас, хоч би які безглузді, дитячі, несподівані чи навіть непристойні вони були. І не зупиняйтеся, ваше завдання – збільшити свій список удвічі. Я хочу, щоб ви перенесли свої сокровенні думки на папір. Постарайтеся дістати втіху від цього! Змусьте себе думати нестандартно. Підійдіть до завдання творчо.

Такі заняття я часто проводжу з керівництвом компаній, яке прагне сформулювати цінності, місію, бачення і стандарти своєї організації. Я ставлю їм такі самі запитання, і вони записують усе, що для них важливо, про те, якою вони хотіли б бачити свою компанію. Одного разу я проводив такий проект із компанією, власницею якої була літня пані. Так ось вона – сама й за рекордний час – написала 120 важливих для себе речей!

Якщо ви молоді, цей приклад має розбудити у вас дух суперництва, не дайте якійсь бабці обійти вас у креативності!

А якщо ви – людина більш зріла, то ця історія має вас надихнути: якщо це вдалося їй, то вдасться й мені!

Кожне слово, яке викликає у вас відгук у душі, змушує замислитися чи надихнутися, варте того, щоб його записати. Ось іще кілька запитань, які можуть вам допомогти.

1. Про що ви любите читати або дивитися фільми? Що вам імпонує в поведінці головних героїв? Що дратує?
2. Яку музику ви слухаєте? Про що співають ваші улюблені виконавці?
3. Як ви розмовляєте? Які слова вживаєте найчастіше (підійде навіть сленг чи словечка власного авторства)?

Завершили? У вас має вийти велетенський список.

І тепер надійшов час вибрати з цього списку сім цінностей, які для вас найважливіші. І написати для кожної з них конкретизацію.

Не існує ніяких правил стосовно того, яка має бути конкретизація для ваших обраних цінностей. Конкретизація може бути настільки детальна чи настільки коротка, наскільки ви вважаєте за потрібне. Щоправда, я вважаю: що вона коротша й простіша, то краще. Тут хорошим правилом може стати ось що: якщо ваших конкретизацій не розуміє десятирічна дитина, це означає, що ви перемудрили.

Головне, щоб ви самі розуміли, що означає кожне поняття. Не списуйте їхніх визначень зі словника, підберіть власні слова.

Можливо, ви про себе думаєте: а чого саме сім цінностей?

Не зациклюйтеся на їхній кількості. Коли ви конкретизуватимете кожную з цих семи, ви використовуватимете й інші цінності, які внесли у список для того, щоб зробити їх визначення більш повними. Можливо, у кінці у вас залишиться всього п'ять основоположних цінностей. Або ж дванадцять.

Головне – щоб їх не було забагато. Чому? Бо ви не зможете їх усіх запам'ятати. Крім того, коли цінностей так багато, починається розпорошення, і жодна з них не є справді важливою. Крім того, хоч би як вам було шкода своєї праці, зовсім не обов'язково використовувати в остаточному списку всі цінності з вашого аркуша. Виберіть те, що *по-справжньому важливе*.

Це не означає, що всі цінності, що залишилися, не важливі для вас. Просто НА ЦЕЙ МОМЕНТ ЧАСУ вони відходять на другий план, і це цілком нормально! З віком та досвідом (та й зі зміною обстановки в цілому) цінності людини змінюються, і часом на діаметрально протилежні. Часто буває так, що «постійне спілкування» зі списку юнака з віком змінюється на «спокій та внутрішнє умиротворення». Хоча в сучасному світі спокою, мені здається, хочеться всім!

Коли ви записуєте й вибираєте найважливіші цінності, то уявляйте кожную з них, візуалізуйте її і приміряйте до свого життя.

У попередньому розділі ми детально говорили про вплив нашої свідомості на реальність. Так ось, стосовно основоположних цінностей це правило стає особливо актуальним.

Тільки уявивши собі втілення кожної цінності у своєму житті в усіх деталях, ви зможете перетворити їх у рушійну силу. Інакше вони так і залишаться красивими словами на папері.

І на цьому етапі я маю звернутися до вас максимально суворо:

Бо, пропускаючи кроки системи, ви розладнуєте її.

Чому так важливо їх записати, а не просто продумати? Бо те, що не зафіксоване на папері, – не реальне! Не маючи документального підтвердження своїх роздумів, ви викидаєте на вітер сили і час, витрачені на визначення цінностей.

«Але я не письменник!» – подумаєте ви. – Мені важко дається кожен рядок!»

Розумію вас. Я теж не народився письменником. Але для роботи з власними цінностями треба ним бути! Вам треба зафіксувати свої роздуми на папері в тій формі, яка буде зрозуміла і близька вам. Цей документ – строго індивідуального користування!

Так, і ще...

Коли ваш остаточний список буде готовий, відкладіть його на добу (чи на дві), а потім поверніться до нього знову. Знайдіть спокійну тиху місцину, приведіть думки в порядок і ще раз прочитайте свій перелік. Вдумайтеся в кожне слово, поміркуйте над ним, змініть формулювання, якщо виникне потреба.

Навіщо?

Щоб знайти баланс між емоціями та логікою. Дуже часто під час виконання цієї справи вперше переважає то одне, то інше. Ваше ж завдання – знайти гармонію. Адже перелік основоположних цінностей – це не список продуктів для походу до крамниці. Ваші цінності стануть фільтром та основою для прийняття всіх подальших рішень у вашому житті. Поставтеся до них серйозно.

Можна спробувати ще одну річ: зачитайте собі цей список уголос. А ще краще – зробіть аудіозапис свого читання. Ця затія здається вам безглуздою? А дарма. Ця вправа покаже, наскільки реальними та адекватними вони є під час сприйняття на слух. Не відволікайтесь на те, як звучить у записі ваш голос, аналізуйте *слова*, якими ви висловили найважливіше.

І не слід нікому показувати свого списку! Ні дружині, ні батькам, ні друзям. Вам не потрібні їхні поради, схвалення чи виправлення!

«А що, як я написав щось не так?» Такого просто не може бути, бо ви писали від себе і для себе. І ніхто не зможе вплинути на ваш вибір, якщо тільки ви не зміните своїх переконань.

До речі, про зміни. Чи мають цінності змінюватися з часом? Ми вже говорили, що вони неминуче змінюються з віком. Але не частіше, ніж раз на рік (за винятком нестандартних ситуацій та обставин).

Ще одна порада наостанок, не пов'язана напямую з процесом *вашого* розвитку. Зробіть цю вправу з цінностями разом зі своєю дружиною (чи чоловіком). Спершу напишіть свої списки самостійно, а потім обміняйтеся ними й обговоріть. Найчастіше такі списки фундаментально схожі, але відрізняються дрібницями. І це цілком нормально. Постарайтеся зрозуміти, що важливо для вашої дружини чи вашого чоловіка. Надто часто нам здається, що ми знаємо свою другу половину краще, ніж це є насправді. Наприклад, у списку моєї дружини на одному з перших місць стоїть «спілкування», вона дуже активна й комунікабельна людина. Для мене ж важливіші спокій та незалежність, бо моя робота дає мені все необхідне спілкування та увагу. Знаючи про подібні відмінності, ми можемо збалансувати наш спільний графік, щоб жоден із нас не почувався обділеним.

Не хочу нікому набиватися в сімейні консультанти, але можу сказати точно: цей простий прийом не тільки працює, але й дуже полегшує спілкування подружжя.

Отже, визначивши свої основоположні цінності, ви можете зробити ще один крок на шляху до того життя, про яке завжди мріяли (адже тепер значно чіткіше розумієте, з чого воно складається). Але самі по собі цінності не зможуть стати мотором вашого розвитку, вам потрібен інструмент, який перетворює цінності у справжній двигун.

Що ж це за інструмент?

Дізнаєтеся, коли перегорнете сторінку!

ДЕНЬ, КОЛИ ВИ ВИРІШИТЕ ДІЯТИ, І Є ВАШ ВДАЛИЙ ДЕНЬ.

Пропрацювавши в Росії понад 15 років, я встиг узяти участь у десятках проектів із реорганізації компаній. Можете уявити, як мені могла набриднути фраза, яку я чув майже від кожного керівника кожної з цих компаній? Яка фраза?

«Мої співробітники – ледарі!»

Усі ці 15 років я невтомно повторюю, що ледачих людей не буває! Особливо в Росії! І хоч що вам говоритимуть – не вірте.

Так, я справді абсолютно переконаний у тому, що ледачих людей не буває. Бувають люди, які не хочуть зайвий раз «поворухнутися». І причина тільки одна: у таких людей просто немає мети!

До чого тут мета? А згадаймо одну дуже цікаву історію. Ви хотіли б збільшити свої доходи в 10 разів?

Думаю, що так. Хто не хотів би? Дивно, але експеримент показав, що велика частина випускників магістерської програми управління бізнесом Гарвардського університету випуску 1979 року не схотіли...

Так-так, саме знаменитого Гарвардського університету.

У книжці «Чого вас не навчать у Гарвардській бізнес-школі» Марк Маккормак розповідає про найцікавіше дослідження, проведене з випускниками магістерської програми Гарвардського університету 1979 року випуску.

Тоді студентів запитали: «Чи поставили ви перед собою чіткі цілі на майбутнє, чи зафіксували їх у письмовій формі, чи створили плани щодо втілення їх у життя?»

З'ясувалося, що лише 3 % опитаних записали й цілі, і плани; 13 % поставили перед собою цілі, але не записали жодної з них, а решта (84 %) – узагалі не ставили перед собою ніяких цілей на майбутнє.

Через десять років усіх учасників експерименту опитали знову й отримали результати, які й припускали отримати (але від цього вони не менше вражають!).

Ті 13 % випускників, які поставили перед собою хоч якісь цілі, заробляли в середньому вдвічі більше, ніж будь-хто з 84 %, які цілей не мали взагалі.

А як щодо тих 3 % опитаних, які записали свої цілі й плани? Кожен із них заробляв у середньому більше, ніж заробляли решта 97 %, разом узяті!

Я, звичайно, розумію, що не тільки в грошах щастя. Але на цьому експеримент не закінчився!

Дослідники з'ясували, що в цих 3 % набагато вдаліше склалося й особисте, сімейне життя. Вони почувалися більш щасливими, задоволеними, рідше розлучалися й переживали депресії, ніж решта 97 %.

Я не заперечую, що цьому дослідженню вже багато років. Багато хто знає його результати і при цьому й далі абсолютно байдуже ставляться до свого майбутнього, не маючи перед собою ні цілей, ні завдань.

Але я вірю, що ви, мій дорогий читачу, – не такий! Бо вже дочитали аж до п'ятого розділу книжку про те, як робити неможливе. Отже, вам точно не байдуже! Тому поговорімо детальніше про такий невід'ємний елемент успіху, як постановка чітких, продуманих і мотиваційних цілей.

## Що таке пріоритетні цілі?

Цілі – найважливіша сполучна ланка між базовими цінностями й практичним утіленням у життя ваших заповітних бажань.

Хтось із читачів може пробурчати: «Я вже пробував ставити цілі – нічого не вийшло!»

Не здивований. Адже самих цілей недостатньо. Та й цілі повинні бути не простими, а пріоритетними.

Чому пріоритетними?

Бо слово «пріоритетний» означає «найважливіший», «найбільш вагомий порівняно з іншими», «той, що підлягає якнайшвидшому виконанню». Пріоритетна мета – це те, що для вас найважливіше, що треба зробити якомога швидше.

Пріоритетна мета – це більше, ніж мрії, фантазії, надії чи бажання. Це – результат ретельних роздумів і прийняття відповідного рішення з огляду на важливість і терміновість.

Постановка цілей має стати саме ретельним, зваженим та усвідомленим процесом, якщо ви хочете жити тим життям, про яке мріяли, а не існувати так, як виходить.

Будь ласка, зрозумійте, що успіху не можна домогтися випадково – ви досягаєте його своїми зусиллями. Безумовно, іноді вдається випадково «зірвати джек-пот». І це прекрасно! Але чи варто все у своєму житті довіряти сліпому випадку?

На жаль, більшість цілей ніколи не стають пріоритетними і, на жаль, ніколи не досягаються. І це має дві головні причини.

1. Цілями називаються лише якісь грандіозні мріяння і фантазії. Я не кажу, що мріяти шкідливо. Навпаки, як тільки людина перестає мріяти, уявляти собі щось неймовірне, думати про неможливе, її життя втрачає барви, перетворюючись на існування. Мрійте!

Але пам'ятайте, що будь-яку мрію треба перетворити на пріоритетну мету, щоб вона втілилася в життя.

Мрії зазвичай мало пов'язані з реальністю і конкретними діями. Найчастіше мрії починаються зі слів: «От добре було б, якби...» або

«Я мрію про те, що одного разу...» Як можна мотивувати себе на втілення подібної мрії, якщо ніхто не знає, коли настане «одного разу» і чи прийде взагалі це міфічне «якби»?

Тут нам на допомогу і приходять наші основоположні цінності, допомагаючи визначити, які з мрій так і залишаться безтілесними, а які – по-справжньому важливі для вас і гідні втілення.

2. Більшість цілей занадто розпливчасті й узагальнені для того, щоб знайти реальне втілення. Адже для реалізації мети необхідний докладний план дій. А як можна створити план для того, чого навіть до кінця не можеш прояснити?

Просто уявіть собі: ваша мрія – вирушити до Франції. І ви доручаєте втілення цієї мрії своєму секретареві: «Я хочу поїхати до Франції. Чекаю від вас квитанцій для оплати завтра після обіду!»

Коли ви хочете вирушити до Франції? У яке місто? На скільки? Житимете в готелі чи хочете орендувати квартиру? А туди дістанетеся літаком чи поїздом? Прямим рейсом чи з пересадками? Самі чи з сім'єю?

Не давши своєму секретарю додаткової інформації (фактично не прояснивши своєї мрії – тобто не перетворивши мрії на мету), ви поїдете до Франції так, як вирішить за вас ваш асистент – або не поїдете зовсім.

Перед тим як ми перейдемо до простого процесу постановки цілей, я хотів би сказати ще одну дуже серйозну річ, яка ще 20 років тому допомогла мені зрозуміти важливість цілей у житті кожної людини. Ось вона:

«Якщо у вашому житті немає цілей, у вашому житті немає сенсу».

Я маю на увазі, що, не маючи жодної мети, ви не зможете відповісти самі собі на питання: «Навіщо

я живу?» Тому що будь-яка відповідь – це вже мета (хоч і в зародковому стані).

Коли ваше життя (нехай навіть тільки у вашій уяві) не має сенсу, ви живете в страху за майбутнє, в апатії, ви переживаєте через невідомість і нестабільність. Ви працюєте днями й ночами, але робота не приносить задоволення і здається каторгою для того, щоб звести кінці з кінцями. Вам нічого не хочеться; у вас ні на що немає ні бажання, ні сил; ви не відчуваєте насолоди від перемог і досягнень; ваше існування повністю залежить від випадку... У це складно повірити, але відсутність такої дрібниці (на думку багатьох), як цілі, призводить до підвищення кількості депресій, хвороб, зниження тривалості життя і навіть збільшує ймовірність самогубства!

Особисто мене лякає те, що більшість людей на планеті так і живуть. Вони воліють не думати про це, просиджуючи годинами перед телевізором, гаруючи на роботі або тиняючись по торгових центрах.

Хоча цю ситуацію змінити не просто, а дуже просто! І тоді – по-справжньому стає **МОЖЛИВО ВСЕ!**

## Цілі за системою S.M.A.R.T

Почнімо з визначення того, що таке «ціль». Різні експерти пропонують безліч наукових дефініцій, але мені найбільше подобається ось таке просте визначення:

Ціль (мета) – це мрія, що має терміни й умови втілення.

Так, визначення просте, але воно прекрасно відображає головну думку: мета повинна мати терміни й умови свого втілення в життя. Інакше вона так і залишиться безтілесною.

Як же перетворити мрію на мету? Найпростіше використовувати не нову, але перевірену роками систему S.M.A.R.T.

Зачекайте!

Навіть якщо ця система вам знайома, не кидайте читати!

Якщо ви вважаєте себе експертом з цього питання, то чому ж не всі ваші цілі мають цих п'ять характеристик? Навіть, якщо ви все знаєте про S.M.A.R.T., не буде зайвим освіжити систему в пам'яті, чи не так?

Англійська аббревіатура S.M.A.R.T. складається з 5 літер, кожна з яких описує фундаментальну характеристику успішної мети. Крім того, слово «smart» в перекладі означає «розумний», «мудрий», «зроблений з розумом». Адже саме такими мають бути всі наші пріоритетні цілі!

1) Перша літера – **S** – у цьому слові означає «**Конкретність**» (Specific).

Усі ваші цілі мають бути конкретними, вони повинні бути прописані дуже чітко і не містити ніяких двозначностей. Якщо мета нечітка чи незрозуміла – швидше за все, вона залишиться нереалізованою або ж її результати будуть непередбачуваними.

Конкретність і чіткість допомагає нам сконцентрувати зусилля і визначити, що ж саме нам слід зробити.

Що ж потрібно вказати «конкретно»? Відповіді на чотири запитання:

1. **Хто?** – Хто буде реалізовувати цю мету? Тут все просто: відповідь може бути тільки одна – «я», бо це ваша мета, це ваші цілі.

2. **Що?** – Що треба буде зробити? Використовуйте якомога більше дієслів: змінити, організувати, розвивати, позбутися тощо.

3. **Навіщо?** – Навіщо ви будете це робити? Мета повинна містити пояснення того, чого ви хочете домогтися в результаті.

4. **Де?** – Де ви будете домагатися цієї мети? Це запитання не є обов'язковим і більше підходить для цілей, пов'язаних з якимсь місцем чи географічним положенням.

Ви запитаете: а як же запитання «Як?» На це запитання буде відповідати ваш План дій. Але про нього ми детально поговоримо в наступному розділі. На цьому етапі нам набагато важливіше визначитися з тим, що ми збираємося робити.

2) Друга літера – **M** – означає, що цілі мають бути «**вимірювані**» (Measurable).

Усі цілі повинні бути вимірювані за допомогою конкретних якісних і кількісних параметрів. Якщо ви не можете виміряти своїх цілей, тоді стає дуже-дуже складно, якщо взагалі можливо, щось удосконалювати, покращувати чи виправляти на шляху до досягнення мети.

Найчастіше як інструмент вимірювання використовується розбиття всього процесу на кілька віх, досягнення кожної з яких означає успішне завершення етапу. Створивши для себе інструмент моніторингу (відстеження прогресу), ви зможете коригувати свої помилки в ході процесу й заохочувати себе за проміжні успіхи.



Наприклад, якщо вашою метою є «схуднути на 5 кілограмів», проміжними віхами можуть бути кожні скинуті півкілограма. Зважте, що фраза: «Я хочу схуднути», – це мрія, а не мета. Як ви зможете мотивувати себе на її досягнення, не знаючи, НА скільки і ЗА скільки ви хотіли б схуднути?

3) Наступна літера – **A** – означає «**досяжність**» наших цілей (**Achievable**).

Усі цілі мають бути реалістичними. Безумовно, слід прагнути до зірок, але не ставте перед собою цілей, у які не вірите самі. Занадто висока планка буде підсвідомо нагадувати вам про те, що ви навряд чи зможете досягти таких результатів – а це не дасть вам змоги викладатися на всю силу в реалізації мети.

Коли ви ставите перед собою цілі, продумуйте (хоча б приблизно), що знадобиться для їх реалізації (час, фінанси, зусилля тощо). Такий підхід допоможе вам знаходити нестандартні рішення й бачити можливості, яких раніше ви не помічали.

Ваша мета повинна бути для вас «трохи вище голови» – щоб ви тягнулися до неї і знали, що це цілком реально, потрібно тільки напружитися. Мета «схуднути на 10 кілограмів за тиждень» практично нездійсненна. Але якщо ви знаєте, що скидати по 500 грамів на добу вам цілком під силу, поставте своєю метою схуднення на 700–800 грамів на день. Домігшись такої мети вперше, ви будете почуватися справжнім переможцем – ви досягли свого першого «неможливого»! Це приголомшливе відчуття перемоги стане чудовим мотиватором для подальшого руху вперед.

У деяких варіантах системи **A** має й інше значення: «**Узгоджена**» (**Agreed to**).

Це означає, що ваші цілі слід узгоджувати з тими, хто має до них стосунок (ваша сім'я, дружина, керівник тощо). Не варто заради свого індивідуального блага ставити перед собою цілі, які ущемляють права й свободу інших людей.

4) Наступна літера – **R** – означає цілі, «орієнтовані на **Результат**» (**Result Oriented**).

Усі цілі, які ви перед собою ставите, повинні ґрунтуватися на основних цінностях, про які ми говорили в попередньому розділі. Це потрібно для того, щоб вони разом (і цілі, і цінності) вели вас до результатів, яких ви хочете досягти. Якщо ваша мета не має кінцевого результату, як ви зрозумієте, що нарешті досягли її? Обов'язково відповідайте для себе на запитання: що я отримаю в результаті, коли мета буде реалізована?

5) І нарешті, остання літера – **T** – означає, що мета «**своєчасна і має часові параметри**» (**Timely**).

Якщо ви хочете, щоб ваші цілі рано чи пізно реалізувалися, у них мають бути чіткі «крайні терміни» і проміжні тимчасові віхи. Бо інакше втілення мети тягнутиметься роками, аж поки втратить свою актуальність. Ця характеристика мети відповідає на просте запитання «КОЛИ?» (протягом року; до 15 червня; за три тижні; до п'ятого курсу інституту тощо). Але пам'ятайте, що терміни (як і сама мета) повинні бути реалістичними: не прирікайте себе на провал, штучно обмежуючи в часі!

Якщо мета не має часових параметрів, вона перестає бути пріоритетною, адже немає необхідності реалізовувати її терміново (чи найближчим часом). І тоді вона знову перетворюється на мрію, якій, найімовірніше, так і судилося залишитися безтілесною.

«Своєчасність» означає, що будь-яка мета повинна співвідноситися з вашим життям на цей проміжок часу. Немає сенсу витрачати сили й час на ретельне опрацювання мети, реалізувати яку ви зможете тільки через 15 років. Якщо ви ще вчитеся в школі, немає сенсу ставити цілі щодо вашого першого робочого місця. Так, визначтеся з тим, чим хочете займатися (якщо зумієте), і подумайте, що необхідно буде зробити в останніх класах школи та у виші, щоб досягти цієї мети в майбутньому. Поставте перед собою чіткі цілі за системою S.M.A.R.T. на найближчий рік (скажімо, на 11-й чи 12-й класи школи). І ставте собі цілі щороку доти, поки влаштуєтеся на свою першу роботу мрії.

А тепер перенесімо систему S.M.A.R.T. на практику.

Багато років тому до мене після семінару підійшов молодий чоловік, який хотів подякувати за виступ й особисто поставити своє запитання. Він сказав, що семінар виявився для нього надзвичайно корисним. Чоловік був радий тому, що мої рекомендації, які я давав під час виступу, допоможуть йому реалізувати на практиці його головну мету: заробити за рік мільйон доларів. Я запитав його, чи знає він, скільки потрібно заробляти на місяць для того, щоб наприкінці року отримати мільйон? Співрозмовник відповів: «Десь близько 130-140 тисяч».

«Он як? – здивувався я. – Значить, станом на сьогодні (був кінець лютого) ви вже мали заробити трохи менше 200 тисяч. І як, вдалося?»

«Не зовсім», – зізнався чоловік.

«Що ж, – сказав я йому, – дозвольте дати вам пораду: ставте перед собою цілі за системою S.M.A.R.T. і ретельно прораховуйте свої майбутні досягнення. Бо тому, хто хоче заробити за рік мільйон, на місяць треба заробляти не 140 тисяч, а 83 333 долари».

Я докладно пояснив йому принцип роботи цієї системи і щиро сподіваюся, що йому вдалося заробити не один мільйон у наступні роки після цієї розмови.

Повернемося до практичних прикладів. Припустімо, ваша мета звучить так:

- «Цього року я хочу заробити багато грошей».
- «Цього року я хочу схуднути».
- «Хочу освоїти програму Фотошоп / вивчити англійську / навчитися готувати італійські страви».
- «Давно пора обійняти посаду керівника відділу».

Це не зовсім цілі – це хороші ідеї, хороші задумки, але не цілі за системою S.M.A.R.T.

Перефразуймо кожен з них так, щоб вона мала силу і в разі підвищила шанси на практичну реалізацію:

- Отже, замість «Цього року я хочу заробити багато грошей» ми пишемо:

«У найближчі 12 місяців я буду подвоювати свій дохід щомісячно за рахунок того, що буду спілкуватися ще з двома клієнтами щотижня, покращу навички проведення переговорів та укладання угод і буду отримувати більше комісійних від кожної успішної зустрічі з клієнтом, – щоб за результатами року заробити 150 тисяч доларів».

- Замість «Цього року я хочу схуднути»:

«Цього року я буду худнути на 2 кілограми щомісяця за рахунок того, що перестану вживати цукор і їсти солодощі, робитиму зарядку 4 рази на тиждень і не їсти після 7-ї вечора, – щоб наприкінці року важити 70 кілограмів».

- Замість «Хочу освоїти програму Фотошоп / вивчити англійську / навчитися готувати італійські страви»:

«У найближчі 3 місяці (6 місяців / 2 місяці) я пройду тижневий (триденний) навчальний курс, а потім вчитимуся самостійно, освоюючи щодня по 1 функції програми (вивчаючи по одному розділу самовчителя чи по одному рецепту), – щоб через 3 місяці (6 місяців / 2 місяці) вільно редагувати фотографії і створювати зображення в програмі без сторонньої допомоги / говорити англійською з носіями мови / готувати страви з нової куховарської книжки».

- Замість «Давно пора обійняти посаду керівника відділу»:

«У найближчі 2 місяці я подвою продуктивність своєї роботи, освою навички ораторської майстерності та управління командами, покращу знання англійської мови, почну читати книги з бізнесу, лідерства та управління, запропоную керівництву новий проект з «Х» і висуну свою кандидатуру на підвищення кваліфікації та до управлінського резерву, – щоб, коли відкриється вакансія керівної посади, затвердили мою кандидатуру».

Оце – цілі за системою S.M.A.R.T., у них є сила, і в них дуже висока ймовірність реалізації. Тепер ми готові перейти до процесу. До процесу постановки цілей. Так само, як ми раніше визначилися з нашими основними цінностями, тут нам теж доведеться попрацювати. Візьміть аркуш паперу, ручку й подивіться в робочий зошит – усе це вам знадобиться.

## Процес постановки пріоритетних цілей

Отже, ми готові переходити до визначення власних цілей...

Але спочатку дозвольте кількома словами підбити підсумки:

- Успіх приходить не випадково, а як результат зусиль і планування з боку самої людини. Її однією з найважливіших складових цього планування є постановка цілей.
- Не всі цілі допомагають досягати успіху. Реалізованими і плідними найчастіше виявляються ПРІОРИТЕТНІ цілі.
- Пріоритетна мета – це мета, заснована на цінностях і сформульована за системою S.M.A.R.T.

А тепер перейдемо до процесу, через який регулярно успішно проходять десятки тисяч людей – і досягають неймовірних результатів. Цю систему викладають десятки експертів по всьому світу, але смію сподіватися, що моя версія є однією з найбільш простих, зрозумілих і головне – ефективних. Але, тим не менш, вона принесе плоди, ТІЛЬКИ ЯКЩО ВИ ЗАСТОСУЄТЕ ЇЇ У СВОЄМУ ЖИТТІ. Будь-яка, навіть найдосконаліша система, так і залишиться рядками на папері, якщо ви самі не візьметесь за справу і не пройдете кожен з етапів.

## Отже, крок системи № 1: збожеволіти

Відкрийте Додатки в кінці книги на сторінці під назвою «Мій божевільний список».

Так, я хочу, щоб ви знову створили список. Список чого? Усього, чого вам хочеться від життя:

- ким ви хочете стати;
- що хочете мати;
- що хочете спробувати;
- що хочете зробити;
- що хочете купити;
- де хочете побувати;
- чого хочете досягти тощо.

І не дозволяйте вашій свідомості заганяти вас у рамки! Відкиньте будь-які обмеження: якби для вас не був важливий час, якби у вас була належна освіта, достатньо грошей, розуму й корисних зв'язків, якби ви були старші (молодші), красивіші, стрункіші (або товщі), – чого ви захотіли б?

Хочете вийти заміж чи одружитися? Запишіть. Хочете їздити на «Феррарі»? Запишіть.

Хочете навчитися керувати літаком? І це запишіть. Хочете стати мільйонером? Пишіть у список.

Хочете розпочати власну справу? З'їздити в Китай? Запишіть. Обдумуючи кожну ідею, майте на увазі й такі рекомендації.

- Ніколи не відкидайте ідею, якщо бачите її слабкі сторони!

Слабкі сторони є у будь-якої хорошої ідеї. У кожній ідеї, яку тільки може послати вам Бог, можна углядіти недоліки. Усюди одна й та сама картина: дорослі дядьки й тітки сидять на нарадах, і щойно виникає нова ідея, відразу намагаються докопатися: а що ж у ній поганого? Не відмовляйтеся від пропозиції тільки тому, що побачили недоліки! Постарайтеся виділити сильні й слабкі моменти. Нейтралізуйте негатив. Постарайтеся вичавити максимум із тих можливостей, що відкриває перед вами нова ідея, а недоліки постарайтеся обернути на переваги. Не дозволяйте негативу вбити той позитивний потенціал, який закладений у новій ідеї.

- Ніколи не відкидайте ідею тільки тому, що вона «неможлива»!

Усі великі ідеї сучасності починали своє життя як ересь. Ідеї, які будуть правити майбутнім, сьогодні багатьом здаються нездійсненними. Конструктивне мислення полягає в тому, щоб прагнути робити неможливе можливим. Це і є прогрес!

Важливе питання – а як узагалі дізнатися, хороша ідея чи ні? Вона допоможе вилікувати тих, хто хворий? Вона поліпшить життя людей у нашій країні чи в усьому світі? Якщо так, то – уперед, до досягнення неможливого!

Коли моя дорога впирається в гору, я ніколи не вмикаю задньої. Я або перелізу через цю гору, або – якщо перелізти неможливо – прокопаю тунель, а якщо і це не вдається, – придивлюся уважніше: ой, а гора ж із чистого золота!

- Ніколи не відкидайте ідею тільки тому, що «уже все вирішили»!

Я впевнений, що ви чули, як інші говорять: «Факти мені нецікаві, ви мені нічого не доведете, я вже все для себе вирішив!» Я багато разів змінював свою думку щодо найрізноманітніших питань. Люди, що ніколи не змінюють своєї думки, або ідеальні, або просто вперті. Особисто я не ідеальний; ви, я думаю, теж. Краще поміняти плани й прийняти рішення «на березі», ніж із твердою впевненістю у власній правоті вирушити в плавання і гордо піти на дно.

- Ніколи не відкидайте ідею тому, що у вас «немає ресурсів» на її здійснення!

Усе, що потрібно для досягнення неможливого, – це рішучість, людські ресурси, фінансові ресурси, час і сили. Якщо у вас немає чогось із щойно перерахованого, це можна роздобути. Витратьте трохи часу й енергії, зберіть міцну команду, знайдіть грошей – і ви зможете здійснити практично що завгодно. Не відкидайте ідею тільки тому, що ви, як вам здається, її «не потягнете».

- Ніколи не відкидайте ідею тільки тому, що вона «спровокує конфлікт»!

Що довше я вивчаю конструктивне мислення як феномен, то сильніше переконуюся, що неможливо придумати «нову геніальну ідею», яка хоч когось та не розізлить. Будь-яка нова мета породжує новий ланцюжок протиріч. Будь-яке прийняте рішення породжує конфлікт. Якщо ідея хоч чогось варта, знайдуться люди, які наполягатимуть, що вона шкідлива. Якщо ви відкидаєте ідею тільки тому, що вона «загрожує наслідками», то ось вам перший наслідок: цим відкиданням ви віддаєте власні лідерські позиції. Друзям чи ворогам віддаєте – уже неважливо!

- Ніколи не відкидайте ідею тільки тому, що вона «провалиться»!

У будь-якій вартісній ідеї закладений потенціал – у тому числі й потенціал провалу. Ризик є у всьому. Мені здається, що немає нічого гіршого за менталітет «тихіше їдеш – далі будеш».

Успіх ніколи не буває гарантований на сто відсотків, а поразка ніколи не буває остаточною. Успіх не висічений в граніті. Успіх ліпиться, як глина. Ніколи не відкидайте ідею тільки тому, що вона ризикована. Виділіть фактори ризику й нейтралізуйте їх.

Дозвольте пояснити, що ми намагаємося зробити вправою «Збожеволіти!»: ми створюємо *максимально довгий* список. Список варіантів – хай навіть зовсім божевільних. Нехай ваша свідомість не відчуває абсолютно ніяких перешкод, бо зараз для нас важлива саме кількість пунктів.

Як ви помітили, Додаток має 5 сторінок по 20 пунктів. А це означає, що необхідно написати щонайменше 100 «божевільних» цілей! Вам спадає на думку більше? Прекрасно – поширюйте список на окремий аркуш.

Ну, чого ж ви чекаєте? Не наважуєтесь перенести свої фантазії на папір?

Але, не зробивши цього кроку, ми не зможемо рухатися далі. Сили й час, витрачені на визначення основоположних цінностей, будуть витрачені даремно.

Я допоможу вам почати. Відкрийте сторінку «Мій божевільний список» і впишіть: «Я хочу вести здоровий спосіб життя». Думаю, ця мета близька кожній людині. Так, а тепер напишіть одну з ваших цілей. Не думайте про систему S.M.A.R.T. чи вибір вдалих слів – запишіть перше, що майнуло в голову.

Чудово! Я почекаю вас тут – а ви проведіть не менше години, заповнюючи свій «Божевільний список».

До зустрічі!..

## Крок № 2: урівноважте список

...І знову здрастуйте! Радий, що ви успішно завершили крок № 1 і неушкодженими повернулися до мене. Ідемо далі.

Дуже багато людей, проходячи крок № 1, заповнюють його лише матеріальними придбаннями чи напрямками для подорожей. Але наше життя нескінченно різноманітне – не варто обмежуватися споживацтвом і полюванням на нові враження.

Переконаний, що в житті кожної людини існує ВІСІМ СФЕР, які важливі для кожного і пов'язані між собою.



Зараз я перелічу і поясню ці сфери, а ви задумаєтеся про кожну з них і додасте у свій «Божевільний список» цілі з тих сфер, яких бракувало раніше.

Це дасть змогу подвоїти кількість пунктів вашого списку! Так, подвойте їх. Я просто впевнений, що ви щось забули, адже далеко не завжди такі елементи нашого життя, як духовне зростання чи розвиток, спадають нам на думку першими.

Сюди входять, наприклад, спілкування з друзями (давніми й новими), участь у громадському житті, клубах, асоціаціях, благодійність, зміна соціального статусу чи верстви.

Для визначення своїх цілей у цій сфері запитайте себе про таке:

- Чи задоволений я інтенсивністю спілкування?
- Чи варто мені стати активнішим членом суспільства?
- Як підтримувати стосунки з давніми друзями й знайти нових? тощо.

Сюди входять, наприклад, потоки готівки (гроші на щодень), заощадження, інвестиції, заробітна плата, борги, плани на пенсійне забезпечення тощо.

Для визначення своїх цілей у цій сфері поставте собі такі запитання:

- Чи задоволений я рівнем своїх доходів?
- Чи забезпечена моя старість?
- Чи зможу я підтримувати фінансово своїх дітей?
- Як підвищити свій рівень життя? тощо.

Сюди входять, наприклад: фізичне самопочуття, вправи й спорт, корисні та шкідливі звички, навколишнє середовище, дієта та ін.

Для визначення своїх цілей у цій сфері поставте собі такі запитання:

- Чи задоволений я своєю фізичною формою?

- Чи дійсно мені варто вести більш здоровий спосіб життя?
- Як підтримувати своє здоров'я сьогодні і в майбутньому? тощо.

Сюди входять, наприклад, розвиток творчих здібностей, зміни в способі життя, розвиток навичок і вмінь, освіта, володіння мовами та ін.

Для визначення своїх цілей у цій сфері поставте собі такі запитання:

- Чи задоволений я рівнем своєї освіти?
- Яких навичок мені бракує?
- Чи варто мені розвинути в собі якісь якості для поліпшення свого життя?

Сюди входять, наприклад: робота, підвищення по службі, пошук нового місця роботи, власна справа, професійні цілі (і професійний розвиток) та ін.

Для визначення своїх цілей у цій сфері запитайте себе:

- Чи задоволений я своєю нинішньою посадою (компанією, сферою діяльності, галуззю)?
- Чи варто мені відкрити власну справу?
- Який кар'єрний шлях вибрати? тощо.

Сюди входять, наприклад: зв'язок із вищою силою (Бог або інші форми Вищого розуму), молитва і медитація, духовне вдосконалення, вивчення релігійних текстів і книг, участь у релігійному житті, відвідування місць поклоніння тощо.

Для визначення своїх цілей у цій сфері поставте собі такі запитання:

- Чи задоволений я рівнем свого духовного розвитку?
- Чи варто мені відвідувати церкву?
- Як стимулювати духовне зростання?
- Як виховати духовне начало в дітях? тощо.

Сюди входять, наприклад: відносини з близькими, час, проведений із ними, відновлення чи оновлення стосунків, задоволення сімейних потреб, збільшення сім'ї, турбота про близьких, зміна сімейного стану та ін.

Для визначення своїх цілей у цій сфері поставте собі такі запитання:

- Чи достатньо часу я приділяю родині?
- Хто з моїх рідних потребує особливої турботи й опіки?
- Як підтримувати стосунки з усіма родичами? тощо.

Сюди входять, наприклад: відпочинок, вільний час, розслаблення (розвантаження), хобі та ін.

Для визначення своїх цілей у цій сфері поставте собі такі запитання:

- Чи варто мені більше уваги приділяти собі й своєму відпочинку?
- Як спланувати сімейний відпочинок?
- Як знаходити час на захоплення, хобі? тощо.

Я наполягаю на тому, щоб ви продумали всі сфери свого життя, бо всі вони взаємопов'язані: проблеми на роботі привносять проблеми в сімейне життя, здоров'я, фінанси та ін. Ось чому цей крок такий важливий.

Отже, тепер у вас повинен вийти величезний список. Тепер нам є, з чим працювати. Прийшов час зменшувати цей список і зосередитися на тому, щоб всі обрані цілі відповідали системі S.M.A.R.T. і мотивували нас достатньо, аби бути втіленими в реальність.

### Крок № 3: перевірка реальністю

Перед тим як ми перейдемо до перевірки реальністю, я хочу відзначити одну важливу річ. Аналізуючи написання цілей, пам'ятайте, що цей список – тимчасовий, а точніше, – строковий (тобто розрахований на певний строк). Не забувайте про цілі, які будуть реалізовані через кілька років, – просто викресліть їх зараз, але внесіть у наступний список. Особисто я не вірю в ретельне довгострокове планування – наше життя змінюється занадто швидко. Так, тримайте в голові свої бажання на кілька років уперед, але складайте детальні плани (і ставте детальні цілі) на найближчі рік-півтора. А потім – повторіть процес для того, щоб будь-яка мета (навіть із найвіддаленішого майбутнього) із часом стала реальністю.

Безумовно, є деякі цілі (наприклад, забезпечення старості), про які варто задуматися якомога раніше. Що ж, задумайтесь – і прийміть рішення: які дії сьогодні допоможуть вам досягти цієї мети в майбутньому. Ось тільки що придумав прислів'я: «Думай – на довго, плануй – на коротко». Кострубато, звичайно, але думку передає.

Я хочу, щоб зараз ви взяли свій список і поставили собі п'ять запитань. Тримавши в голові свої основоположні цінності, відповідайте на ці запитання і викреслюйте зі списку «невідповідні» пункти.

Я сподіваюся, що ви живете не тільки для себе. Для вас важливі ваша дружина або чоловік, ваші діти, близькі люди, друзі, колеги. Якщо якась із цілей принесе добро тільки вам, – існує велика ймовірність того, що вона зачепить чи обмежить права й свободу дорогих вам людей і, відповідно, дестабілізує все ваше життя.

Занадто багато людей обіймають сьогодні посади не тому, що ця кар'єра близька їм, а тому, що батьки хотіли, аби їхня дитина стала фахівцем у певній професії. «Твій дід був лікарем, я лікар і ти, синку, будеш лікарем», – кажуть дитині, що любить малювати. Фарби закинули й замінили анатомічними атласами. Батьки змушують зробити неприємний вибір, дитина мучиться, пацієнти в небезпеці... І кому від цього добре?

Будь-яка мета у вашому списку має бути саме вашою, тим, чого хочете саме ви, а не задоволенням вимог когось іншого. Безумовно, немає нічого поганого в тому, щоб думати про свою сім'ю. Але якщо ви робите щось тому, що відчуваєте тиск, ви будете ненавидіти і процес досягнення мети, і його результати.

Це ваше життя.

І ви повинні концентруватися на тому, чого ви хочете досягти, а не на тому, чого від вас очікують або вимагають інші.

Можливо, реалізація вашої мети вимагатиме отримання додаткової освіти. Можливо, вам буде потрібно приділити час розвитку якихось навичок. Якщо це так, а часу, бажання чи можливостей для цього немає – швидше за все, цю мету поки що краще відкласти до більш відповідного моменту.

Це дуже складне запитання, бо вам доведеться вирішити, чия думка для вас важливіша за будь-що в житті. Занадто часто найближчі нам люди, на жаль, найсильніше заважають нам у досягненні наших цілей, тому що в них у житті цілей немає, і вони заздять. Або хочуть, щоб ви досягали їхніх, а не своїх цілей. Прислухайтесь до порад, користуйтеся підтримкою, але дотримуйтесь обраного курсу, тільки якщо це по-справжньому для вас важливо.

Ви маєте поставити собі запитання, чи справді ви хочете цього. Можливо, щось зі списку – це так, фантазія, яку можна втілити в життя пізніше. А зараз у вас є справи набагато більш термінові й важливі. Викресліть таку мету, але не забувайте про неї – просто відкладіть її на потім.

Якщо з якогось пункту із вашого списку ви відповіли «ні» хоча б на одне із запитань – викреслюйте його. Так, швидше за все, початковий «божевільний» перелік дуже швидко «схудне». Дуже добре! Але ми ще не закінчили роботу зі списком.



## Крок № 4: гарантія зобов'язань

Ось ще шість запитань, які ви повинні собі поставити. Вони допоможуть вам переконатися в тому, що конкретний елемент списку – насправді те, на чому ви готові сконцентруватися. Пам'ятайте, якщо він не надто важливий, краще приберіть його зі списку, відкладіть на потім.

1. Чи готовий я чимось жертвувати заради досягнення цієї мети?

Досягнення будь-якої серйозної мети вимагає жертв. Ви готові пожертвувати деякими звичками, думками, часом? Якщо так – залишаємо таку мету в списку!

2. Чи буде ця мета мотивувати мене й вести вперед?

Будь-яка мета повинна вести вас до вдосконалення, забезпечувати прогрес, а не регрес. Окрім того, вона має спонукати вас до цього руху, надихати. Які з пунктів не відповідають цим характеристикам?

3. Чи є у мене на це час?

Це запитання досить просте: чи зможу я взяти на себе тимчасові зобов'язання реалізовувати цю мету, і чи не вплине це на решту мого життя? Навряд чи варто організовувати рок-групу, якщо ви через роботу і так тижнями не бачите своїх дітей. Краще пограйтеся в рок-музикантів з ними.

4. Чи готовий я докладати до цього постійних зусиль, можливо, навіть щодня, щоб ця мета стала реальністю?

Не хочу набридати вам, але знову скажу: досягнення цілей вимагає наполегливої праці. Не варто думати, що достатньо записати мету, і вона збудеться! Упевнений, що ви так і не думаєте. Але будьте готові до того, що щодня день вам доведеться докладати додаткових зусиль для того, щоб зробити неможливе можливим.

5. Чи бачу я, як ця мета стає реальністю, чи можу я уявити собі її втілення?

Якщо ні – краще поки що прибрати цю мету зі списку. І річ не у відсутності фантазії. Просто, якщо ви не бачите себе випускником програми MBA, – ви поки що не готові. І це абсолютно нормально. Навіщо поспішати? У вас все життя попереду. Головне – не використовувати це як відмовку, думаючи, що щось для вас неможливо. Можливо все – просто всьому має бути свій час!

6. Чи готовий я змінитися заради досягнення цієї мети?

Чи зміниться щось у моєму житті, хоч чого б це вимагало, щоб ця мета стала реальністю? Якщо ні – прибираємо зі списку. Зміни – це теж своєрідна жертва. І ви повинні бути готові до неї.

Наостанок хочу озвучити важливий коментар до запитань 4 і 5. Не поспішайте відповідати на них – подумайте, порадьтеся з близькими, запитайте думки вашої другої половини, колег чи керівника. Але будьте уважні – вам потрібне не їхнє схвалення чи підтвердження, а практична порада про те, скільки часу й зусиль ви, на їхній погляд, зможете докласти до досягнення кожної з цілей. Не бійтеся негативних зауважень – постарайтеся оцінити, наскільки вони адекватні й щирі. Просто іноді погляд збоку дуже допомагає знайти необхідний баланс між бажаннями та можливостями.

Ми майже закінчили. Залишився останній крок.

## Крок № 5: сформулюйте цілі, що залишилися, за системою S.M.A.R.T

У підсумку, після всіх викреслювань і змін, ваш список має скоротитися до 8-10 цілей. Якщо їх більше – нехай, не страшно! Головне – щоб не кілька десятків. Постарайтеся вибрати по 1-2 цілі з кожної із восьми сфер життя.

Впишіть усі цілі на сторінку «Мої цілі за системою S.M.A.R.T.» у Додатках.

Кожну з них починайте зі слова «Я», щоб показати, що це саме ВАША мета і ВИ будете втілювати її в життя.

Формулюючи свої цілі за системою S.M.A.R.T., не надто дбайте про слова, якими будуть виражені пункти остаточного списку. Пишіть так, як зручно, близько і зрозуміло саме вам.

Одне важливе зауваження: іноді людині «зручно, близько і зрозуміло» не ставити перед собою цілей, а вирішувати загальні проблеми.

Що ж, це теж цілком ефективний прийом!

Про що я? Усе просто: деяким людям зручніше концентруватися на розв'язанні проблем, а не на досягненні цілей.

Наприклад, вас більше мотивуватиме до активних дій не фраза:

«Я хочу зробити спілкування з власними дітьми більш регулярним (“мета”)», – а слова: «Мої діти перестали мене впізнавати (“проблема”) – я виправлю цю ситуацію, спілкуючись з ними більше! (“розв'язання”)».

Вибираючи формулювання цілей (або проблем, що підлягають розв'язанню), поставте собі ці чотири запитання – вони допоможуть визначити, який із двох підходів вам ближчий:

1. Які слова ви найчастіше вживаєте в розмові: «цілі – досягнення» чи «проблеми – вирішення»?
2. Яке з цих слів – проблеми чи цілі – мотивує вас більше, надихає на активні дії?
3. Для вас було б краще очолити команду на шляху до мети чи в процесі вирішення проблеми?
4. Що викликає у вас більше напруження, складнощів і хвилювань: необхідність поставити перед собою цілі чи виявити проблеми і знайти для них вирішення?

Якщо ви дійшли висновку, що вам ближче вирішення проблем, за системою S.M.A.R.T. варто прописувати не мету, а знайдене рішення.

У наведеному вище прикладі рішення за S.M.A.R.T. звучало б приблизно так: «Мої діти перестали мене впізнавати (“проблема”) – я виправлю цю ситуацію, протягом найближчих 6 місяців, виділяючи кожен день принаймні по 1 годині на спілкування з ними і проводячи виключно з дітьми як мінімум 1 повний вихідний на тиждень (“рішення за S.M.A.R.T.”)».

І наостанок я хотів би висвітлити одне дуже делікатне, але важливе питання, що виникло, швидше за все, у багатьох віруючих читачів цієї книжки: «А якщо в Бога свої плани на моє життя? Чи не буде самостійна постановка цілей за запропонованою вами системою порушенням Божої волі?»

Скажу ось що. Якщо ви – людина релігійна (хоч би в що ви вірили і якому Богу вклонялися), вам обов'язково варто враховувати Божу волю під час визначення власних цілей. Зазвичай Божий голос можна почути, спитавши в молитві, якою він бачить вашу долю. При цьому Бог найчастіше дає людині право вибору засобів досягнення поставленої нею мети – тому запропонована мною система прекрасно підійде для її втілення в життя (особливо – останні кроки).

Якщо ж Бог докладно розповів вам про те, як варто реалізовувати мету, дотримуйтесь Його вказівок (хоча й тут навички планування та складання переліку дій можуть стати в нагоді).

Наведу приклад: після одного з моїх семінарів кілька років тому до мене підійшов пастор протестантської церкви і запитав: «Господь сказав мені, що хоче, аби я цього року заснував тут (і назвав місто) нову церкву. Для цього мені знадобиться знайти й облаштувати приміщення, найняти співробітників і згуртувати паству. Як ви вважаєте, процес постановки й реалізації цілей, про який ви розповідали на семінарі, допоможе мені в цьому?»

«Безумовно, – відповів я. – Подивімося, що вам необхідно буде зробити для того, щоб втілити в життя Божу волю...»

І ми разом з ним записали кожен з цілей за системою S.M.A.R.T., продумали план дій і подальші

кроки, тримаючи в голові «Парадокс планування» (який особливо сподобався пастору).

Ви не знаєте, про який «Парадокс планування» йдеться? Що ж, у ньому криється відповідь на запитання: «Що ж робити з моїми цілями далі?», «Як втілити в життя те, що я задумав, адже все постійно змінюється?»...

Хочете довідатися, як усе це зробити? То перейдімо швидше до наступного розділу!

УДАЧА ТРАПЛЯЄТЬСЯ, КОЛИ ПІДГОТОВКА ЗУСТРІЧАЄТЬСЯ З МОЖЛИВІСТЮ.

Жодна людина при своєму розумі не сяде в літак, якщо дізнається, що пілот не має польотного плану, карти чи хоча б якоїсь навігаційної системи!

Навіть якщо пілот – відомий і досвідчений ас, який літає мало не з дня винаходу літаків і в пункті призначення був сотню разів, – без навігаційної системи гріш йому ціна. Чому?

Карта або навігаційна система нагадує пілоту про точку призначення, допомагає зорієнтуватися й завжди дасть підказку, якщо щось піде не так.

А якщо карти немає, уявіть, що можна почути з гучномовця перед вильотом, затишно влаштувавшись у кріслі «Боїнга», що летить з Москви до Нью-Йорка...

«Доброго ранку, шановні пані та панове. Мене звуть Х, я пілот найвищого класу і від усієї душі радий вітати вас на рейсі номер 203 з Москви до Нью-Йорка, в аеропорт імені Кеннеді. Ми злетимо через кілька хвилин, а поки що дозвольте трохи розповісти вам про майбутній політ.

Просто визирніть в ілюмінатор – і побачите, що погода сьогодні чудова. Я саме так і зробив – визирнув уранці у вікно і зрозумів, що день видався прекрасний. Погодних зведень я отримати не встиг, але й дурневі зрозуміло, що надворі ясно. Та й лікар наш, який оглядає членів екіпажу перед кожним вильотом, сказав, що вчора в новинах обіцяли сонячну погоду.

Я сам до нього сьогодні не встиг, але хлопці мені передали.

Літак наш – просто чудо техніки, і все в ньому працює без збоїв. Хіба що система навігації сьогодні барахлить, але на такий випадок у нас є й старі добрі паперові карти. Ох, тільки я їх щось не знаходжу. Ігоре, а ти карти сьогодні захопив? Ні? І я ні. Ну нічого, ми з Ігорем (це наш другий пілот) до Нью-Йорка літали разів двісті, правда, Ігоре?

Тому і без карти, і без навігації пречудово вас доставимо. Тут і летіти всього годин 10, раз – і ми на місці. Окрім того, одна голова добре, а дві – моя й Ігорова – краще. Але якщо хтось із вас знає коротку дорогу до Нью-Йорка, повідомте стюардесі, вона вас проведе до нас у кабіну – самі знаєте, зайва порада ніколи не зайва.

Та й потім, у всіх же є ілюмінатори – якщо кудись не туди залетимо, усі ж у віконце помітять. Візьмемо трохи північніше, ніж потрібно – безкраї білі рівнини підкажуть нам, що слід повернути на південь. А от хто нам підкаже, якщо дуже на південь залетимо? Ну добре, у процесі розберемося.

Пам'ятайте, наш головний орієнтир – океан. Якщо будемо довго-довго летіти над водою – значить, летимо туди, куди треба!

Та й у мене ж є зв'язок із землею – зателефонуємо кому треба у разі чого. Як у грі "Хто хоче стати мільйонером?" – "Дзвінок другові". От тільки начальник мій не дуже любить, коли я йому так телефоную. Я знаю, не вперше карту забуваю.

Ось і минулого тижня зв'язувався з ним, коли в Торонто летіли. З десяти тисяч метрів Канаду від Америки не відрізниш, то я і подзвонив уточнити, на що орієнтуватися. Цього разу нам із вами простіше буде – у Нью-Йорку орієнтир відомий: гігантська зелена жінка з факелом.

Я її повинен першим помітити (або Ігор розгледить), але коли що – ви теж дивіться пильно, щоб нам приземлитися вчасно.

Гаразд, мені тут механіки доповідають, що злітати вже пора. Тож пристебніть, будь ласка, ремені, і ні пуху ні пера! Ой, тобто приємного польоту!»

Ага, приємного польоту тим, хто в паніці не вискочив через той самий ілюмінатор!

Тому ось вам запитання:

Гірка правда полягає в тому, що багато людей узагалі не планують свого життя й нічого не роблять для втілення в реальність своїх мрій і бажань. Не дивно, що стільком із них не вдається чогось досягти, «розібратися» у своєму житті й насолоджуватися реалізацією задуманого.

Якщо ж ви – з тих, хто має плани на життя, – прекрасно! Я дуже за вас радий! І сподіваюся, що ці плани допомагають вам. Дуже сподіваюся, бо з досвіду можу сказати, що плани багатьох (як і цілі – що ми обговорювали в попередньому розділі) не зовсім реалістичні й здійсненні. І якщо ви щодо своїх планів наполягаєте на зворотному – дуже добре, перевірьмо ваші плани невеликим тестом.

## **Перевірка відпусткою**

Ви любите їздити у відпустку за кордон?

Подорожувати я не люблю (і в розділі 8 ви дізнаєтеся чому), але відпочивати десь подалі від місця роботи, на сонечку – просто обожнюю.

І навіть якщо ви жодного разу не були за кордоном, виїзд на відпочинок (хоча б навіть на дачу, на кілька днів) переживав кожен із нас.

Так ось у чому полягає перевірка: згадайте, що ви робите перед відпусткою? Припустімо, ви ось-ось поїдете на 2 тижні до моря. Ви дочекаєтеся дня вильоту, вкинете кілька речей у валізу і вирушите в аеропорт?

Та звісно ж ні!

«Гарячі тури», у які збираються за день до вильоту, поки що рідкість для більшості з нас. Тільки дехто може дозволити собі «усе покинути» й поїхати відпочивати ні з того ні з сього.

Тому відпустка – подія, яку необхідно ретельно спланувати і не менш ретельно підготувати.

Я написав би вам у всіх подробицях, що і як необхідно зробити «до відпустки», але вирішив, що моя дружина знає про це значно більше. Тому що, погодьтеся, жінки готують до відпочинку не тільки себе, але й усіх інших членів сім'ї. Отже слово їй!

«Що ж, підготовка до відпустки – це й справді процес не для слабкодушких. І найскладніше в тому, що треба не тільки підготувати й організувати весь процес, але й підготувати та організувати всіх його учасників. І коли сім'я складається з чотирьох осіб і двох собак, завдання це перетворюється на нездійсненне... Хоча очі бояться, а руки... Хіба ні?

Отже, починається все зі стратегії. Треба ж вирішити, куди, коли, наскільки (і ЗА скільки) ми поїдемо.

### **Коли?**

Починається все з визначення дат – адже потрібно знайти крихкий баланс між відпустками двох дорослих людей і дитячими канікулами. Слава Богу, собак хоча б не треба питати... Але треба питати тих, хто їх у себе прихистить!

Обклавшись календарями, нарешті, вирішуємо: їдемо в липні. З 10-го по 24-е. Прекрасно, йдемо далі.

### **Куди?**

Діти хочуть до Англії, бо там – Гаррі Поттер. Пояснювати дітям, що його там немає, – собі гірше зробиш, тому поїздку в Англію ми поки що відкладаємо («Гаррі Поттер теж поїхав відпочивати»).

Діти хочуть до Англії. Я хочу в Італію. Собаки хочуть їсти. Чоловік хоче виспатися.

Висновок: ми їдемо в Італію. На курорт Лідо ді Езоло, неподалік від Венеції. І батькам добре, і дітям аквапарк.

Телефоную в турагентство. Мені кажуть, що квитків із Москви до Ріміні на 10-е немає. Блідну... Невже доведеться все перепланувати? Ні, просто вони працюють тільки з «Трансаеро».

Телефоную в офіс іншої авіакомпанії – квитки є. Що й треба було довести. Дुरагентство як завжди наводить паніку без підстав.

Гаразд, бронювати готель я доручаю чоловікові й переходжу до планування збирання.

### **Збирання**

Так, треба ж не просто зібратися, а все спланувати. Ми беремо 3 валізи: перша дитяча, друга – доросла, третя – моя косметичка.

Цікаво, гумові іграшки можна буде купити на місці чи тягти цих страховиськ із собою? Так, одяг, взуття, іграшки, аптечка, книжки... Які книжки? Що значить:

“Я читатиму на пляжі”? Ти зроду на пляжі не читав! Тобі нагадати, що ти на пляжі робиш? Не треба? Ти сам усе пам'ятаєш? Правильно, “ганьбиш батьків”. Варто відвернутися – ти вже голяка ганяєшся за братом із водяним пістолетом! До речі, тобі ж потрібно купити нову панамку, щоб ти не перегрівся і бігав “без штанів, зате в капелюсі...”

Так, чоловік, я сподіваюся, збереться сам. Але про всяк випадок напишу список і йому. Щоб не вийшло набору на зразок “шорти, 3 пари капців і 1 сорочка”.

## **Собаки**

Так, тепер – прилаштувати мопсів. Слава Богу, у нас хоча б не вівчарки. Так, Поліна, начебто, ці 2 тижні буде в Москві, треба уточнити в неї, чи візьме вона хоча б одного “брата-акробата”. Одного візьме. А обох?

“Візьми одного мопса – другого отримай безкоштовно?” Ну добре, другого віддамо моїй мамі. Доведеться вам, дорогі мої, пожити два тижні окремо. І не робіть таких очей.

## **Я сама**

А тепер – найскладніше, але й найприємніше: підготовка до відпустки себе коханої.

Так, потрібно трохи відкоригувати форми до пляжу, тому у фітнес-клуб треба походити не двічі, а тричі на тиждень. І більше плавати. Там же, до речі, походжу і в солярій.

Ближче до поїздки треба купити новий купальник і парео, а краще – два.

Поглянемо в шафу. Боже, невже доведеться їхати у всьому торішньому? Е ні, на вихідні я їду в “Мегу” – і ніхто мене не зупинить. Я заслужила хоча б нову спідницю й кілька майок. Ой, не забути б купити малому сандалі! Значить, доведеться їхати в “Мегу” всією сім’єю... Прощавай, безтурботний шопінг!

Далі за списком: манікюр, педикюр, стрижка. Але коли? За кілька днів до вильоту? А якщо не встигну? Гаразд, пострижуся наступного тижня, а решта – ближче до дати.

Так, треба ще ж купити засоби для засмаги, від засмаги, після засмаги...

Ой, і платтів легких парочку – ми ж вечорами їздитимемо в місто. А куди дітей? Цікаво, у нашому готелі є послуги няні? Повинні бути. Треба перевірити. І замовити трансфер з аеропорту! Бо шукай там тих таксистів...

Так, а що зі страховкою? Може, краще оформити тур? І знову телефонувати в дурагентство? Навіть не знаю.

Гаразд, подумаю про це завтра, як казала Скарлетт О’Хара.

Боже, від усього цього голова паморочиться! Піду вип’ю чаю з тістечком... Ой, ні – я ж на передпляжній дітлі!»

Що, схоже вийшло? Нагадує підготовку до вашої відпустки? Можливо, ви про себе подумали: а до чого тут перевірка? У чому вона полягає?

«Перевірка відпусткою» дуже проста – дайте собі чесну відповідь на одне запитання:

На жаль, більшість людей чесно зізнаються: «на планування відпочинку».

Просто задумайтесь про це. Дозвольте цій думці поглинути вас: ви витрачаєте більше сил і часу на планування двох тижнів, ніж на підготовку до решти п’ятдесяти!

«Звичайно, – подумаєте ви. – Ці два тижні – єдина розрада за весь рік!»

А ви ніколи не думали, що, спланувавши цей рік, ви зробите його не таким важким – і не доведеться чекати відпустки як єдиних чотирнадцяти днів радості?

Усі експерти у сфері планування сходяться на думці: «Одна хвилина планування допомагає заощадити три-чотири хвилини виконання». За такого підходу, може, ви й у відпустку їздили б не один раз на рік?

Для чого я навів вам цей приклад?

А щоб показати: якщо ви не присвятили достатньо часу створенню продуманого плану, навряд чи на нього можна буде спиратися. Адже якщо на планування двох тижнів відпустки йде в середньому три-чотири дні, то на планування 350 днів має піти ніяк не менше двох тижнів.

## Створення планів - відповідь на питання «Як?»

Наприкінці попереднього розділу я обіцяв вам розповісти, як же реалізувати всі прописані вами цілі на практиці. Саме створення і виконання планів – ключ до цього.

Одного визначення своїх цінностей і цілей недостатньо, оскільки ні те, ні інше не скаже вам, що саме необхідно робити, аби обидва пункти стали реальністю.

А якщо немає відповіді на запитання: «Що робити?», – то нічого й не буде зроблено.

Ось чому мене вже давно не дивує, що стільки людей так нічого і не досягають у своєму житті.

Багато хто може заперечити: але як можна планувати, якщо все постійно змінюється? Жоден план не втілюється в життя дослівно!

Цілковита правда! Думаю, людство ще не створило жодного плану, втілення якого в життя пройшло «як написано».

«То навіщо ж узагалі планувати? – запитаєте ви. – Планування в такому разі видається марним гаянням часу!»

Не зовсім... Бо тут набирає чинності «Парадокс планування».

Багато людей кажуть: «Я нічого ніколи не планую, бо в житті все змінюється! Навіщо планувати, якщо все так невизначено?»

Що ж, виходить, за їхньою логікою, планувати потрібно, коли все визначено? Але навіщо? Наприклад, щоб одягнутися сьогодні зранку, ви заздалегідь склали особливий план? *«Крок 1: вийняти з шафи штани. Крок 2: засунути ногу в одну штанину...»* – і так далі? Звичайно, ні, ви просто одяглися. Це звичка. Це – ситуація повної визначеності.

А планування допомагає нам саме в ситуації невизначеності, вносячи деяку впевненість і спокій в нестабільних, мінливих умовах. За допомогою планування ми визначаємо хоча б свої дії – і знаємо, що будемо робити, хоч як поведеться навколишній світ.

Ось у чому думка: головне завдання будь-якого плану полягає в тому, щоб стабілізувати ситуацію й отримати більший контроль у тих сферах життя чи бізнесу, у яких ми не впевнені, які невизначені.

І навіть якщо ви розробили план, а реальність не зовсім йому відповідає, зібраної за час планування інформації та розроблених варіантів буде достатньо для того, щоб легко змінити «траєкторію польоту».

Отже, парадокс планування:

Планування необхідне нам саме в ситуаціях невизначеності, – щоб завдяки йому знайти визначеність.

Повернімося до нашого прикладу з відпусткою. Припустімо, ви хотіли поїхати в Італію і розглядаєте всі варіанти перельотів, вивчаєте безліч готелів. У вас набралася величезна кількість варіантів. І з них ви зробили вибір: вирішили, що будете летіти рейсом компанії «Аерофлот» у вівторок і зупинитися в готелі «Ренесанс».

Ви починаєте бронювати політ і цей готель і несподівано виявляєте, що на рейс «Аерофлоту» у вівторок немає вільних місць! Більше того, у готелі «Ренесанс» немає вільних номерів на обрані вами дати. Але оскільки ви заздалегідь виконали величезну дослідницьку роботу, вам є з чого вибрати. І ви вирішуєте летіти рейсом авіакомпанії «Трансаеро» і зупинитися в готелі «Маріотт».

Це і є парадокс планування. Планування допомагає нам діяти в ситуації невизначеності, даючи змогу вибрати з розроблених заздалегідь варіантів.

Що ж на практиці допомагає нам сформулювати всі ці варіанти?

І як вони пов'язані з втіленням «пріоритетних цілей»?

Для того, щоб втілити в життя будь-який задум (у нашій ситуації – реалізувати визначені на минулому етапі цілі), необхідно створити для себе ПЛАН ДІЙ.

Що таке план дій?

Що тут важливо? «Умисність», прагнення «продумати» кожен крок, сформувати очікування щодо того, як саме буде реалізовано мету.

Іноді практичне втілення плану далеке від наших очікувань – і це може дуже засмутити чи роздратувати. Але згадайте про «Парадокс планування»! Планування допомагає нам зібрати необхідну інформацію і створити КІЛЬКА варіантів руху, – щоб мати можливість «об'їхати» будь-яку перешкоду. Саме тому ми повинні концентрувати увагу не на втіленні в життя *плану*, а на досягненні *мети*!

Не так важливо, як ви доберетеся до пункту призначення, головне – щоб ви в ньому опинилися. Планування допомагає нам не зациклюватися на процесі, якщо в ньому намітилися збої, а змінити його – для досягнення *результату*!

Планування, проведене за всіма законами, допомагає нам:

- звести до мінімуму ризик – тому що, провівши дослідження, ми можемо прораховувати свої кроки та їхні наслідки на кілька ходів уперед;
- приймати більш зважені рішення, спираючись на дані й факти, а не на припущення, здогади і «якось буде!»;
- рухатися швидше – бо визначилися ще «на березі», і немає необхідності зупинятися для болісних роздумів на кожному повороті;
- підготуватися до непередбачених обставин і підстрахуватися – бо велика кількість інформації і варіантів завжди допомагає приймати рішення оперативніше в незнайомій обстановці;
- перестати хвилюватися – бо невизначеність лякає кожного з нас. А планування допомагає зробити внесок у формування свого життя – і зрозуміти хоча б, що ТИ робитимеш найближчим часом;
- нічого не забути – бо «в запалі бою», коли процес досягнення мети вже в самому розпалі, дуже легко випустити з уваги якусь важливу деталь. А продумавши все заздалегідь і записавши свої думки, ви завжди будете мати під рукою перелік, з яким легко звіритися.



## Процес створення плану дій

Подивімося, які кроки необхідно зробити для того, щоб скласти простий, зрозумілий і здійснений план дій.

На попередньому етапі ви сформулювали свої цілі за системою S.M.A.R.T. Кожна з них говорить вам про те, куди ви хочете потрапити. Прийшов час чесно зізнатися собі, де ви перебуваєте зараз. Якщо ви справді хочете почати досягати чогось у житті й хочете поставити перед собою мотиваційні цілі, що вестимуть вас уперед, що допоможуть вам рости і розвиватися, ви повинні відверто зізнатися, хоча б самому собі, де ви перебуваєте зараз. Цей крок тільки на перший погляд здається простим. Але головна складність тут – поговорити із самим собою максимально відверто.

У кожного з нас, на думку психологів, є три особистості, три «суб-Я», три образи:

- публічний – це те «Я», яке бачать усі;
- приватний – це те «Я», яке щастить (або не щастить, це в кого як) бачити лише найближчим людям;
- персональний – це те «Я», яке знаєте тільки ви, що називається, «у глибині душі».

Так от, проаналізувати свою ситуацію наодинці зі своїм персональним «Я» якраз і буває найскладніше. Як сказати самому собі – найближчому другові і єдиному безумовному захиснику – що з тобою щось не так? Та ще й у таких обсягах! Або навпаки, як захиститися від критики з вуст самого себе – найсуворішого й деколи жорстокого судді – якщо все насправді не так погано, як змальовує вам невтомна уява песиміста?

Одні думають про себе занадто добре, інші – занадто погано. Але найстрашніше в тому, що кожен із нас часом поєднує в собі обидві крайнощі і думає про себе то дуже добре, то дуже погано – залежно від конкретної сфери або ситуації!

Що ж робити?

Прекрасне запитання. Єдиної відповіді тут не існує, але можу з досвіду роботи з клієнтами (і боротьби із самим собою) запропонувати ось що: запитайте думки третьої сторони. Перед тим, як почати шлях до мети, запитайте експерта, фахівця у цій галузі або просто близьку вам людину про те, яка, за її оцінкою, ваша нинішня ситуація. Але будьте обережні: не всім думкам можна й потрібно довіряти!

Не просіть у радника оцінити вашу мету (про це ми поговоримо пізніше) – просто попросіть його допомогти вам оцінити ваше становище на даний момент.

Почніть збирати інформацію. Вона допоможе вам зрозуміти, що потрібно зробити для того, щоб із точки, де ви перебуваєте зараз, потрапити в «пункт призначення». Ось кілька рекомендацій.

1. Розглядайте кілька варіантів. Перед тим, як приймати будь-яке рішення, чого б воно не стосувалося, продумайте принаймні три варіанти. Це правило моєї компанії, яке знають усі співробітники. Якщо я хочу щось купити, я хочу проаналізувати як мінімум три цінових пропозиції. Якщо ми хочемо прийняти якесь стратегічне рішення, я хочу бачити принаймні три різних сценарії.
2. Шукайте інформацію в декількох джерелах – шукайте її в Інтернеті, у газетах, у книжках, місцевих і міжнародних. Не довіряйте комусь одному.
3. Збирайте різні думки. Не варто обмежуватися тільки одним типом ідеології або лише філософією, близькою особисто вам. Приймайте до відома думки різних людей – це допоможе вам побачити картину в цілому.
4. Спирайтеся на факти, а не на чутки (але чутки теж враховуйте). Занадто часто люди видають свої думки за факт. Уточніть, з чим маєте справу. Спирайтеся на факти, але приймайте до уваги думки, чутки і припущення – іноді і в них можна знайти багато корисного.
5. Пам'ятайте, що все стрімко змінюється. Не користуйтеся застарілою інформацією. У нашому світі все настільки швидко змінюється, що будь-які дані, отримані сьогодні, завтра вже можуть виявитися «простроченими».

6. Питайте. Запитати – найпростіший і найефективніший спосіб отримати будь-яку інформацію. Запитання дають змогу докопатися до суті, з'ясувати всі деталі і розв'язати будь-які непорозуміння.

І наостанок скажу: дослідження корисне ще й для того, щоб переконатися в правильності вашої оцінки своєї початкової точки, про яку ми говорили в попередньому пункті. Зібравши інформацію, ви зможете адекватніше оцінити своє становище на цей момент.

Скільки часу варто присвятити дослідженню? Стільки, скільки знадобиться, щоб ви відчули себе експертом з цього питання. Експертом у тому, як ефективніше й правильніше досягти поставленої мети.

Результатом вашого дослідження мають стати кілька варіантів під номерами: що і як можна зробити, і скільки це буде коштувати (часу, сил, грошей тощо).

Так, просто прийміть рішення. Тому що саме в цьому полягає мета дослідження: створити варіанти, потім зробити вибір, зрозуміти, які саме кроки ви будете робити.

На жаль, «просто прийняти рішення» буває зовсім навіть непросто, оскільки багатьох долають сумніви і страх: «А якщо я помилюся у виборі?»

Саме для цього ви й проводили дослідження – щоб прийняти найбільш обґрунтоване рішення, а якщо помилитеся – мати запасні варіанти й знання!

Коли я приймаю рішення, я часто керуюся своєю інтуїцією. І мені вона не раз допомагала. Ви визначили свої цінності й цілі, провели дослідження – цілком можна дозволити собі прислухатися до «внутрішнього голосу». Але про всяк випадок я завжди рекомендую обґрунтувати інтуїцію логікою – і для цього вам знадобляться два моїх улюблених інструменти прийняття рішень: «Техніка Бена Франкліна» і прийом, який скрізь називається по-різному, оскільки має безліч варіацій. Я назву його «Технікою Відсотків».

Кожен із прийомів докладно описаний у Додатках. Вам зовсім не обов'язково прямо зараз гортати до кінця книжку – дочитайте розділ, а потім, коли будете створювати свій план дій, зверніться до цих інструментів, якщо виникне така необхідність.

Багато людей ставлять перед собою цілі і тут же «загоряються» ідеєю радикальних змін, чуючи, як різні гуру говорять про «швидку переможну війну», тобто про зміни, які мають відбуватися стрімко й грандіозно. Я теж свого часу став жертвою цього «морозу». І, як багато хто, я переживав депресії і розчарування, бачачи, як обіцяні колосальні зміни ніяк не могли укластися у відведений на них «експертами» термін – «за один день», «раз і готово», «раз-два і все» тощо.

Так, досягнення цілей може відбуватися швидко й ефективно. І для цього не потрібна чарівна паличка чи таємні знання якогось закритого ордену...

Подолавши у своєму житті – особистому й професійному – не одне розчарування від нездійснених надій на швидкі досягнення, я вивів для себе стратегію, яку називаю «Рух зі швидкістю в 1 %».

Я впевнений, що успіх у бізнесі і в житті – це ПРОЦЕС, як і саме життя. Зміни повинні вести до наступних змін. Зростання – до ще більшого зростання. Почавши рухатися на шляху до своєї мети, удосконалюючись крок за кроком, можна змінити що завгодно. Люди дуже нетерплячі й хочуть змінити все у своєму житті... за один день. Я не кажу, що це неможливо, тому що МОЖЛИВО ВСЕ! Але навіть якщо якимось дивом радикальні зміни і стануться всього за одну ніч, ви зрозумієте, що це – усього лише початок серйозної роботи.

Як же почати свій шлях до мети? Як переконати себе зробити перший крок?

Зробіть цей крок невеликим!

Саме тому я рекомендую розбити всі етапи вашого плану на кроки по 1 %.

Вирішили скинути 5 кілограмів протягом двох місяців? Почніть зі щоденних досягнень.

1. У перші п'ять днів відмовтеся від двох десертів із трьох прийомів їжі.
2. Щодня у перший тиждень робіть вправи по 15 хвилин.
3. Замініть один прийом їжі овочами й соком і перестаньте їсти після сьомої вечора.

Я розумію, що це не здається захоплюючим. УСЬОГО 1 %... Здається, що це так мало і навіть жалюгідно. Особливо якщо врахувати, що всі ми хочемо збирати врожай уже сьогодні. Але найчастіше цього не відбувається. Правда в тому, що більшість людей НЕ МОЖЕ І НЕ ВІДЧУВАЄ В СОБІ СИЛУ змінитися за одну ніч. Неважливо, які техніки вони будуть використовувати або до чийх порад прислухатися, – цього не станеться!

І пам'ятайте ось що...

Так, можна наполягати на тому, щоб деякі цілі досягалися за один день, але пам'ятайте: це – лише початок, старт зміни, а не її втілення в життя. Пам'ятайте, будь-які зміни потрібно «пробити», прокласти їм дорогу, а будь-яке впровадження вимагає безперервної роботи і бездоганного виконання. І коли поштовх дано, коли ви махнули собі рукою: «Уперед!», надходить час «одного відсотка на день», адже тепер задумані зміни потрібно довести до практичного втілення.

Ми всі чули історії про «мільйонерів за одну ніч» або про тих, хто радикально та раптово змінив своє життя чи бізнес. Про них пишуть книжки, що продаються мільйонними тиражами. Але герої цих книжок – люди найчастіше дисципліновані й вольові. І мені дуже хочеться запитати гуру, які розповідають подібні історії на своїх семінарах: «А ви самі пробували зробити те, про що розповідаєте?»

І мені здається, що по-справжньому успішні гуру не стільки «роблять те, чого навчають», скільки «вчать того, що постійно роблять». Вони використовують свої системи, оскільки для них ці системи стали, а часом і завжди були невід'ємною частиною життя. Ну що ж, їм пощастило. А ось як іншим?

Але не хвилюйтеся! Не все ще втрачено! Саме тому я наполягаю на 1 % щодня.

Поставте собі просте запитання: «Чи можливо взяти на себе зобов'язання вдосконалюватися на 1 % щодня? Чи можна потроху змінюватися щодня?»

Звичайно, можна!

1 % – це небагато, кожен може ставати кращим на 1 % на день. Якщо скласти ці відсотки (за правилами складання відсотків), то вийде більше 100 % зростання і розвитку всього за 90 днів!

Ви подумаєте: «А як на практиці виміряти 1 %?»

Один відсоток – це конструкт, концепція, яка втілює в собі необхідність поступових і постійних змін. Ця ідея настільки прозора, що зрозуміла і прийнятна для всіх.

І позаяк цей прийом може застосовуватися в будь-якій справі, у будь-якій сфері, в особистому і в професійному житті, для будь-якої людини і професіонала будь-якої галузі, він просто фізично не може бути зведений до єдиного механізму вимірювання, який був би так само універсальним, як і сама концепція.

Але саме в цьому і полягає вся принадність ідеї: вона настільки зрозуміла й гнучка, що будь-хто може застосувати її у своєму житті. Створення будь-якої складної і багаторівневої моделі зробило б концепцію складною, по суті «непідйомною» для передачі будь-якій зацікавленій у досягненні цілей людині. І те, що мені не вдалося запропонувати вашій увазі «красиву» діаграму чи багатосторінкову модель, не означає, що цей прийом не можна застосовувати на практиці.

Отже, наразі ви вже визначили точку початку й точку завершення, провели дослідження і прийняли рішення про те, який варіант дій вам ближчий. Тепер – розбийте цей шлях на кроки по 1 %. На невеликі елементи довжиною в місяць, тиждень, день. Це – ключ до того, що ваш план стане справді здійсненним і мотиваційним.

Що ж це за слова такі: ні «контрольні пункти», ні «віхи» не викликають ні в кого позитивних емоцій!

Одні народжують асоціації з контрольними пунктами на кордоні і з перевіркою документів. Інші нагадують напіврозвалені кам'яні стовпчики з витертими написами: «До Новгороду 16 верст».

Але тут ми говоримо про позитивний контроль – моніторинг, який допомагає відслідковувати ваш прогрес. Контрольні пункти (або віхи) – це відрізки часу, що дають вам змогу відзначати свої успіхи на шляху до мети.

Контрольні пункти допоможуть вам зрозуміти:

- наскільки ви наблизилися до мети;
- наскільки швидко ви рухаєтесь;
- чи можна рухатися ефективніше й швидше;
- що варто змінити.

Принадність регулярного (раз на місяць чи раз на тиждень) відстеження в тому, що воно допомагає нам відзначати невеликі досягнення (що дуже важливо, аби мотивувати себе на нові кроки) і коригувати помилки на ранніх стадіях. Проаналізуйте перший тиждень з початку руху до мети: чи вдалося досягти перших віх? Якщо так – привітайте себе і йдіть далі такими ж темпами! Якщо ні –

запитайте себе:

1. Чому це сталося?
2. Що варто змінити?
3. Як зробити те саме більш ефективно?

Наостанок у цій частині хочу сказати **ДУЖЕ ВАЖЛИВУ РІЧ**: усе, що ви робили за ці 5 кроків, необхідно **ЗАПИСУВАТИ**!

Я не став говорити про це окремо в кожному пункті, сподіваючись, що попередні розділи вже переконали вас у необхідності вести докладні записи всього, що відбувається на вашому шляху до мети. Контрольні пункти – не виняток. Запишіть, що «до кінця кожного тижня я повинен читати по 20 сторінок самовчителя (вчити по 50 слів, заробляти по 200 доларів тощо)». І порівнюйте свої реальні показники із запланованими.

Як я вже казав, якщо обраний вами варіант не працює і ви це зрозуміли (або через зміну обставин, або через власні помилки – це можна виявити за допомогою контрольних пунктів на ранніх стадіях), прийшов час змінити курс. Ви можете повернутися до своїх досліджень і вибрати інший варіант. Адже саме для цього ви й збирали інформацію!

Тут я хочу відзначити тільки одне: не будьте вперті! Так, виявляйте наполегливість у досягненні мети, але не бийтеся головою об стіну, якщо є правильніший варіант. Не бійтеся змінити рішення – це ні в якому разі не буде ознакою слабкості чи невдатності. Якщо обставини змінилися, мають змінитися й ваші методи досягнення мети. Зберігайте гнучкість і рухливість – це дозволить вам досягти результатів за будь-яких обставин.

Отже, успіх вашого задуму вже близький, бо після створення плану дій до втілення мети в життя залишився всього один крок... Який? Дізнаєтеся, перегорнувши сторінку!

## УДАЧУ ДУЖЕ СКЛАДНО РОЗГЛЕДІТИ - НАДТО ВЖЕ ВОНА СХОЖА НА ЗАСЛУЖЕНУ ВИНАГОРОДУ.

Ви любите чекати?

Особисто я - ні! Тільки не я! Я ненавиджу чекати!

І все ж у житті бувають моменти, коли ми повинні виявляти терпіння та витримку, і навчитися цього вкрай важливо. Більше того, іноді процес очікування буває навіть приємним. Наприклад, якщо ви чекаєте, коли народиться ваша дитина, або дивитися, як ростуть ваші діти, - це незрівнянне відчуття! Я пам'ятаю, коли народився мій син, з яким нетерпінням я чекав, коли цей маленький чоловічок заговорить! Я дуже люблю спостерігати, як менеджери й керівники, яких я навчаю, здобувають перемоги й досягають поставлених цілей. Таке очікування анітрохи не засмучує мене - воно приємне. Цим я хочу сказати, що існують процеси, тривалі в часі в силу своєї сутності, і ми всі повинні вміти чекати. Тож не думайте, ніби я вважаю, що очікування - це завжди погано.

Однак існує й інший вид очікування, якого я просто терпіти не можу. Зізнаюся чесно, коли я з ним стикаюся, мені доводиться неймовірним зусиллям волі брати себе в руки, щоб не зірватися! Це відбувається, коли ви змушені нудитися, чекаючи внаслідок чиеїсь некомпетентності, безвідповідальності чи звичайної ліні! Тому що, коли ви змушені чекати, у вас виникає відчуття, ніби вас скували по руках і ногах. Напевно, ви опинялися в таких ситуаціях і добре розумієте, про що я. Таке чекання дратує мене не просто тому, що воно вносить незручності в моє життя. І не просто тому, що в таких ситуаціях ви відчуваєте, що людині, яка повинна вас обслуговувати і яка, власне, отримує за це гроші, на вас начхати. Це ще півбіди! Що мене остаточно виводить з рівноваги в таких ситуаціях - усвідомлення того факту, що я змушений розплачуватися за помилки, яких не робив! За великим рахунком, у мене виникає відчуття, ніби мене обкрадають. А коли мене обкрадають, та ще й відкрито, коли зачіпають мою гідність - навіть незважаючи на те, що в цій книжці я кажу, що вмію стримувати свої емоції і закликаю вас до того, - такі ситуації «будять у мені звіра».

Можливо, ви думаєте: «Джоне, у цій книжці ви вже так багато написали про те, що треба бути господарем становища, треба бути господарем своєї долі, так от і тримайте себе в руках!» Я тримаю себе в руках - так само, як і ви. І все ж, можливо, такий «ліричний відступ» здався вам трохи дивним. Але мені якраз не здається дивним те, що я говорю з вами чесно. І я навів його тут не випадково. Якщо вже так вийшло, що хтось «вкрав» наш час, треба, принаймні, подбати про те, щоб цього не сталося надалі. Але ось що цікаво! Так, подібні ситуації страшенно дратують і мене, і вас, але ті люди, які «крадуть» наш з вами час, - не найнебезпечніші злодії і грабіжники.

Багато людей кажуть, що вважають за краще все робити поступово, крок за кроком. Я й сам аж ніяк не прихильник авральних методів, і ми вже говорили про важливість «одного відсотка». Але «один відсоток» повинен бути частиною *безперервного руху вперед!*

Дуже часто я бачу, що люди, які пропонують діяти «крок за кроком», просто використовують це як відмовку, щоб не робити взагалі ніяких кроків, - і в результаті не отримати від життя того, що могли б! Я хочу запитати у вас про те, що зараз має принципову важливість, - чи не пригадаєте, як відкладали якісь важливі справи чи завдання «на потім»? А потім ще на потім і ще на потім? А потім ви починаєте займатися іншими речами, а якісь із найважливіших завдань так і залишаються невиконаними?...

Добре. А ось ще запитання... Чи буває так, що вам здається, ніби в майбутньому у вас знайдеться більше часу, щоб виконати важливе завдання, якого ви не хочете робити прямо зараз, і ви мовби чекаєте, коли у вас буде відповідний настрій, щоб взятися до справи з охотою?

Є й ще запитання. Коли «горять усі терміни» - вас це виводить з рівноваги? Лякає?

І останнє запитання. Як часто ви вагаєтеся, коли необхідно прийняти рішення, а у вас немає стовідсоткової впевненості ні в тому, ні в іншому виборі?

Якщо ви часто опиняєтеся в таких «непродуктивних» ситуаціях - а це саме те, з чим ми тут маємо справу, - велика ймовірність того, що у вас є звичка зволікати з виконанням справ і завдань. Йі описані щойно ситуації - найяскравіші прояви такої залежності. Навіть якщо ви дотримувалися в усьому наведених у цій книжці рекомендацій аж до цього моменту, звичка відкладати на потім може звести нанівець кожен вашу перемогу, якої ви так тяжко досягали!

Я постараюся висловлюватися гранично чітко: навіть якщо ви налаштувалися на робочий лад, визначили основні цінності, установили цілі й розробили докладний покроковий план дій - усе одно треба буде зробити перший крок і взятися до безпосереднього виконання завдання!

Дуже часто я бачу, як люди ідеально організовують підготовку до робочого процесу, але в результаті так нічого й не роблять безпосередньо для того, щоб досягти поставлених цілей і

перетворити мрію на реальність. Як я вже сказав, відкладання справи з дня на день схоже на наркотичну залежність, і з неї (як і «з голки») можна й треба «злазити».

У цьому розділі я хотів би запропонувати вам кілька практичних рекомендацій із цього приводу. Але для початку визначимося з тим, що ми в такому випадку маємо на увазі під словосполученням «відкладання справ». Що це таке?

У принципі відкладання справи означає, що ви відкладаєте на потім саме ті справи, якими повинні займатися прямо зараз. Або навіть так: ті справи, які важливі для вас, і ті справи, які ви й самі хочете, – і прийняли рішення – зробити. Таке інколи може відбуватися з кожним із нас. Знову-таки, я не хочу, щоб у вас від прочитання моєї книжки склалося враження, ніби я прагну зробити з вас бездушні бізнес-машини. Бувають випадки, коли відкласти справу на потім буде правильно. Серйозно! Іноді, саме в розпал авралу, буває дуже корисно... ні, не відкласти справу, звичайно, але просто зупинитися на хвилинку-дві й озирнутися навколо. І в цьому немає нічого страшного. Але! Ми повинні усвідомити, що коли відкладання справи з дня на день відбувається не інколи, а стає стилем нашої роботи, – ми крадемо у свого майбутнього. Ми на це погоджуємося.

І ось про що слід подумати. Ваш успіх багато в чому залежить від вашої здатності розпізнавати причини відкладання справ на потім і прояви цих причин у всьому їх різноманітті. Також і від вашої здатності швидко брати ці причини під контроль – перш ніж ваша «залежність» встигне знівелювати всі ваші можливості, зашкодити вашій кар'єрі і зруйнувати ваші стосунки з людьми.

Знову-таки я хочу підкреслити, що якщо ми з вами разом дійшли до цього моменту і ви дотримувалися викладених у цій книжці рекомендацій, усе одно необхідно приділити особливу увагу проблемі відкладання справ. Чому? За моїми спостереженнями, більшість людей влаштовує зволікання, бо їм бракує переконаності, цілеспрямованості, мотивації і впевненості у своїх силах, щоб прийняти рішення, яке їх так лякає. І це зрозуміло! Але ось про що варто серйозно задуматися – ці речі начебто не повинні вас турбувати. Адже якщо ви налаштувалися на робочий лад, привели до ладу свої переконання, установили цілі і визначилися з пріоритетними цінностями, а також намітили план дій – ви повинні «крок за кроком» рухатися вперед! Хороша новина саме й полягає в тому, що, якщо ви дотримувалися викладених у цій книзі рекомендацій, до цього моменту у вас уже майже не повинно залишитися «наркотичної залежності» від звички відкладати справи на потім. Тому що у вас вже повинні бути переконаність, цілеспрямованість, мотивація і впевненість у своїх силах.

Тим не менш, щоб впоратися зі звичкою відкладати справи з дня на день, потрібно мати високий рівень самодисципліни. Про це, наприклад, пише Пол Хоук у своїй книжці «Як вичавити з себе максимум». Так, книжка видана давно, але ідея правильна: справа у самодисципліні. І ключем до неї є переконаність, цілеспрямованість, мотивація і впевненість у своїх силах, які у вас уже є. Коли ви займаєтеся тими справами, якими хочете займатися (заснованими на ваших цілях і цінностях), ви відчуваєтеся господарем життя.

Крім переконаності і мотивації, розвитку дисципліни сприяє так само і прагнення до саморозвитку і прогресу. І саме про ці навички я хотів би поговорити в цьому розділі.

Якщо ви думаєте: «Я не такий! Я не відкладаю справ! Я цього далі не читатиму!» – зачекайте! Далі ми будемо не тільки розглядати феномен відкладання справ з дня на день, але й «прогрес» як навичку, яку кожен може в собі розвинути, а про це буде корисно почитати кожному.

## А хай завтра...

Як я вже говорив, усім нам властиво тією чи іншою мірою відкладати справи. Більш того, деякі люди відкрито це визнають, ще й додають, що роблять це усвідомлено. Вони кажуть мені: «Знаєш, Джоне, я навмисне тягну до останньої хвилини, бо в умовах авралу мені навіть легше працюється! Мене це стимулює».

Можливо, вам здається, що ваші найкращі роботи зроблені саме в екстремальних умовах. Цей підхід міг би здатися цілком розумним, якби не кілька «але»:

- згадайте себе в ситуації авралу: скільки сил і нервів іде на те, що можна було б зробити спокійніше й простіше;
- зміни на краще – це вже екстремальна ситуація, тож не варто заганяти себе в ще більший цейтнот;
- від «авральності» у першу чергу страждає якість виконаної роботи, адже часу на перевірку чи виправлення вже не залишається. І все частіше гаслом авральної роботи стає фраза: «Гаразд, байдуже, згодиться й так!»;
- авральної роботи може бути лише обмежена кількість. Якщо до терміну здачі залишилися доба, навряд чи ви зможете виконати кілька завдань відразу. Й обсяг невиконаної роботи росте й далі!

Я знайомий з цією думкою, колись я й сам так вважав, і маю безліч друзів, клієнтів і колег, які вважають, що їм найкраще працюється, коли насувається дедлайн. Але ось що я хочу сказати. Ця думка – неправильна. Хороший аврал – той, якого не було! Можливо, ви й справді справляєтеся з роботою швидше, бо крайні терміни змушують вас ворухитися. Але скажіть чесно: ви закінчуєте роботу, бо зробили все, що у ваших силах, чи через те, що у вас вийшов час? У вас же не було часу довести все до хорошого стану, не кажучи вже про те, щоб «підняти планку» якості. Якщо ви працюєте поспіхом – зрозуміло, що вам «не до вишуканості». Й ось результат авралу: щось, зляпане абияк, на посередньому рівні, і невідомо, чи буде працювати – та й нехай, усе одно ніхто нічого не помітить. Не помітить?

Ви піддали зайвому стресу себе й тих, хто вас оточує, а потім знову зарилися носом в землю і далі відкладаєте справи на потім! Хіба це – «ефективний підхід»?

Отже, я не вважаю, що зволікання до останньої хвилини хоч якось стимулює вас і підвищує продуктивність вашої роботи. І тут мені хотілося б зробити ще одне важливе зауваження. Як я вже згадував, «наркотична залежність» від відкладання справ ламає життя не тільки вам, але й вашим близьким, вашій родині, вашим колегам – усім, з ким ви спілкуєтеся. Адже їм доводиться підлаштовувати свій графік під вашу любов до авралів.

## Причини постійного відкладання справ на потім

Я не збираюся говорити про це довго, бо насправді причин усього декілька. Можна займатися психоаналізом безкінечно, але я вибрав п'ять основних причин, які я розгляну дуже швидко, і в кожній із них постараюся повернути питання іншим боком: як зробити так, щоб рухатися вперед краще і швидше, незважаючи ні на що.

Якщо ви правильно визначили, яких саме цілей хочете досягти, значить, ви вже присвятили себе досягненню тієї чи іншої мети.

Я розумію, що час від часу вам доводиться перейматися справами, виконанню яких не дуже хочеться присвячувати свій час, – наприклад, ваш бос дав вам дурне завдання, або, перш ніж починати рухатися вперед, вам потрібно визначитися з пріоритетами. Це я розумію. І тим не менше, у більшості випадків, якщо цілі встановлені, проблем не повинно виникнути. Бо навіть якщо ваш бос дав вам завдання, яке зовсім не хочеться виконувати, список ваших цілей усе одно включає кар'єрне зростання і збільшення свого доходу. Поглянувши на це завдання з позитивного боку, можна сказати: «Послухайте! Я маю мотивацію виконати це завдання, бо його виконання наблизить мене до мети, якої я хочу досягти!»

Знову ж таки, якщо ми визначилися з цілями, слід фокусуватися не стільки на думках про власний страх, скільки на перспективах стати господарем своєї долі.

Та сама ситуація, коли бос дає вам нецікаве або важке завдання, може бути розглянута і в контексті цього прикладу: якщо у вас є плани кар'єрного зростання, то виконання цього «безглузлого» завдання чудово вписується в схему їх реалізації. Я не сумніваюся, що ви можете боятися довести роботу до кінця, зазнати фіаско чи навпаки – зробити все дуже добре. Успіх – теж палиця з двома кінцями: зробіть роботу на «відмінно» один раз, і від вас надалі очікуватимуть тільки відмінних результатів. Усе це так. Але склавши докладний план дій і дотримуючись його в процесі роботи, ви виключите практично весь страх, пов'язаний із виконанням завдання.

І знову – якщо ви віддані ідеї досягнення поставлених цілей, ця проблема не повинна виникнути. Якщо ви переконаєте себе в тому, що концентруватися слід саме на цілях, яких ви хочете досягти, виконання окремого завдання не повинно становити ніяких труднощів.

Якщо ж безпосереднє виконання завдання, як і раніше, не входить у список ваших пріоритетів, слід перевірити – чи справді ви віддані ідеї досягнення ваших цілей?

Ми говорили про це, коли розглядали складання плану дій. У цьому випадку необхідно провести необхідні дослідження й не соромитися ставити запитання. Не страшно, якщо у вас недостатньо знань, щоб виконати доручене вам завдання, це буває. Зберіть необхідну інформацію з потрібних вам галузей, і це підвищить вашу впевненість у своїх силах.

Не хочете – і все! І таке буває – доручення може бути неприємним, огидним чи навіть небезпечним. Наприклад, вам треба помити вікна із зовнішнього боку, а ваша квартира – на двадцять сьомому поверсі. Звичайно, небезпечна процедура. Усе так! Існує безліч речей, яких ми не хочемо робити, – мити посуд, прати, та мало що ще. Це нормальна причина, з якої ми відкладаємо справи на потім. І все ж, якщо перед нами лежить робота, якої ми не хочемо робити, у нас є тільки два виходи:

- зробити «через не хочу»;
- доручити цю роботу комусь ще.

Якщо наші цілі визначені правильно – усе відразу стає на свої місця і зробити «через не хочу» стає простіше. Ось чому цілі – такі сильні мотиваційні засоби.

Отже, це п'ять основних причин, з яких люди відкладають виконання важливих завдань. Якщо ви ще раз перечитаєте цей розділ, то помітите, що кожен із нас насправді може контролювати хід своїх думок, мотивувати себе на роботу з «драйвом» і легко виконувати поставлені перед нами завдання, бо більшість із них безпосередньо пов'язані з досягненням наших життєвих цілей.

Так, я усвідомлюю, що для більшості з нас звичка відкладати справи з дня на день залишається проблемою через наші страхи чи відсутність упевненості в собі. І тут я хочу поділитися з вами важливим секретом: ви можете зробити дуже багато, щоб не тільки позбутися звички відкладати справи, але й набути звичку постійно рухатися вперед. Як я вже говорив, відкладання справи з дня на день – це звичка, але й прогрес – теж. І якщо ви хочете мати звичку рухатися вперед, ось кілька порад щодо того, як звільнитися від звички відкладати справи на потім і набути звичку постійно прогресувати.



## Звичка рухатися вперед

Для початку розберемо поняття звички.

Звичка – це набута модель поведінки, якої ми дотримуємося, здебільшого, неусвідомлено. І зберігається вона у нашій підсвідомості. Пам'ятаєте, ми вже говорили про це в розділі 2.

Психологи називають таку поведінку умовною. Це означає, що кожного разу наша реакція на певні обставини формується за раніше складеною моделлю поведінки. Яку, до речі, ми можемо змінити.

Для початку дозвольте мені поділитися з вами дуже важливим, на мій погляд, зауваженням стосовно звичок.

Багато людей будуть переконувати вас, що змінити звички практично неможливо.

Так, це, безсумнівно, вимагатиме певних зусиль. Але це не належить до категорії неможливого!

Під час обговорення цієї теми я завжди стикаюся з однією й тією ж проблемою. Люди переконані, що, поставивши чітку мету і доклавши всю силу волі, можна викоринити будь-які погані звички.

На мій погляд, це звучить занадто жорстко. Скажіть людям:

«Хочете бути успішними – переступіть через себе!» – і ви побачите, що багато хто навіть не спробує. Чому ж автори багатьох книжок (не всіх, але багатьох) пропонують такі болісні методи? Усе просто. Вони не знають, як допомогти тим, хто став на шлях змін!

А ось і кілька моїх зауважень щодо звичок.

1. Чимало людей з виглядом знавця стверджуватиме, що для викоринення звички вам потрібен усього 21 день.

Повна нісенітниця!

Я переконувався в цьому не раз на власному досвіді і чув від безлічі людей: три тижні – це дуже маленький термін! За цей час ваші нові звички просто не встигнуть вкоренитися. Так, ви можете позбутися звички за 21 день, але ж цей стан повинен стати для вас природним. Чи встигнете ви звикнути до нового за 21 день?

Повернімося до визначення звички: це набута модель поведінки, якої ми дотримуємося, здебільшого, неусвідомлено, і вона зберігається у нашій свідомості. Таким чином, щоб її викоринити, ми повинні замінити її у своїй свідомості на іншу модель набутої поведінки. Виникає питання: скільки часу це може забрати?

Чесно кажучи, я не знаю. І навряд чи хтось може назвати вам точну цифру, адже це дуже індивідуально. Я сказав би, щонайменше три місяці. Але разом із тим це може розтягнутися і на довший термін, залежно від типу вашої особистості й звички, яку ви намагаєтеся викоринити.

2. Отже, ми збираємося звільнитися від звички відкладати справи на потім і замінити її звичкою рухатися вперед. Хочу зауважити, що деякі положення нашого подальшого обговорення можуть похитнути вашу систему поглядів і переконань.

І це правильно!

Ви не можете просто взяти й змінити свої звички. Для початку вам потрібно змінити свою систему поглядів. Візьміть до уваги всі мої рекомендації, перегляньте свій світогляд (можливо, вам доведеться дещо змінити) і ви побачите, як разом із поглядами зміниться і ваша поведінка.

А тепер перейдемо до практичних рішень, які допоможуть вам позбутися звички відкладати і досягнути поставлених цілей.

Постановка перед собою цілей допомагає сфокусуватися на тому, чим ви справді хочете займатися, що важливо для вас і що вас мотивує. Разом із тим, це не дасть вам займатися небажаними справами, які ви неминуче кинете, і які в результаті призведуть до зволікання.

Таким чином, завжди тримайте в голові свої цілі! Напишіть їх на папері і носіть із собою в кишені. Багато хто так і робить. Я, наприклад, зберігаю їх у своєму iPhone, тож за бажання завжди можу з ними звіритися.

Пам'ятайте! Дії ґрунтуються на рішеннях, а рішення передбачають рух уперед. І ми не можемо приймати рішення, не впевнившись у тому, що вони націлені саме на те, що нам потрібно робити.

У світі існує чотири типи людей. Ви, напевно, чули або читали про це в книжках:

- 1) люди, які *говорять* про те, що збираються зробити;
- 2) люди, які *думають* про те, що збираються зробити;
- 3) люди, які *не* говорять, не думають і не роблять;
- 4) люди, які, не вагаючись, беруться до справи.

Будьте одним із тих, хто починає робити без зайвої «балаканини».

Найкраще починати, зробивши перший із тих однопроцентних кроків, які ви для себе вже створили. Напевно, я вже нагадую вам стару платівку, але все ж повторю ще раз. Якщо ви поставили перед собою цілі й розробили план дій, але не розбили їх на кроки в 1 % – поверніться і зробіть це! Цей прийом послужить запорукою вашого успіху.

Неважливо, з *чого* ви починаєте і *що* ви починаєте. Важливіше те, що ви справді взяли за виконання цієї справи. Не чекайте натхнення! Увімкніть голову. Скажіть собі: «Так. Я хочу досягти цих цілей». Адже ви вже досягли однієї мети, *почавши процес*. І я вам гарантую, щойно ви включите голову, ваше серце піде за нею. Не чекайте настання ідеального часу чи відчуття «прийшов-час-зробити-цей-крок». Такого ніколи не буде. Не дозволяйте своїм емоціям керувати собою. Емоції повинні бути, але доповнюючи розум, аж ніяк не інакше. Багато людей каже, що не заводять дітей, бо зараз невідповідний час і немає грошей. Повірте мені! Для дітей завжди буде невідповідний час і завжди бракуватиме грошей. Хоч якою буде ваша мета – прийміть рішення і починайте діяти!

Будь-який автор, що видав хоча б одну книжку, навчить вас писати однією порадою: «Сядьте і почніть писати!» Ви можете довго не сідати за роботу, виправдовуючи це відсутністю бажання. Та варто вам почати, і натхнення прийде!

Я написав безліч книжок. І скажу вам чесно, що більш ніж на половину з них спочатку у мене не було ані натхнення, ані часу. Але вже дуже давно я відкрив для себе це просте правило й дотримуюся його: я починав працювати, знаходив ідеї, складав слова у речення, і нічого не виходило. Але поступово я входив у потрібне русло, і далі все йшло як слід.

Я впевнений, ви чули вислів: «Навіть найвища гора підкоряється з першого кроку». Насправді запорука успіху – це початок дії. Рухайтесь вперед! Якщо ж ми не діємо, ми нічого не отримуємо. Ви поставили собі мету? То рухайтесь до неї!

Як писав Аристотель: «Усього, що ми вміємо, ми навчилися, роблячи це». Тож досить теорій – настав час практики. Зберіться й рухайтесь вперед.

Ви запитаете: «А якщо я почну рухатися, а мої дії виявляться неправильними?» Не хвилюйтеся, ми підійшли до відповіді і на це запитання.

Почніть думати і діяти відповідно до своїх цілей.

Наведу вам одну з моїх найулюбленіших цитат. Вона належить засновнику IBM Томасу Вотсону. Вибачте за можливі неточності, я міг трохи її перефразувати, але звучить вона приблизно так: «Якщо IBM хоче коли-небудь стати потужною і по-справжньому великою компанією (у *той час вона була ще маленька й молода*), то нам доведеться почати думати й діяти відповідно вже зараз». Іншими словами, потрібно мислити й діяти відповідно до своїх цілей. Вам треба почати бачити речі інакше. Ми вже обговорювали це з вами в розділі про мислення. І ви здатні на це!

Візьмемо, скажімо, акторів. Вони роблять це постійно. Їм доводиться вживатися в образ у конкретній ролі. У кожного з нас є свої улюблені актори. Ми любимо дивитися на їх приголомшливу гру в кіно або на сцені театру, де вони входять у роль персонажів, що живуть тільки в їхній уяві. І своєю чудовою грою вони змушують цих вигаданих героїв оживати для нас.

Ця ж методика застосовується у тренуванні спортсменів. Вони постійно повинні тримати в голові кращий виступ у своєму житті – чи то найкращий забіг, чи найкращий стрибок, найкращий постріл. Тримавши в голові ідеал, вони самі поступово починають змінюватися, переходити зі свого теперішнього стану в той, який ставлять своєю метою.

Пам'ятайте! У вас теж є ця ментальна сила. Як тільки ви почнете думати й діяти відповідно до поставлених цілей, то відчуєте швидкий рух уперед.

Можливо, ви думаєте: «Джоне, ти остаточно збожеволів? Як це – зазнавайте невдачі?» Для початку я знову процитую Томаса Вотсона, засновника корпорації IBM. Якщо раптом хтось підозрює

приховану рекламу – ні, у мене немає акцій IBM і я не працюю на цю компанію. Просто саме IBM надихнула мене на написання цього розділу. Томас Вотсон сказав: «Хочете знати точну формулу успіху? Усе дуже просто. Якщо ви хочете швидко досягти великих успіхів, вам доведеться подвоїти питому вагу ваших невдач! Багато хто вважає провали своїм головним ворогом – але це не так. На невдачах можна обпектися, а можна – навчитися. Тому – робіть якомога більше помилок. Через терни до зірок».

Що він хотів сказати? Він хотів сказати, що часто ми вважаємо провал чимось ганебним, тоді як це зовсім не так. Почнемо з того, що невдачі – наші головні вчителі. Саме провали стають джерелами нашого особистісного зростання. Якщо ви зазнали невдачі, це допоможе вам тверезо оцінити ваші можливості надалі; це також свідчить про те, що ви не боїтеся життєвих труднощів. Я сформулював цю ідею так: якщо ви хочете домогтися успіху і на шляху до нього не маєте невдач – це ненормально. Тому що це єдиний спосіб чогось навчитися! Звичайно, ми вже розбирали весь процес розробки плану дій, і я давав конкретні поради з приводу того, як застрахуватися від невдач, звести до мінімуму ризик «недосягнення» поставлених цілей і зробити свою роботу якомога приємнішою і раціональнішою. У той же час, якщо ви готові до провалу, необхідно усвідомлювати, що в невдачі як такої немає нічого страшного – за умови, що ви знову встаєте на ноги і далі рухаєтеся вперед. Це головне! Не страшно впасти – страшно після цього не встати! І якщо ви зазнаєте невдачі, не варто клясти себе й ставити на собі хрест. Це несправедливо щодо самого себе! Необхідно знаходити в провалі його найкращу рису – можливість побачити, що майбутній успіх полягає в іншій тактиці чи стратегії. Ви досягнете своєї наступної мети, якщо збагнете урок минулої помилки.

Дозвольте мені сформулювати це таким чином. Страх невдачі – один із найбільш поширених серед людей. Дуже часто ми бачимо, як люди, які зазнали поразки, звальюють на себе нищівну критику, від чого у них самих просто опускаються руки. Однак негативний результат – теж результат. Думайте про це саме так! Негативний результат – теж результат! Більше того, я скажу, що нам властиво зазнавати невдачі, але ми – не невдахи. Я вважаю, що це дуже важливо, бо якщо ви подивитесь на успішних людей, то помітите, що вони ставляться до своїх помилок як до джерела нових знань, а не як до поразок. І вони не приймають невдачі близько до серця. Неуспішні люди, навпаки, сприймають свої помилки як щось постійне і беруть їх близько до серця. А цього не повинно бути! Згадайте, що все, чого зуміло навчитися людство, було освоєне саме методом спроб і помилок. Люди вчаться тільки на своїх невдачах.

Люди обмежують себе, не вірячи у свої можливості. Вони не досягають і малої частини того, на що здатні, тому що бояться зробити перший крок – і зазнати поразки. Я маю сказати: якщо ви щось робите – невдачі час від часу неодмінно будуть. Проте важливо чітко усвідомлювати, що один із головних плюсів діяльної активності полягає в тому, що ви можете змінити обставини, які вас оточують. Необхідно навчитися долати інерцію.

Ось яке питання я дуже часто ставлю на своїх тренінгах (запитайте й себе про це): а що ви робили б, якби заздалегідь точно знали, що ні за яких обставин не зазнаєте невдачі? Чого ви могли б досягти?

Не бійтеся! Зробіть перший крок і викиньте з голови думки про можливу поразку. А якщо ви справді зазнаєте невдачі, головне – не здаватися, підійматися знову й знову. Пробуйте різні способи й шляхи досягнення мети, аж поки її досягнете. Неуспішним людям властиво зробити одну спробу, побачити, що нічого не виходить, і сказати: «Ну от! Я так і знав, що нічого не вийде!» Це неправильний підхід! Й особливо сумно те, що я бачив, як дуже багато людей відступало, стоячи буквально на порозі успіху.

Тому не приймайте невдачі близько до серця. Поразки покликані допомогти нам скоригувати нашу поведінку. Невдача – це подія, а не особистісна характеристика людини. Ви можете зазнати невдачі, але ви не невдаха. І якщо ви не змогли отримати чогось прямо зараз, це не означає, що ви не отримаєте цього ніколи. І якщо ви зробили помилку, це не означає, що вона буде йти за вами хвостиком до кінця вашого життя, – у житті можна змінити що завгодно.

Ще раз нагадую: якщо ваш метод неефективний – спробуйте інший. Є стара приказка: якщо ви завжди робите те, що робили завжди, ви завжди будете отримувати те, що завжди отримували. Якщо ви не отримуєте бажаних результатів, спробуйте підійти до завдання з іншого боку. Головне – не впадати у відчай! І якщо ви все ж зазнали поразки, дивіться на це як на можливість навчитися чогось нового. Особисто я вважаю, що ми вчимося на своїх помилках. Коли розмова заходить про поразки, мені спадає на думку такий крилатий вислів: «Невдачі – це наша плата за навчання в Університеті Життя». Спробуйте поглянути на речі саме в цьому світлі: я вчився в університеті, і для мене це було важливо, оскільки я хотів посісти певне соціальне становище, і дотепер навчання триває – ми вчимося в Університеті Життя.

Отже, зазнавши невдачі, запитайте себе, які уроки ви можете отримати з цього досвіду? Як ви можете використати цей досвід для покращення свого становища? Ось чотири запитання, на які слід знайти відповідь:

3. У чому полягала ваша помилка?

4. Чому це сталося?

5. Чи можна було запобігти цьому, і якщо так – то як?

6. Як не допустити цього надалі?

Є ще один популярний вислів, співзвучний зі словами Томаса Вотсона. Том Пітерс, всесвітньовідомий експерт, стверджує, що у світі сучасного бізнесу успішна компанія повинна гордо нестися від одного провалу до іншого. Це також означає, що ми вчимося, роблячи помилки. Якщо ми хочемо прискорити процес навчання і швидше домогтися успіху, то й помилок треба припускати швидше. Ключ до розуміння цієї тактики в тому, що з помилок і поразок слід отримувати головний урок – як зробити так, щоб вони не повторювалися.

І ще один момент, пов'язаний із невдачами. Коли у вас стається невдача, намагайтеся думати про свої перемоги. І коли ви, нарешті, визначили основні цінності, установили цілі й розробили докладний покроковий план дій – будьте терплячі. Якщо ви зібралися щось міняти у своєму житті, усталеному за останніх двадцять років, доведеться, мабуть, відкрутити чимало гайок і болтів. Не забувайте про це.

Наостанок я просто хотів би навести вам кілька дивовижних крилатих висловів про невдачі. Можливо, вони надихнуть і підбадьорять когось із читачів.

– Невдача не означає, що ви нічого не досягли, – вона означає, що ви чогось навчилися.

– Невдача не означає, що ви були дурнем, – вона означає, що ви маєте віру.

– Невдача не означає, що ви слабкі, – вона означає, що у вас є мужність.

– Невдача не означає, що ви маєте здатися, – вона означає, що треба спробувати зробити щось інакше.

– Невдача не означає, що у вас ніколи нічого не вийде, – вона означає, що на досягнення мети у вас піде трохи більше часу.

– Невдача не означає, що Бог вас покинув, – вона означає, що Бог, можливо, хоче запропонувати вам кращу ідею.

Зробіть кілька простих дій, які посилять вашу мотивацію для досягнення поставленої мети і постійно будуть вам нагадувати про те, що ви взяли перед собою зобов'язання.

Наприклад, багато років тому у мене працював один директор, який дуже хотів купити собі «Мерседес». Я бачив, що цей чоловік – а керував він відділом продажів, і з продажами якраз справи йшли не дуже добре – налаштований серйозно, і я вирішив допомогти йому «прив'язати» себе до цієї мети. На вихідних ми вирушили в автосалон із «Мерседесами», сіли в машину, насолодилися ароматом нового шкіряного салону і влаштували тест-драйв (дилер був моїм знайомим). Після вихідних я пішов на ще одну невелику хитрість. У понеділок уранці я подарував йому коробочку, усередині якої була мініатюрна модель «Мерседеса». Він поставив її на свій робочий стіл. Після всього цього мій директор із продажу просто загорівся ідеєю купити цю машину і заробив гроші на її придбання удвічі швидше, ніж сам розраховував.

Ми можемо придумати для себе безліч подібних мотиваційних

«прив'язок» – наприклад, помістити фотографію тієї речі, що ми так хочемо купити, як заставку на монітор. Я сам вдавався до таких прийомів для реалізації власних цілей.

Ми можемо також розбивати цілі на частини. Наприклад, якщо ви вирішили худнути, чому б не купити собі відразу одяг меншого розміру – на майбутнє. Особливо буває приємно, коли цей одяг раптом починає на вас добре сидіти. Ви просовуєте ноги у вузькі штани й думаєте: «Ура! Майже вийшло! Я на правильному шляху!» І це мотивує вас до подальшої роботи над собою! Можна придумати безліч цікавих прийомів.

Напевно, найкращим прикладом подібної «побутової» мотивації буде історія про «Кадилак» і шубу. Якщо ви вже чули цю історію, прочитайте її все одно – дуже вже вона хороша як ілюстрація того, як ми можемо «прив'язати» себе до досягнення наміченої цілі. Історія стара – у ній розповідається про те, як один чоловік вирішив будь-що заробити на «Кадилак». І для того, щоб себе мотивувати, він вирішив у ванній на дзеркало повісити фотографію того самого «Кадилака», який хотів купити. Коли його дружина побачила фотографію автомобіля, вона розсердилася: «Що це ти тут наклеїв? Ванну вирішив своїми аплікаціями з машинками споганити?»

Він пояснив їй, що, якщо буде бачити цей «Кадилак» двічі на день, уранці і ввечері, це постійно буде йому нагадувати про мету, якої він прагне досягти. На це дружина відповіла: «Знаєш, по-моєму, це дурість! Я думаю, що нічим тобі ця картинка не допоможе!» Вона й далі з нього кепкувала, але картинку він так і не прибрав. Наступні два місяці вона раз у раз питала його: «Ну, і де ж твій «Кадилак»?» І відпускала кпини з приводу фотографії. Й ось одного разу вона сидить удома, чоловік приїжджає з роботи, вона чує, як він сигналізує, виходить на вулицю і бачить свого чоловіка за кермом «Кадилака». Тут вона закричала: «Господи! Ти зовсім з глузду з'їхав? У тебе від цієї картинки стріха посунулася? Ти що, машину вкрав?» Він відповів: «Сідай, покатаємося!» І поки вони каталися, розповів їй, як гарував на роботі, як його підвищили на нову посаду, підняли йому зарплатню, дали преміальні, і як він зміг купити машину своєї мрії. На дружину це, звичайно, справило величезне враження. Тепер їй було не до жартів. Й ось вони заходять додому, вечеряють, перед тим, як лягти спати, чоловік іде у ванну й думає: «Треба б тепер фотографію машини замінити на щось інше – у мене ж тепер є справжній!» Вимикає світло і лягає спати. Наступного ранку чоловік прокидається, заходить у ванну – фотографії «Кадилака» немає! Куди картинка поділася – незрозуміло, але замість неї красується фотографія дорожньої норкової шуби.

Тому не забувайте, що здатність «прив'язати» себе до своєї заповітної мети надзвичайно підвищує шанси на її успішне досягнення.

Усвідомлення можливих позитивних і негативних наслідків будь-якого кроку – прекрасна мотивація для кожного з нас. Якщо ми відчуваємо, що починаємо «котитися накатаною колією» і рухаємося вперед не так швидко, як нам хотілося б, є два запитання, за допомогою яких завжди можна налаштувати себе на досягнення нової мети.

Перше запитання: «Що особисто я буду з цього мати?», друге: «Що буде, якщо я цього не зроблю?»

У цих суто практичних запитаннях немає нічого незвичайного, і ви, швидше за все, не раз собі їх ставили, коли намічали свої життєві цілі. І все ж я хотів би нагадати вам, щоб ви, здійснюючи заплановане, час від часу знову й знову ставили собі ці два запитання.

Перше запитання – те, що пов'язане з позитивною мотивацією, – додасть вашим діям великої сили й цілеспрямованості, бо ви пам'ятатимете, що робота, яку ви зараз виконуєте, – це не робота «на когось», а робота, яку ви самі робите для себе. Як я уже згадував, багато зі, здавалося б, «безглузвих» офісних завдань безпосередньо пов'язані з досягненням ваших особистих цілей, навіть якщо виконання цих завдань вас обтяжує. Тепер, коли ваші дії стали осмисленими – спрямовані вони на досягнення просування по службі, поліпшення вашого сімейного добробуту чи заробляння додаткових грошей, – якщо ви сфокусуєтеся на запитанні: «Що я буду з цього мати?», то у більшості випадків це буде достатньою мотивацією для руху вперед.

Друге запитання – негативне. Дуже часто наші мотиви ґрунтуються на бажанні уникнути неприємних наслідків, таких як незадовільна оцінка керівництвом вашої роботи, через яку ви не отримаєте просування по службі, або сімейні чвари, або те, що ваші діти не відчувають вашої батьківської турботи, або те, що у вас немає грошей на придбання того, що ви хочете купити, або щоб жити тим життям, яким хочете жити. Якщо ви не можете знайти достатньо «внутрішньої» мотивації в питанні: «Що я буду з цього мати?», часто вас може мотивувати негативне запитання: «Що зі мною буде, якщо я цього не зроблю?» Для багатьох людей негативна мотивація більш дієва. І це не означає, що ви «негативна» людина. Зовсім ні! Усі ми прагнемо уникнути того, що для нас неприємне. І, як мені здається, це також може допомогти вашому прогресу. Краще, звичайно, усе ж таки залишатися на позитивному боці, але запитання: «Що зі мною буде, якщо я цього не зроблю?» – може бути чудовою мотивацією.

У міру того як ви просуваєтеся вперед у досягненні поставлених цілей, вам необхідно навчитися відстежувати внутрішні спокуси, на зразок думок: «Я зроблю це завтра!», або: «Якщо я півгодинки подивлюся телевизор, нічого страшного не станеться!», чи:

«Я ще маю купу часу!», або: «У мене є право на відпочинок!», чи й зовсім: «Не хочу!»

Коли у вашій голові заводяться такі зрадницькі думки, ви повинні навчитися аргументовано відповідати на них. «Послухай! Часу в запасі не так вже й багато, а що робити, якщо з'являться незаплановані справи?» Або: «Скінчив діло – гуляй сміло! Якщо я доведу цю роботу до кінця, мені ж спокійніше буде під час відпочинку!» Або: «Очі бояться, а руки роблять! Коли візьмуся за роботу, виявиться, що вона не така вже й осоружна!»

Не бійтеся дискутувати з собою! Якщо у вашій голові виникають подібні зрадницькі думки, слід навчитися розпізнавати їх і брати під контроль, ведучи ось таку «внутрішню дискусію». Хоча я, звичайно, не став би робити цього прилюдно і вголос – мало що про вас можуть подумати.

Коли я кажу «беріть відповідальність», я кажу про укладання угоди.

Що я маю на увазі? Є двоє людей, з якими ви можете укласти угоду.

Припустімо, ви знаєте про якусь конкретну справу, яку відкладаєте з дня на день або яку вам просто важко зробити. Я виявив, що якщо записати на папері суть проблеми і кроки до її усунення, а потім цей папір підписати – це буде щось типу угоди з собою, угоди, де визначено мету й терміни її досягнення. Швидше за все, ви вже навчилися чітко визначати свої цілі, просто я хочу нагадати вам, що завжди непогано розбити мету на кілька складових частин.

Угоду можна укласти також із кимось із ваших знайомих. Це може бути ваш друг, це може бути ваш колега по роботі... Але я хочу закликати вас до обережності. Якщо ви готові брати відповідальність за свої обіцянки – це, звичайно, прекрасно. Якщо ви скажете другові, члену сім'ї чи своїй другій половині: «Я протягом такого ось часу хочу досягти того й того», запишете все це на папері, поставите підписи і попросите цю людину надати вам допомогу в плані контролю здійснення намічених планів – особливо якщо поставлені цілі стосуються не тільки вас особисто, а й тих, хто вас оточує, – це допоможе вам цілком і повністю присвятити себе досягненню визначеної мети. Це плюс! Мінус полягає в тому, що коли ви берете відповідальність перед кимось, у кого недостатньо конструктивний світогляд, або тим, хто – не приведи Господь! – вам просто заздрить, ці люди можуть у разі вашої невдачі завдати вам великої шкоди: «От бачиш! Я ж тобі казав, що нічого в тебе не вийде! Ти – посередність!»

Тут я хочу сказати, що якщо ви зможете знайти відповідну людину, яка допомогла б вам у досягненні цієї мети, – це буде просто чудово! Я щасливий, що маю можливість бути таким «свідком», проводячи консультації з безліччю людей. Я допомагаю керівникам вищої ланки відомих фірм узяти на себе зобов'язання з досягнення цілей і виконувати їх.

Але ось що важливо! Якщо за тим, досягнете ви успіху чи ні, буде стежити людина, позбавлена вміння дивитися на речі позитивно, – у разі невдачі вона закопає вас у багно. Ще раз нагадую: думайте, кому ви відкриваєте свої плани! Я обіцяв повернутися до цього питання, й ось повертаюся. Не варто довіряти свої цілі людям, які не зможуть позитивно вас підтримати. Можливо, ви думаєте, що члени вашої родини чи принаймні ваша друга половина зможуть вас позитивно підтримати, – це не факт! Тому будьте гранично обережні.

Я сам – великий шанувальник якісно виконаної роботи і переконаний, що, коли ви зробили все від вас залежне і цього недостатньо, треба знайти інший спосіб вирішення проблеми.

І не кажіть мені, що ви не можете, адже я знаю, що можете! Ми самі господарі своєї долі, і ми здатні робити неможливе можливим. І я знаю, що в деяких культурах це твердження не зовсім політкоректне, бо там панує ідея: «Роби, що повинен, і хай буде, що буде!» Це абсолютно не корелює з принципом «Неможливе – можливо», і взагалі – світ уже давно став іншим!

Якщо ви зробили все від вас залежне, і цього недостатньо, треба знайти інший спосіб вирішення проблеми, інакше ви запросто можете залишитися без роботи або не отримати від життя того, чого хочете! Я вже поділився з вами достатньою кількістю методик і доказів, що ви можете знайти кращий шлях. У той же час я хочу особливо підкреслити, що, коли ви тільки починаєте, найважливіше – просто почати, а не «блискуче дебютувати». Дуже важливо саме фактично приступити до роботи, а не зробити її ідеально з першого разу. Чому? Усе просто! Тому що саме спочатку створюються той імпульс і та рушійна сила, які змушують нас рухатися вперед. І якщо ми рухаємося вперед, ми завжди можемо повернутися і виправити помилки. Неможливо виправити помилку, ще не взявшись до справи. Багато людей стає жертвою украй небезпечного «перфекціоністського» менталітету: він підриває нашу самооцінку і начисто позбавляє нас почуття впевненості в собі. Це відбувається тому, що спочатку встановлені невинновданно високі стандарти. Я не проти високих стандартів, я кажу про початково встановлені – вони створюють недосяжні цілі, що веде до розчарування, самознищення і повної неможливості бути щасливим. Якщо ви живете життям перфекціоніста, приготуйтеся до нескінченних невдач і розчарувань. Ви ніколи не будете знаходити собі місця – перфекціонізм постійно призводить до поразок. І в цьому контексті невдачі будуть ставатися знову й знову, і рано чи пізно ви дійдете висновку, що й самі ви – невдаха! Це дуже тонкий психологічний момент, і його дуже важливо зрозуміти! Навіть якщо час від часу ви й будете домагатися виняткових результатів, швидше за все, і вони вам радості не принесуть, позаяк і в них ви побачите недоліки. Природа перфекціонізму деструктивна; він підриває нашу самооцінку. У кінцевому підсумку все в цьому світі не до кінця досконале, і не тільки ми з вами, але й те, що нас оточує. Перфекціоністський підхід зведе нанівець ваші шанси на успіх як в особистому житті, так і в професійній сфері. Вам просто страшно буде робити хоч щось, бо за цим може ховатися «недосконалий» результат. Перфекціонізму можна уникнути, сказавши «ні» невинновдано високим вимогам, що призведуть тільки до невдач і самознищення. Необхідно ставити перед собою реальні й здійсненні цілі, які лежать у межах сфери ваших можливостей, а потім повністю присвячувати себе їх досягненню. І нічого страшного, якщо ви не можете відразу досягти Головної Глобальної Мети, – почніть із тієї мети, якої справді можете досягти, а потім, просувшись уперед, підніміть планку.

Я переконаний, що, якщо ми вирішили усунути проблему перфекціонізму, нам необхідно сконцентруватися на тому, як контролювати рівень своїх очікувань, як перестати думати тільки про недоліки, – і тоді продуктивність та ефективність вашої роботи разом із самооцінкою стрімко злетять угору. Зосередьтеся на тому, щоб робити роботу якісно. Робіть усе від вас залежне, а якщо й цього

недостатньо – знайдіть новаторський спосіб вирішення проблеми. Не вимагайте від себе ідеального виконання всіх вимог із першого разу. Життя – не спринт, а марафон. Не забувайте про це!

Якщо вам вдасться себе організувати, це завжди знадобиться вам у житті взагалі, і вже точно прискорить ваш прогрес. Самоорганізація додасть вам упевненості в собі й дасть змогу прискорити своє зростання. Можливо, ви з тих, хто записує ідеї на долоні, у блокнотику, на серветках і взагалі на всьому, що опиниться під рукою в той момент, коли на вас сходить думка. Те, що ви записуєте свої ідеї, – це добре, але те, що ви робите це таким неохайним способом, – кепсько! Швидше за все, через тиждень ви думаєте: «Ех, знайти б зараз той папірець – тоді я точно зміг би досягти неможливого й здійснити мрію всього свого життя!» Можливо, коли вам треба написати звіт про відрядження, ви марно дивитеся у стелю, намагаючись згадати хоч щось; може, перед Новим роком ви не можете пригадати, де ж у вашій квартирі лежать ялинкові прикраси; можливо, кожен ранок в офісі зустрічає вас купою початих, але так і не закінчених справ.

Ви ще навіть не бралися до роботи, а у вас уже аврал!

Дуже часто ми вигадуємо всілякі відмовки, щоб не робити важливих і потрібних речей. І я вважаю, якщо щось із переліченого стосується вас – слід подумати про те, як стати більш організованим, щоб ви могли знайти те, що вам потрібно, тоді, коли вам це потрібно, і могли починати будь-яку справу з ясною головою. У наступному розділі, присвяченому тайм-менеджменту (організації свого часу), я докладно розповім, як полегшити й прискорити свій прогрес, правильно організувавши свій час, що в результаті дозволить і вам самим стати більш організованими.

І ще один момент. Наш зовнішній вигляд у цій справі – не менш важливий. Коли ми стежимо за собою, коли ми охайні, коли наш одяг підібраний зі смаком – це додає нам почуття впевненості в собі. Якщо наш вигляд свідчить про те, що ми організовані, ми можемо з більшою впевненістю просувати свої ідеї та пропозиції, що обов'язково приведе нас до нових досягнень та успіхів. Це працює.

Якщо у вас є звичка відкладати справи на потім, ви мимоволі підходите до всього максимально творчо й у вас постійно народжуються нові ідеї, аби не робити того, що від вас вимагається. Дуже часто наша творчість спалахує особливо яскраво, коли ми винаходимо відмовки, щоб не робити чогось потрібного. Якщо ми будемо виявляти настільки ж творчий підхід, коли йтиметься про пошук аргументів «за», прогрес піде набагато швидше. Ну, а творчій енергії вам не позичати – у цьому ви вже мали можливість переконатися! Тепер залишилося лише навчитися спрямовувати її в потрібне русло.

Задумайтесь ось іще про яку річ. Ви вже розбили свої цілі на мікроскладові по 1 %. Однак досить часто за більш уважного вивчення питання виявляється, що й ці відсотки треба розбивати на дрібніші частинки. Працюючи за наміченим планом, ви повинні мати детальне уявлення про кожен його пункт і підпункт. Не кидайтесь виконувати «перший відсоток», не продумавши всього плану до кінця. Затвердивши свій план, перегляньте його ще раз, бо згодом на одному з етапів ви можете вигукнути: «Ні! Це неможливо!» або «Ні! Це занадто важко!» Постійно думайте про те, як можна прискорити чи полегшити робочий процес.

Дорослішаючи, ми втрачаємо здатність до навчання й усе більше йдемо протоптаною стежкою. Я ніколи не втомлюся нагадувати про це: якщо ви хочете розвиватися, то повинні постійно вчитися, рухаючись від однієї мети до іншої. Ми вже говорили про те, що необхідні навички приходять із досвідом, усього можна навчитися. Я просто хочу нагадати вам, що в міру вашого руху вперед іноді буває незайвим «зробити домашню роботу» перед тим, як переходити до наступного етапу. Якщо цього не зробити, то, можливо, доведеться «мінати коней на переправі». Усе добре, не поспішайте! І вчіться ще! Завжди можна знайти час для самоосвіти; коли ми вчимося, ми ростемо – це допомагає підсилити нашу впевненість у своїх силах, це робить наші дії більш мотивованими, і ми прогресуємо, а не відкладаємо справи з дня на день.

Якщо так вийшло, що перед вами з'явилася робота, яка вам свідомо не може сподобатися, не марнуйте дорогоцінного часу на її «передчуття» – так, зволікаючи з її виконанням, ви тільки втратите час даремно! Якщо ж у вас немає можливості передоручити цю роботу комусь іншому, а виконати її необхідно, відзначте в календарі точний час, щоб чітко знати заздалегідь, коли ви зробите цю неприємну роботу, – так вона менше тиснутиме на вас. Чим швидше ви впораєтесь з цим неприємним завданням, тим меншого стресу ви зазнаєте, тим менше ви будете відкладати справ, менше часу згаєте і тим більших успіхів досягнете. Я виявив, що набагато краще спочатку зробити саме те, чого найбільше не хочеться робити, – після такого «приємні» завдання взагалі підуть як по маслу!

Сучасне програмне забезпечення в буквальному сенсі здатне творити дива, і якщо ви навчитесь ним правильно користуватися, то зможете виконувати свою роботу значно швидше – завдання, на виконання якого зазвичай іде цілий день, може бути виконане за кілька хвилин. Якщо ми дружимо з високими технологіями і можемо їх правильно застосовувати, вони змінюють наше життя. Це серйозно! Якщо у вас із сучасними технологіями не дуже ладнається, проведіть більше часу в

Інтернеті, довідайтеся, які нові програми можна встановити на ваш комп'ютер чи мобільний телефон, щоб істотно полегшити собі життя. Крім того, зараз у мережі багато безкоштовного програмного забезпечення, яке допоможе вам виконувати роботу швидше, замість відкладати її на завтра-післязавтра.

Певна річ, спершу вас можуть переслідувати дезертирські думки, що цього всього треба вчитися, що це все треба шукати, що це все не так просто, але повірте, трудовитрати виявляться дуже незначними порівняно з феноменальними результатами, які ви отримаєте від використання сучасних технологій та устаткування. Спочатку в iPhone мені просто сподобалося, що стільки всього відбувається, – і все на долоні! Я можу робити нотатки, я можу приймати й відсилати електронну пошту та текстові повідомлення, можу користуватися Інтернетом і купую цікавих додатків, що, урешті-решт, просто приємно. І легко! Ні, в Apple я теж не працюю. Але якби я працював в Apple, мені там, швидше за все, сподобалося б – у них прекрасна продукція. Отже, технології перебувають на службі вашого прогресу – не давайте їм просто стояти.

Якщо ви звикли довго сидіти на одному місці, виконуючи якусь роботу, та при цьому ще й постійно відкладаєте справи, я маю для вас чотири пропозиції.

- *Перша: частіше міняйте своє місце розташування.*

Коли я пишу – а пишу я, як ви здогадуєтесь, дуже багато – мені завжди здається, що я прилип до стільця. Я можу піти з ноутбуком у кафе, у ресторан, у парк чи деінде – зміна місця відразу освіжає моє бачення світу.

- *Друга: змінюйте свою позу.*

Часто, працюючи над яким-небудь завданням, ми почуваємося, як раби на галерах, і звичайна зміна пози може зняти стрес – замість того, щоб відкладати виконання роботи, ви почнете працювати на результат.

- *Третя: зробіть паузу.*

Я не сказав – підіть у відпустку, я сказав – зробіть паузу. Іноді, коли ми довго працюємо над одним і тим самим завданням, перерва необхідна, щоб «перезавантажити мізки». Саме тому уроки в школах не тривають по кілька годин, а після кожного уроку йде перерва. Переходячи з одного класу до іншого, учні мають можливість побачити ще щось, крім того, на чому вони щойно були зосереджені.

- *Четверта: перемикайте увагу з одного предмета на інший і з одного завдання на інше.*

Я пишу про це також у розділі, присвяченому тайм-менеджменту, але скажу про це й тут. Іноді справді буває корисно зосередитися на виконанні одного-єдиного завдання, на якому ми повністю сконцентровані в конкретний момент. Однак для деякої роботи можуть знадобитися дні й тижні, і буває краще переходити від однієї справи до іншої. Я часто роблю так, коли пишу, – неможливо сісти й закінчити книгу за один раз. Написавши один розділ, я переглядаю і розсилаю пошту, потім працюю над чимось іще або йду на зустріч тощо. Це також допоможе вам не засиджуватися на одному місці, вдаючи, що ви працюєте, а насправді – знову відкладаючи справи на потім.

Якщо ви реально досягли поставленої мети чи виконали поставлене перед вами завдання – нагородіть себе! Перемогами варто пишатися – дуже часто буває так, що в божевільній гонимі ми не можемо навіть порадіти своїм досягненням. Наприклад, якщо ви вирішили худнути і знаєте, скільки грамів на тиждень має скинути, немає нічого страшного, якщо, досягнувши запланованих результатів, з'їсте абсолютно «безсоромну» шоколадку чи зробите щось таке, що вам подобається, щоб винагородити себе за хорошу поведінку.

Немає нічого страшного в тому, щоб відзначити досягнення мети й виконання завдання, якщо ваша перемога справді підтверджена «контрольними приладами». Не варто себе мучити й чекати «великого фіналу». А коли ви все-таки досягнете головної заповітної мети – насолодіться нею повною мірою і не применшуйте своїх заслуг. Скажіть собі: «Так, я цього досягнув!» Усе, над чим ви так старанно працюєте, має одну мету – принести вам користь. Тому не забувайте винагороджувати себе. Сам себе не похвалиш – ніхто не похвалить.

І ще один момент, настільки ж важливий, як і винагорода себе за досягнення поставлених цілей. Нагадуйте собі періодично, за що саме ви боретесь, чого саме ви хочете від життя. У метушні й



«запалі битви» дуже легко забути відповідь на запитання «Навіщо?» Саме тому звіряйтеся якнайчастіше зі своїми цілями.

Так, начебто все у нас йде як годиться: цінності є, цілі поставлені, план написаний, воля зібрана в кулак і мотивація заряджена... Але справа чомусь не рухається. У чому ж проблема? В опорі...

## Непереборна сила у ваших руках

Коли у вашому житті з'являється необхідність щось змінити, особливо щось серйозне, ви незмінно стикаєтеся з опором. Цей опір може бути різним і виходити з багатьох джерел:

- від вас самих;
- від вашої підсвідомості;
- від рідних і близьких;
- від друзів і колег тощо.

І в боротьбі з подібним опором вам допоможе стратегія під назвою «НЕПЕРЕБОРНА СИЛА» (overwhelming force).

У чому ж полягає суть цієї стратегії?

Коротко кажучи: не заходьте у воду по кісточки – пірнайте одразу з головою!

Занадто часто, коли виникає проблема чи надходять серйозні зміни, люди шкодують на них ресурсів, виділяючи занадто мало сил і часу. І замість «маленької переможної війни» застрягають у «партизанських зіткненнях» на багато років.

Уявіть, що вам треба схуднути на 50 кілограмів або впровадити в компанії зовсім нові стандарти. Ви сідаєте на помірну дієту і приділяєте вправам по 20 хвилин на день. Або знайомите співробітників одного відділу з першою порцією стандартів. Спочатку все йде непогано, і ви насолоджуєтеся першими перемогами: скинули 10 кілограмів, один відділ став працювати по-новому. Але на цьому зміни поступово закінчуються...

Ви працюєте далі так само – та сама дієта і вправи, та сама неквапливість у впровадженні нових стандартів... Але оскільки з самого початку ви виділили небагато ресурсів, усе розтягується на тривалий час – забираючи у вас все нові сили, нерви й години... Та сама дієта і вправи – і 40 зайвих кілограмів протягом багатьох місяців чи й років... Безлад у компанії, де кожен відділ тепер працює за принципом «хто на що здатний» – на довгі роки...

І все через те, що ви вирішили йти шляхом найменшого опору!

Визначте всі ресурси, які ви можете задіяти, щоб створити для будь-якого опору прийдешніх змін «непереборну силу»: час, зв'язки, гроші, здібності, репутацію тощо. Давіть доти, поки від опору не залишиться й сліду! Зітріть у порошок будь-які перешкоди «молотом» своїх ресурсів!

Запитайте себе: «Що мені потрібно для того, щоб не просто досягти мети, а повністю підпорядкувати зміни собі?» Уявіть себе воєначальником, якому необхідно виграти бій за будь-яку ціну – «Відступати нікуди – за нами Москва». А тепер запишіть на папері все, що буде потрібно для беззастережної капітуляції ворога!

Якщо вам здається, що створена вами стратегія бездоганна, але вона чомусь не працює на всі 100 %, – значить, ви недооцінили силу опору. Не переживайте – усі великі полководці пройшли через це! Візьміть свою стратегію за основу – і зробіть її ще більш ефективною!

Записавши свою стратегію на папері, ви, швидше за все, подумаєте:

«Так, на вигляд – дуже переконливо! І цей план неодмінно має спрацювати... Але для цього доведеться дуже сильно попрацювати!» Вам може здатися, що обрана мета занадто «дорога» для вас – ви просто не можете собі цього дозволити! І тоді вам доведеться вирішити, чи варто все-таки рухатися вперед, зваживши всі плюси й мінуси.

Занадто часто ми не досягаємо поставлених цілей, бо не усвідомлюємо повністю, наскільки велика їхня ціна... Ми вибираємо шляхи найменшого опору, підсвідомо намагаючись «шахраювати», заплатити за результат менше... І часом нам це вдається! Але в більшості випадків наші цілі так і залишаються наполовину досягнутими, відбираючи в нас сили й емоції протягом багатьох років...

Уявіть, яким було б ваше життя, якби всі цілі досягалися з першої спроби... Просто створенням «непереборної сили»! Вам вдалося скинути вагу з першого разу – адже на допомогу прийшли дієта, вправи, нове середовище спілкування, нові смаки й нові захоплення. Ви знайшли хорошу роботу з першої спроби. Після першого проходження програми ви остаточно кинули курити. Ніяких переробок, перерахунків, перепланувань... Узагалі ніяких «пере»! Саме цьому сприяє «непереборна сила».

Отже, цілі та цінності визначені, плани створені, «непереборна сила» зібрана у ваших руках – і ви робите перший крок!

Прекрасно! Уже за це вас можна привітати!

Ви рухаєтеся вперед, крок за кроком наближаючись до мети, і раптом... На вашому шляху постає шлагбаум!

Проблеми!

Без них не обходиться жодна справа... Та це зовсім не означає, що через них справу треба кидати. Проблеми можна не тільки розв'язати, але й запобігти їм, роблячи свій шлях до мети максимально простим!

Як? Дізнайтеся з наступного розділу!

ВІРТЕ І ПОВОДЬТЕСЯ ТАК, НІБИ ПРОВАЛ НЕМОЖЛИВИЙ НІ ЗА ЯКИХ ОБСТАВИН.

Чим довше я живу, тим більше переконуюся в тому, що з нашою реальністю ніякої фантастики не потрібно! Справжнє життя часом значно неймовірніше за вигадки.

Чим же так фантастичне моє життя? Що ж, підстав так стверджувати – безліч. Але найчастіше фантастичні історії стаються зі мною під час подорожей.

Більшість людей скажуть вам, що дуже люблять подорожувати й хотіли б подорожувати більше. Але зізнаюся вам відверто, на цьому етапі мого життя подорожі й особливо відрядження задоволення мені не приносять. І якщо ви так само багато їздите, то добре розумієте, про що я. Із сучасними заходами безпеки й застарілими методами управління пасажиропотоками пригоди починаються задовго до приземлення в пункті призначення – ще в аеропорту вильоту! Перерахуємо всі пригоди за порядком. На шляху в аеропорт нас очікує величезний затор – точніше, це ви в ньому очікуєте (незрозуміло чого). Після приїзду в аеропорт вам доведеться відстояти в декількох чергах: спочатку контроль безпеки на вході, потім реєстрація, потім паспортний контроль, митниця і, звичайно, ще один контроль безпеки. Але й на цьому – після невеличкого перепочинку до оголошення посадки – ваші пригоди не закінчуються. Адже слід відстояти ще в декількох чергах! Спочатку відстояти чергу там, де перевіряють квитки (виникає запитання: навіщо? Вони ж уже кілька разів усе перевірили!). Потім, можливо, на вас чекає черга в телескопічному трапі-тунелі з будівлі аеропорту в літак. Або, що ще гірше, – черга на автобус, який відвезе вас до літака. Потім, знову ж, черга на трапі. І, звичайно, як же без черги всередині літака, коли всі намагаються знайти своє місце! Й ось нарешті літак злітає. Кілька годин ви «відпочиваєте» – якщо отримали вдале місце й саме повітряне судно не найстарішої моделі. А потім приземляєтеся – і вас знову чекає те саме!

Якщо вам не пощастило з готелем, то й там вас змусять чекати.

Якщо ви їздите стільки, скільки їжджу я, вас, напевно, зводить із розуму вся ця тяганина.

Ось тут і починається фантастика. Після всіх описаних переживань не дивно, що сил ні на що не залишається – голова гуде, хочеться лягти й відразу заснути. Але під час подорожей мені це далеко не завжди вдавалося. Чому? Бо надто багато часу я витрачав на те, щоб проникнути в чужі номери!

Про що йдеться? Усе просто.

Уявіть собі мій розклад. Якщо я вирушаю у відрядження, і мені треба за тиждень відвідати три або чотири міста, я зупиняюся за цей час у декількох готелях. У понеділок я проживаю в кімнаті 427, скажімо, у Празі, у вівторок я вже займаю кімнату 539 в Афінах і так далі. Відповідно до п'ятниці через величезну кількість черг у готелях, аеропортах та інших різних місцях, у черговому готелі чергового міста я забуваю, у якій кімнаті мешкаю! Я намагаюся прорватися в номер 427, бо запам'ятав його ще з Праги. Уявіть собі ситуацію: у п'ятницю опівночі, після цілого дня напружених зустрічей я, нарешті, приїжджаю в готель, на автопілоті піднімаюся на четвертий поверх, вставляю ключ у замок номера 427 і... двері не відмикаються! Я пробую знову й знову, натискаю на одвірок, смикаю ручку, лаюся – спочатку тихенько, а потім – і на весь коридор... Аж доки мені відчиняє сонний двометровий дядько в сімейних трусах і, здивовано дивлячись на мене згори, запитує з акцентом: «Сер, якого дідька ви претеся до мене? Ваша справа не може почекати до ранку? Я сплю!» Були випадки, коли я заходжувався обурюватися, мовляв, що він робить у моєму номері й коли встиг туди заселитися. Але потім я таки згадував, що в ЦЬОМУ готелі займаю номер 634 на шостому поверсі – адже від візиту до Праги минуло чотири дні і я вже в Парижі!

До чого ця історія? Це чудова ілюстрація нашого сучасного життя. Ми постійно перебуваємо в русі – навіть нікуди не виїжджаючи з країни. Нові проекти, ідеї, правила, емоції і переживання можуть знесилити кого завгодно. Тому й не дивно, що будь-які зачинені двері (особливо, якщо до них не підходить звичний ключ) можуть викликати стрес, паніку чи навіть депресію.

Про які зачинені двері йдеться? Про проблеми.

Проблеми. На жаль, говорити про це не подобається нікому. Адже для більшості з нас проблеми – це щось негативне, складне і малоприємне. Але тему вирішення проблем я ніяк не зміг обійти в цій книжці – адже саме воно допомагає кожному з нас досягати неможливого.

Ми з вами обговорили безліч ідей і прийомів для натхнення – застосовуючи їх, ви, я впевнений, змогли поставити свою долю на нові рейки. Але при цьому, хоч яким райдужним буде життя на основі цінностей, цілей і планів, проблем нікому не вдається уникнути. Проблеми впливають на настрій кожного з нас, змушують опускати руки, кидати почате – якщо не навчитися ефективно відкривати ці «зачинені двері».

Проблеми бувають різні і приходять з найнесподіваніших місць і напрямків. Часто проблеми приносять ті, від кого чекаєш їх найменше. Навіть рідні деколи, свідомо чи ні, стромляють палиці в колеса – від заздрості чи від незрозуміння...

Так, проблеми будуть збивати вас зі шляху – якщо дивитися на них як на негативні перешкоди. Але можна поглянути на них інакше! Адже проблема – це завжди не тільки проблема.

Не так давно я був на зустрічі з одним із моїх клієнтів, і на цій зустрічі була присутня моя команда й команда клієнта. Ми обговорювали результати дослідження, яке щойно завершили (черговий проект із due-diligence – аналізу ефективності компанії, які я регулярно проводжу для різних клієнтів). Думаю, ви розумієте, що звіт після такого аналізу не може складатися із самих похвал і висловлювання захоплення. Далеко не все, що я і моя команда говорили клієнту, було приємним, бо наше дослідження відкрило багато проблем. І ще до того, як ми підійшли до пропозиції рішень для кожної з них, почався справжній гвалт – представники команди клієнта заходилися сваритися, намагаючись при керівникові перекласти провину за помилки в роботі компанії один на одного. Я чотири рази намагався перервати цей процес, але, на жаль, мене не чули. Начальник відділу маркетингу був переконаний, що винні в усьому фінансисти, а ті, у свою чергу, були переконані, що не обійшлося без відділу маркетингу. При цьому головними лиходіями всі вважали представників відділу логістики. І в результаті для того, щоб зупинити цей бедлам, я вдарив долонею по столу і сказав: «Хлопці! Вирішувати проблеми будемо?» – і всі замовкли.

Я дуже добре розумію, чому таке відбувається. Цілком очевидно, що накликати на себе гнів начальства не хочеться нікому. Але спроби знайти винного замість того, щоб вирішити проблему, дуже скоро стають звичкою, яка дається взнаки і поза межами професійного середовища. Із часом більшість людей починає використовувати цей підхід і в особистому житті. І якщо в компанії можна постаратися вижити, перекинувши провину на іншого, то в проблемах в особистому житті часто звинувачувати більше нікого. Як вирішувати проблеми, з якими ми стикаємося щодня? Очевидно одне: пошук винних у цьому не допоможе, він тільки забере дорогоцінний час, який можна було б присвятити пошуку рішення.

Так, я розумію, можливо, ви – людина, у якої вже не залишилося часу на експерименти, ваш стрес досягнув максимуму, ви перебуваєте на межі виснаження ресурсів та енергії. І, швидше за все, вас не раз відвідувала думка здатися, опустити руки. Я вас чудово розумію. І тому в цій книжці я (як ви вже, сподіваюся, зрозуміли) пропоную не голі теорії і не просто слова, покликані вас втішити. Я пропоную стратегії і рішення. І в цьому розділі я хочу подивитися на проблеми об'єктивно й навчити вас їх контролювати, вирішувати і навіть використовувати собі на благо.

## Новий погляд на проблеми

Ви ніколи не замислювалися про те, чому деякі люди виходять неушкодженими з будь-якої, навіть найважчої ситуації? Чому їм вдається збирати волю в кулак і пробивати ним будь-які перешкоди? І головне – чому їм вистачає сил іти вперед, знову й знову відкриваючи «зачинені двері»?

Що ж, відповіддю на це запитання може бути практично кожний з уже прочитаних розділів цієї книжки. Але є у таких людей і ще одна особливість...

Вони по-іншому сприймають проблеми.

Про що я? Річ у тому, що ваше сприйняття проблем багато в чому визначає їхній вплив на вас і ваше життя. Занадто багато людей сприймають проблеми як неминуче зло, яке треба просто «перетерпіти», коли воно приходить. Таке ставлення перетворює людей на заручників обставин і жертв будь-якої неприємності. Але є й інші люди – які прагнуть контролювати не тільки своє життя, але й таку його складову, як проблеми. І їм це вдається.

Багато в чому тому, що вони засвоїли 5 принципів вирішення будь-якої проблеми.

Ми вже не раз говорили у цій книжці про те, що наша свідомість багато в чому визначає нашу реальність. Дуже часто ми стаємо жертвою власного мислення, думаючи, що тільки у нас є проблеми, а в усіх інших їх немає. Ми міркуємо так: «От якби я був багатим (красивим, знаменитим абощо), як N, – не було б у мене проблем, як у нього». Я знаю дуже багатьох заможних людей і можу точно сказати: що більше у вас грошей, то більше у вас проблем. Більше проблем із кар'єрою, більше проблем у бізнесі, більше проблем в особистому житті. І якщо ви в цьому сумніваєтеся, подумайте ось про що: у сьогоднішньому світі, якщо у вас є гроші – ви мішень. Частину ваших грошей хоче отримати уряд, друзі теж намагаються засунути руку до вас у кишеню, а коли у вас з'являються гроші – кількість так званих «друзів» зростає у декілька разів.

Тому думка тут досить зрозуміла: немає людей, вільних від проблем. Якщо вашою метою є життя без проблем, то ви просто витрачаєте час даремно. Цього все одно не буде. Але це не означає, що ви не можете контролювати проблеми, які підкидає вам життя.

Безумовно, коли на вашому шляху з'являється проблема, вона впливає на вас – або позитивно, або негативно. Проблеми ніколи не залишають нас без змін. Ви повинні тільки зрозуміти, що самі можете вибрати, якими будуть ці зміни. Я усвідомлюю, що проблеми, з якими ви стикаєтеся, вибирали не ви. Але ви можете вибрати свою реакцію на ці складнощі. Я спостерігав за поведінкою величезної кількості людей, яких знаю особисто. Коли вони стикалися з проблемами і важкими часами, багато з них, на жаль, ставали жовчаними скептиками, починали засуджувати всіх навколо. Вони зробили свій вибір, дозволивши проблемі збити їх з ніг. Але є й інший шлях – постаратися знайти можливості, які відкриває подолання будь-яких труднощів. І це – основа третього принципу.

Так, я розумію, у це дуже складно повірити. Але, тим не менше, кожна проблема містить у собі позитивний потенціал або для вас, або для когось іншого. Ви не раз чули, що в медалі два боки, – так і в проблемі. Питання тільки в тому, як повернути цю медаль «до себе передом, до лісу – задом».

Візьмімо, наприклад, тарганів. Я думаю, ви їх не любите так само, як і я. Але я знаю чоловіка, що народився в одному місті зі мною, в Орландо (штат Флорида), – він обожає тарганів. Це мій знайомий, дідок трохи несповна розуму. Пам'ятаю, як зустрівся з ним, коли мені було років десять. Він прийшов до нас додому – тоді він працював винищувачем шкідників. Я зустрів його фразою: «Уявляєте, який жах? Наш дім заповнили таргани!» А він сказав: «Обожнюю тарганів!» «Як їх можна любити?» – обурився я. Його відповідь була дуже проста: «Коли я знаходжу тарганів, я їх знищую, твої батьки мені за це платять, і це дає мені змогу оплачувати рахунки й годувати мою сім'ю. Тому я й люблю тарганів, адже завдяки їм я заробляю на життя».

Потрібен приклад, ближчий до сучасної ситуації? Будь ласка!

Через кризу вас вигнали з роботи. Жах? Так.

Але вам ця робота була поперек горла вже кілька років. Просто бракувало рішучості її покинути і знайти заняття до душі. Криза дала вам позитивний поштовх до нового життя – не змарнуйте свого шансу замість того, щоб скиглити, залишившись без роботи.

У кожної гори є свій пік. У кожної долини є своя низина. І в житті кожного з нас є білі та чорні смуги. Треба зрозуміти, що у кожній проблемі є свій життєвий цикл. А це означає, що проблема в якийсь момент зникне. Немає жодної проблеми, яка буде постійно присутня у вашому житті. Особливо якщо враховувати той факт, що ви своїми позитивними діями можете впоратися практично з кожною складною ситуацією.

Ви запитаете: а як же, наприклад, інвалідність? Так, інвалідність нікуди не дінеться. Але я знаю

безліч людей з обмеженими можливостями, які не здалися – вони починали або продовжували займатися улюбленими справами, незважаючи ні на що. І в якийсь момент переставали вважати свою інвалідність головною проблемою. «Так, – казали вони мені, – це, звичайно, не так зручно, як мені хотілося б, але воно не заважає мені досягати поставлених цілей!»

Ми вже з'ясували, що жодна проблема не вічна. Так, вона може тривати надзвичайно довго, але це не має збивати вас зі шляху. Ви в будь-якому разі можете контролювати вирішення цієї проблеми, свою реакцію на неї та її вплив на вас. Не дайте труднощам збити вас з пантелику – беріть повіддя у свої руки. Кожен може навчитися вирішувати будь-які проблеми швидко, ефективно, а також – раз і назавжди!

Може, ви думаєте: як же це зробити? Подивімося.

## **Прийоми, що допомагають позитивно вирішувати проблеми**

Коли ми будемо разом розглядати прийоми, що допомагають позитивно протистояти проблемам, я хочу, щоб ви запам'ятали це ключове слово – позитивно. Боротися з проблемою можна по-різному, і я не хочу, щоб ви трошили все на своєму шляху й спалювали дощенту, намагаючись «випалити» проблему зі свого життя. Ставтеся до труднощів, як до можливостей, для реалізації яких потрібно підготувати платформу – а значить, радикально руйнувати нічого не варто. Можна акуратно розчистити майданчик, але тільки для того, щоб побудувати на ньому щось чудове.

Отже, ось моя топ-дюжина прийомів, що дозволяють вирішувати проблеми швидко, ефективно, а головне – раз і назавжди.

### **• Якнайшвидше відстороніться від проблеми**

Коли вас наздоганяє нещастя, важливо якнайшвидше абстрагуватися від нього, поглянути на подію об'єктивно, щоб не дозволити бурі переживань розчавити вас. Якщо стається горе, напруга емоцій може ввести людину в ступор, а це у свою чергу уповільнює (або зовсім зупиняє) процес вирішення проблеми і, відповідно, процес душевного зцілення. Переживання можуть змусити людину опустити руки, навіть якщо трапилося щось не настільки трагічне, щоб називати це справжнім горем. У кожному разі це – не привід розчинитися у вирі емоцій.

Як змусити себе абстрагуватися від проблеми? Що ж, зробити це нелегко, тому ключове слово тут – змусити. Постійно нагадуйте собі про те, що немає сенсу звинувачувати себе (або шукати винних), – краще скоріше знайти вирішення виниклої проблеми. Адже буря емоцій затуманює розум, вас паралізує страх або злість – і замість однієї проблеми у вас виявляються дві: початкове ускладнення + емоційний безлад, який виводить вас із рівноваги. Ми не раз у цій книжці (особливо в розділі 3) говорили про силу мислення і вплив свідомості на реальність. Не дозволяйте поганим думкам позбавляти вас бажання рухатися вперед.

Як це зробити на практиці? Постійним нагадуванням собі про те, що необхідно сконцентруватися на вирішенні! І для нагадування кожен вибирає собі свій метод: хтось ставить хрестик ручкою на зап'ястку, хтось пише собі записку й перечитує її по кілька разів на день, хтось ставить собі заставку на комп'ютер з потрібним текстом. Усі ці прийоми допомагають вам кілька разів протягом дня на секунду зупинитися, відволіктися від негативних емоцій і присвятити час пошуку рішення. Тому що це – ключ до подолання будь-яких труднощів.

### **• Максимально швидко концентруйтеся на рішеннях**

Ключове слово тут – концентруйтеся. У цьому пункті йдеться не так про те, що необхідно якомога швидше почати діяти (про це ми поговоримо трохи пізніше), як про те, на чому варто концентрувати свою увагу. Психологічні дослідження показали: більшість людей витрачає 90 % часу на обговорення самої проблеми і тільки 10 % часу на пошук і аналіз рішення. Зрозумійте: ви можете обговорювати кожну деталь проблеми знову й знову, розповідати про неї знайомим, плакати, лютувати, клясти долю, лаятися чи рвати на собі волосся. Але при цьому сама проблема нікуди не дінеться. Вона просто вашими стараннями отримує чудовий PR – адже про неї дізнається стільки людей! На неї буде витрачено стільки емоцій! Але рішення проблеми так і не знайдеться.

Тому наше головне завдання – перевернути цю пропорцію. Приділяйте всього 10 % часу роздумам про проблему і 90 % часу присвячуйте пошуку її рішення! Навіщо витрачати сили на емоційний спектакль, якщо проблема від цього не зникне?

Зрозумійте мене правильно: я не кажу, що потрібно перетворитися на робота й не давати волі почуттям. Звичайно, якщо проблема зачіпає ваші емоції – висловлюйте їх. Просто пам'ятайте, що чим швидше ви перейдете до вирішення, тим швидше зможете повернутися до нормального, спокійного й радісного життя.

### **• Ніколи не дозволяйте проблемі ставати виправданням**

Занадто часто, зіткнувшись із труднощами, ми дозволяємо їм не тільки збити нас із правильного курсу, але й стати виправданням для бездіяльності в різних сферах нашого життя. Наприклад, якщо ваш керівник – зла, мстива й обмежена людина, це додає робочим будням чимало екстриму. Але крім цього, існує велика ймовірність припуститися фатальної помилки – дозволити цій проблемі стати для вас відмовкою. «Я ніколи не отримаю підвищення по службі чи надбавки – адже мій начальник мене ненавидить! Чи варто тоді напружуватися?» – саме так часто міркують люди, що



опинилися в такій ситуації. І тоді невелике ускладнення перетворюється на масштабну перешкоду на шляху до успіху, відбиваючи в людини будь-яке бажання рухатися вперед – лише тому, що вона дозволила проблемі стати виправданням.

- *Не робіть із мухи слона*

Не треба вважати проблему більшою, ніж вона є насправді. На жаль, якщо попросити засмучену людину змалювати масштаб неприємності, у якій вона опинилася, – здебільшого вона інстинктивно переоцінить її розміри. Припустімо, вас звільнили. Це абсолютно не означає, що ви ніколи більше не знайдете нової роботи.

Якщо ваша команда програє гру, це не означає, що ви (якщо ви граєте самі) або вона (якщо ви вболівальник) більше ніколи не братимете участі в змаганнях, і тим більше – перемогати.

Припустімо, ви пережили розлучення. Така подія – трагедія в житті кожної людини, але вона не означає, що ви більше ніколи не вийдете заміж чи не одружитесь. Це також не означає, що вас ніхто ніколи не полюбить.

Запам'ятайте: не переоцінюйте проблеми, бо цим ви тільки додасте собі стресу й переживань, які стануть новими перешкодами на шляху до позитивного вирішення.

Дуже часто ми не залишаємо собі часу на роздуми, нас поглинають емоції, ми панікуємо, а проблема тим часом стає наскільки величезною і заплутаною, що ми вже не знаємо, що робити! Просто зробіть невелику паузу для роздумів. Відступіть на крок назад, розслабтеся і подумайте. Якщо дозволити негативним емоціям заволодіти вами, муха поступово перетвориться на слона, змусивши вас вирішувати проблему, якої насправді немає.

- *Не варто зволікати, вирішуйте проблему негайно*

Я згоден, часто трапляються ситуації, коли необхідно виявити терпіння. І найчастіше «час очікування» настає, коли ви щось зробили й посіяли насіння для нових можливостей, – і необхідно дочекатися, коли ваші дії принесуть плоди. Але терпіння (або очікування) неприпустиме, якщо воно перетворюється на просте сидіння на місці й сподівання на те, що проблема зникне сама собою. Безумовно, ідея заховати голову в пісок і чекати, поки ускладнення самі «розсмокчуться», дуже приваблива, але вона хибна! Наприклад, якщо ви втратили роботу – не чекайте, що телефон сам розриватиметься від дзвінків із пропозиціями від роботодавців. Вам потрібно самому запустити й підтримувати процес пошуку нового місця роботи.

Або ще один приклад: дуже часто люди кажуть мені, що у них мало друзів: «Ой, я нікому не подобаюся, зі мною ніхто не хоче дружити». І знаєте, яке запитання я їм зазвичай ставлю? «А ви думали про те, щоб самому з кимось потоваришувати?» Занадто часто ми безпідставно вважаємо, що всі нам щось винні, – і далі сидимо, склавши руки, чекаючи, коли хтось, нарешті, почне ворухитися. Це – велика помилка. Так, можливо, вам не подобається чи не здається справедливим те, що доводиться робити все самому, але, на жаль, це – реальність. І з нею треба змиритися, щоб отримувати від життя максимум.

Більше того, проблеми (на відміну від пошуку друзів) мають тенденцію з часом збільшуватися. Який сенс сидіти сиднем, знаючи, що проблема щодень розростається? Ваше завдання – почати діяти якомога швидше.

«Так, Джоне, але мене завжди вчили все робити крок за кроком». Прекрасно! Я про це й кажу – треба якнайшвидше зробити хоча б перший крок!

- *Адекватно оцініть проблему й пов'язані з нею обставини*

Я виявив, що більшість людей недооцінюють два аспекти проблем, з якими стикаються.

По-перше, більшість людей недооцінюють свої творчі здібності та вміння справлятися з проблемами. Ми забуваємо, наскільки креативними створіннями є і наскільки нестандартні рішення можемо знаходити.

І по-друге, багато людей недостатньо серйозно сприймають саму проблему. Намагаючись виставити ситуацію в нейтральному світлі, більшість міркує так: «Я, звичайно, не повністю викладаюся на роботі, навіть часом працюю абияк, але це не страшно, адже мене поки що не звільнили. Більше того, зі мною ще ніхто не говорив з цього приводу – швидше за все, згодиться й так».

Або так: «У мене в дипломі виходять цілком нормальні оцінки. Звичайно, «четвірок» і «п'ятірок» небагато (прямо скажемо, усього дві), але і з «трійками» я цілком проходжу, то навіщо напружуватися?»

Або ще так: «Я знаю, що не дуже правильно харчуюся, але яка різниця? Я ще молодий і поки що прекрасно почуваюся. Ось постарію – тоді й думатиму про здоров'я».

Такий спосіб мислення дуже небезпечний, оскільки ми схильні недооцінювати проблеми, які на перший погляд здаються несерйозними. А як я вже не раз згадував, проблеми мають тенденцію збільшуватися з часом. Тож не чекайте до останнього!

Як же зрозуміти, наскільки насправді серйозна проблема? Тут на допомогу приходять наші улюблені ЗАПИТАННЯ. Поставте їх достатню кількість для того, щоб розібратися в проблемі. Запитуйте себе, друзів, колег, експертів і людей, які пережили або переживають аналогічні труднощі. Не залишайте проблеми без уваги, якщо хочете навчитися вирішувати їх швидко, ефективно і назавжди!

- *Концентруйтеся на перевагах і задоволеннях, які приносить вам вирішення проблеми*

Багатьом людям нелегко почати вирішувати проблему, бо через усі переживання градус негативу в їхньому житті перевищує будьякі норми. Їм так набридає думати про погане, що вони воліють не думати про проблему зовсім, аби не переживати всіх цих негативних емоцій знову. Особисто мені в таких випадках допомагає інший підхід: я перемикаю думки на те, які переваги й вигоди принесе мені вирішення цієї проблеми. Я концентруюся на винагороді, думаю про приз, як бігун – дивлюся на фінішну стрічку, а не собі під ноги.

Усе дуже просто: якщо ви на бігу дивитесь собі під ноги, ви нікуди не прибіжите. А якщо дивитися на фінішну пряму – перемога бачиться набагато реальнішою й ближчою.

Розглянемо приклад: я втратив роботу. Мені так набридло згадувати подробиці свого звільнення, переписувати своє резюме, обдзвонювати компанії і ходити на співбесіди... Саме час подумати про те, що принесе мені нове місце роботи!

- Новий колектив і нові знайомства.
- Нове робоче місце – швидше за все, значно зручніше (або хоча б не таке пошарпане!).
- Вищу зарплату і нові можливості для поліпшення умов життя.
- Новий шанс реалізувати свій потенціал – нові проекти й завдання.
- Не будемо забувати і про дрібниці: мені більше не доведеться давитися тим гидким капустяним салатом з тієї, колишньої, їдальні! Та й начальника собі цього разу я виберу кмітливішого – скільки можна переписувати звіти, знову й знову вичищаючи їх від термінів і слів, довших за п'ять літер!

Такий підхід додасть вам позитивного заряду й мотивує не кидати пошуку вирішення на півдорозі. І допоможе переключитися з негативних емоцій на позитивний рух уперед.

- *Почніть рухатися*

Вирішення, навіть найблискупіше, не зможе реалізуватися саме. Вам доведеться зробити перший крок (а в більшості випадків – кілька кроків поспіль). Але це не так страшно, як часом здається. І процес цей абсолютно ідентичний процесу постановки цілей, якому присвячені перші розділи. Придумайте (або виберіть) варіант вирішення, розробіть план дій, розбийте його на маленькі етапи – і беріться до справи! Змініть обстановку, зробіть кілька дзвінків, поспілкуйтеся з експертами, купіть книжку за темою чи запишіться на семінар. Починайте з малого. Вирішили скинути вагу? Для початку перестаньте їсти після сьомої вечора. Потім – потроху зменшуйте кількість солодкого і збільшуйте кількість вправ. Починайте з невеликих кроків, щоб підбадьорити себе першими (хай і невеликими) перемогами.

Так, я розумію, що ця порада здається очевидною. Але не забувайте: усе очевидне для людини в спокійній обстановці ставиться під сумнів, коли свідомість затуманилася бурєю емоцій. Моя мета – підбадьорити вас і нагадати, що ви на правильному шляху.

І наостанок я хочу сказати тільки одне – не зупиняйтеся на півдорозі! Переконайте себе, мотивуйте, підтримуйте і просіть інших підбадьорювати вас... Головне – не здаватися. Занадто багато людей планують значно більше, ніж доводять до кінця. А потім нарікають на те, що їхнє життя дуже далеке

від бажаного ідеалу.

- *Уникайте негативу і негативних людей*

Коли людина стикається з проблемою, негативу в її житті не бракує. Тому захистіть себе від негативних ситуацій і негативних людей.

На жаль, часом спроба допомогти ближньому обертається приводом поскаржитися на своє життя, підняти самооцінку («добре, що у мене все не так погано!») або піднятися через приниження іншого. Часто допомога виявляється загорнутою в шар негативу. Наприклад, поширена фраза: «Та що ти все смикаєшся, розслабся!» – може надовго відбити у вас бажання рухатися вперед і вирішувати проблему далі. Або інше твердження: «Ой, перестань, це ж неможливо, безнадійно, безпросвітно». Немає нічого неможливого! Немає нічого безнадійного! Немає нічого остаточного! І я дуже сподіваюся, що ця книжка – прекрасний тому доказ. Тож будьте дуже обережні з тими, кого пускаєте у своє життя, – у проблемних ситуаціях ми стаємо надто вразливими.

- *Просіть допомоги*

Я не закликаю вас зовсім відмовитися від допомоги! Ні в якому разі! Допомога, порада, підбадьорення чи просто дружня увага може дати незрівняний заряд позитивної енергії. Не соромтеся просити допомоги – це ознака не слабкості, а мудрості і внутрішньої сили. Найчастіше простий погляд ззовні може розкрити очі на нові шляхи вирішення проблеми, що здавалася безнадійною. Але не перекладайте відповідальність за свої вчинки на ваших радників. Не робіть чогось за чиеюсь порадою, сподіваючись сказати потім: «Це ти у всьому винен, порадив мені казна-що! Тепер допомагай розгрібати!» Допомога – це додатковий козир у ваших руках, але вибір того, з якої карти піти, залишається за вами.

- *Учіться на проблемах*

Після того як вам вдалося знайти вирішення – як і в процесі його пошуку, – не втрачайте можливості отримати для себе корисні уроки. Постійно ставте собі запитання на зразок:

- Чому це сталося?
- Чи можна було уникнути цієї ситуації?
- Чи можна вирішити проблему інакше – швидше й ефективніше?
- Хто може допомогти мені в пошуку і реалізації вирішення?
- Що в мене вийшло добре, а що погано; що варто робити в майбутньому, а чого не треба?

Пам'ятайте: ваш досвід може бути корисним у майбутньому не тільки вам, але й тим, хто зіткнеться зі схожими ситуаціями. І найголовніше – він, швидше за все, допоможе вам цих ситуацій уникнути. Тому що принцип № 12 – найважливіший з усіх...

- *Не тільки вирішуйте проблеми, ай запобігайте їм*

Так, вирішити проблему і чогось завдяки цьому навчитися – гідне досягнення. Але ж значно краще було б цій проблемі запобігти, чи не так? Зберегти свої сили, нерви і час... Як же зробити це на практиці? Зараз розберемося.

## Як уникнути проблем у майбутньому?

Безумовно, дуже важливо вміти вирішувати проблеми ефективно, швидко і назавжди. Але це вміння виступає скоріше вашою страховкою – якимсь планом на «крайній випадок». Набагато корисніше в житті навчитися проблемам ЗАПОБІГАТИ.

Пам'ятаєте, на початку розділу ми говорили про те, що життя зовсім без ускладнень не буває? Це – сувора реальність, яка, однак, не забороняє нам робити все можливе для того, щоб зменшити кількість труднощів, що зустрічаються на нашому шляху. Я не втомлююся повторювати, що кожен із нас контролює значно більшу частину свого життя, ніж йому здається! І запобігання проблемам – прекрасний тому доказ.

Згадайте складні ситуації, які зіпсували вам життя в останні три місяці, і запитайте себе: чи міг я уникнути хоча б деяких із них, якби, наприклад, ретельніше планував свій час, мав більше знань чи не соромився вчасно попросити допомоги?

Як же навчитися запобігати проблемам на практиці? Я приготував для вас три поради.

*Порада перша.* Шукайте у своєму житті шаблони поведінки.

Якщо ви стикаєтеся з однаковими чи однотипними проблемами знову й знову – скоріше за все, коріння цих негараздів сягає якогось дефектного процесу, до якого ви звикли і який повторюєте з року в рік. Проаналізуйте своє минуле й простежте низку вчинків, реакцій та емоцій – шукайте шаблони, які знову й знову призводять до тих самих ускладнень чи хибних результатів. Візьмімо простий приклад: вам часто здається, що люди занадто егоїстичні й не хочуть з вами дружити – спочатку вони радо вас приймають, а потім їх починає дратувати ваша присутність. Згадайте й відверто проаналізуйте перебіг усіх стосунків у вашому житті. Можливо, ви з'ясуєте, що якісь особливості вашої поведінки відштовхують від вас нових знайомих. Можливо, через невпевненість у собі ви намагаєтеся «захиститися» від усіх сарказмом або нібито незлостивим кепкуванням зі співрозмовників? Можливо, вам бракує активності і ви ніколи самі не ініціюєте зустрічей чи телефонних розмов? Можливо, ви намагаєтеся виправляти людей, вказуючи їм на їхні помилки (навіть граматичні у розмові!) і критикуючи їхню поведінку, – хай навіть із найкращими намірами?

Якщо ви визначите цей дефектний шаблон поведінки і зможете викоринити його – ви уникнете подібних проблем у майбутньому.

*Порада друга.* Завжди думайте на один або два кроки вперед.

Я помітив, що більшість людей живуть і діють «сьогоднішнім днем», приймаючи короткострокові, недалекоглядні рішення тільки для того, щоб розібратися з ситуаціями, які виникають у них під носом. При цьому мудрі, успішні люди звикли думати на кілька кроків уперед. Вони розуміють, що не можна приймати рішення і вживати заходів тільки на підставі того, що бачиш перед собою. Будь-яка дія має наслідки, які було б непогано передбачати і врахувати заздалегідь.

Як цього домогтися? Це простіше, ніж вам здається! Саме для цього ми й проходили такий детальний процес постановки цілей (з визначенням цінностей, планів і кроків). Тепер, коли стратегія вашого життя сформована і ви знаєте, чого хочете, вам буде значно простіше приймати зваженіші й далекоглядніші рішення з урахуванням власних цінностей, цілей і планів на майбутнє.

*Порада третя.* Вирішуйте проблеми правильно з першого разу.

Дуже часто я бачу, як люди вирішують проблеми поверхово, абияк, не знищуючи їхніх причин, – і проблеми повертаються до них знову й знову. Іноді це стається через банальну неохайність у розв'язанні проблем, небажання по-справжньому «викластися» і знищити цю проблему у всіх її проявах. А іноді ми просто розбираємося з наслідками проблеми, не розуміючи її причини, її кореня. Ми ніби лікуємо симптоми хвороби, не розбираючись у тому, що її викликало.

Тому я закликаю вас у вирішенні проблем дотримуватися мого «Правила трьох “Р” ©».

- **Розберіться** в проблемі: проаналізуйте її джерела й причини.
- **Розв'яжіть** проблему всебічно, по всій глибині й ширині, у всіх її проявах – вирвіть її з коренем.

- **Реорганізуйте** свою поведінку: виявіть шаблони й усуньте їх; дістаньте з цієї проблеми уроки на майбутнє – щоб знати, як запобігти її новій появі.

Незалежно від ситуації завжди краще вирішити проблему з першого разу. Навіть якщо це забере у вас більше грошей. Навіть якщо повне вирішення потребує більше енергії. Краще позбутися проблеми назавжди, аніж чекати її нової появи.

Отже, як ми зрозуміли, життя без проблем не буває. Вони постають на нашому шляху, хоч би як ретельно ми не планували свою долю. Але це не означає, що ми дозволимо складнощам збивати нас із правильного курсу! Не бійтеся проблем, не давайте їм псувати ваше життя, вирішуйте їх швидко й ефективно, запобігайте їхній появі в майбутньому і, головне, пам'ятайте: кожна проблема – це замаскована позитивна можливість, її треба тільки розпізнати!

ЧАС – ЦЕ ТЕ, ЧОГО МИ НАЙБІЛЬШЕ ЖАДАЄМО, І ТЕ, ЩО НАЙГІРШЕ ВИКОРИСТОВУЄМО.

Час...

Без сумніву, час – один із найцінніших, якщо не найцінніший, ресурс, доступний кожному з нас. Саме тому мене так дивує, скільки людей ставляться до нього надто легковажно. Це особливо дивно тому, що саме «відсутність часу» (а точніше – невміння керувати ним) змушує безліч людей відчувати стрес, депресію і скаржитися на те, що в сучасному шаленому світі немає ні секунди на нормальне життя!

Я переконаний: будь-яка людина, що прагне домогтися якомога більшого в житті, має навчитися використовувати час по максимуму. Тому що «приборкавши час», його можна зробити своїм найкращим союзником у досягненні успіху. Адже саме контроль над своїм часом (читай – «життям») і є іноді відповіддю на запитання, актуальне для багатьох: як же мені повністю розкрити свій потенціал і втілити в життя всі мрії?

Тому час, безсумнівно, найважливіший помічник на шляху від неможливого до **МОЖЛИВОСТЕЙ!**

Навіть визначивши свої цінності, поставивши цілі і розробивши план дій, більшість людей ніяк не може втілити його в життя – їм, на їхню думку, бракує на це часу!

Чи так це насправді?

Якось я прочитав дослідження про те, на що людина витрачає час свого життя. З нього випливало, що багато хто з нас за все життя проводить:

- 6 місяців, чекаючи зеленого сигналу світлофора;
- 8 місяців, відкриваючи й читаючи електронну пошту (включно зі спамом);
- 2 роки, слухаючи музику в телефонній трубці після слів «Будь ласка, залишайтеся на лінії...»;
- 3 роки, просиджуючи на нарадах;
- 5 років, стоячи в чергах;
- 6 років, поглинаючи їжу;
- і 7 років, просиджуючи в туалеті!

Більше того, у статті зазначалося, що:

- протягом дня нас у середньому 73 рази відволікають від нашої роботи;
- більшість із нас доробляє робочі справи вдома;
- багато хто з нас читає матеріали на цікаві для них теми (або просто щось, не пов'язане з роботою) не більше 5 хвилин на день;
- ми спілкуємося зі своїми друзинами (по-справжньому спілкуємося, а не перекидаємося побутовими коментарями) у середньому не більше 4 хвилин на день;
- ми також робимо фізичні вправи менше 3 хвилин на день;
- і менше 2 хвилин на день граємося із власними дітьми...

Прочитавши ці дані, я, так само, як і ви, видихнув: «Добре, що в мене все інакше! Я просто не можу просиджувати стільки часу в туалеті!»

Припустімо, ця статистика не бездоганна. Однак, безсумнівно, що час для багатьох із нас – найдефіцитніший товар.

Ті, хто прочитав книжку до цього розділу, напевно, уже зрозуміли: поставивши перед собою цілі і визначивши пріоритети, набагато простіше керувати своїм часом. Але лише цього для приборкання часу замало.

Сьогодні багато професіоналів погоджуються, що працюють у кілька разів більше, ніж 2–3 роки тому. Окрім того, час забирають нескінченні затори, запізнення на зустрічі, чи їх скасування псують

нерви... І за всієї цієї напруженості – стоси документів на робочому столі ніяк не бажають танути. А життя підкидає все нові й нові завдання і задачі – нові проекти, задумки керівництва й дороблення після колег і підлеглих. Виходить, що навіть у разі блискучих навичок у сфері керування часом, багато хто все одно витрачає його даремно – до 2-3 годин щодня! І найприкріше те, що кожна людина це прекрасно розуміє і сердиться на себе та на безвихідь.

Упевнений, вам знайоме це відчуття!

У XXI столітті в більшості з нас виникла серйозна «часова дилема»: уже нікого не здивуєш своїми знаннями у сфері тайм-менеджменту і показниками нелюдської продуктивності. Але чи можна вважати таке життя щасливим? Так, ви навчилися жонглювати справами і видавати результати за трюх... Але при цьому забули обличчя своїх дітей. Чи можна вважати вас успішним? Навряд.

Тому в сучасному суспільстві з'явилося нове переконання: мало підпорядкувати собі час, його потрібно навчитися розумно використовувати для підвищення якості ВСЬОГО життя (у всіх проявах, а не лише в роботі).

Поради багатьох гуру минулих років уже втратили свою актуальність! Візьмемо стандартні рекомендації з першої-ліпшої книжки з керування часом.

- *«Бракує часу на прибирання, приготування їжі чи зарядку? Спробуйте вставати на годину раніше!»*

«Чудово, – подумаєте ви. – Я і так встаю о 6-й, щоб приїхати на роботу без заторів. Мені вставати о 5-й і робити зарядку в стані напівнепритомності? Ось уже чим, а сном я пожертвувати точно не можу – у мене його й так ледве шість годин набирається!»

- *«Не витрачайте багато часу на сніданок, зробіть його легким і швидким! (і пишуть же такі поради!) Спробуйте на сніданок коктейль із блендера: банан, фрукти, сік і ложка меду».*

Ідея, мабуть, полягає в тому, щоб скоротити час на пережовування, подрібнивши все на кашку, як у старечому будинку! Шкода тільки, що перетравлювати це доведеться самому...

- (Одна з моїх улюблених рекомендацій. Ви, напевно, не вірите мені, але я справді бачив такі поради не раз). *«Якщо ви давно хотіли почистити ванну, але ніяк не знаходите часу на прибирання, почистіть її в останні кілька хвилин приймання душу, а потім сполосніть наостанок водою і себе, й чисту ванну!»*

А ось і порада від мене (додам і свій внесок до цього безумства): заощаджуйте не тільки час, але й ресурси – чистіть зуби, приймаючи душ, а потім цією самою щіткою почистите кахлі!

Кожну з цих порад можна удосконалити (або довести до абсурду – називайте як подобається).

- *Сніданок із блендера можна налити в термос і випити в метро чи в машині дорогою на роботу.*
- *Книжки можна не читати, а слухати в душі (у перервах між чищенням зубів і кахлів) і так далі.*

Так, ефективність вашого життя підвищиться, але якою ціною!

Безліч систем із керування часом накладає на своїх послідовників тяжкі очікування, пояснюючи, що встигнути можна все на світі – якщо сильно постаратися.

Але будь-який житель сучасного мегаполісу чи співробітник великої компанії знає, що навчитися робити кілька речей одночасно – це ще не шлях до приборкання часу! Завдання-максимум кожного з нас – не просто виконувати роботу вчасно, а й мати при цьому час на прості людські радощі!

Перші розділи цієї книжки несуть у собі одну приховану небезпеку, про яку я хочу вас відразу попередити. Зайнявшись постановкою цілей і створенням плану дій, багато людей ідуть до досягнення наміченого напролом, руйнуючи на цьому шляху крихкий баланс між досягненнями і задоволенням від повноти життя. Якщо ви припустилися такої помилки, поверніться назад й уважно прочитайте розділ про цілі – я спеціально роблю в ньому акцент на БАЛАНСІ між цілями з різних сфер життя. На жаль, багато з нас занадто багато уваги приділяють цілям матеріальним чи професійним, забуваючи про сім'ю, душу, здоров'я...

Безумовно, виникає запитання: якщо успіх – це дотримання балансу, то як же його знайти? Як врівноважити перші розділи книжки з гострою нестачею часу?

Про що йдеться?

## «Банка солоних огірків»

«Банка солоних огірків» – це модель планування свого дня, яка дуже наочно показує принцип ефективного керування часом. Суть цієї системи проста, а аналогія зрозуміла всім, хто хоч раз спостерігав за процесом закручування банок з огірками або хоча б бачив цю банку в себе в холодильнику.

Наш день на роботі та в особистому житті схожий на банку з огірками, де в різному порядку розташовуються великі й дрібні завдання. Ефективний процес планування дня (тижня, місяця, року) може мати такий вигляд:

1. Продумайте, які завдання є найбільшими, найважливішими і найзатратнішими (у тому числі й за часом). Такі завдання ми будемо називати «огірками» – і саме з них почнемо заповнювати наш день-банку.
2. Після того як «огірки» зайняли своє місце, прийшла пора «часнику» – більш дрібних завдань і справ. Розташуйте їх навколо великих і між ними: наприклад, між двома зустрічами можна зробити конференц-дзвінок.
3. Крім огірків і часнику, вільне місце в банці ми займаємо спеціями – чорним перцем, кропом, сіллю... Спеції – це зовсім дрібні, але необхідні справи: замовити таксі, зателефонувати дружині й запитати, як у неї справи, перевірити пошту тощо.
4. І нарешті, в останню чергу ми заливаємо в банку острів – усі завдання, що залишилися. Вода приймає форму посудини, тому саме в ці «водянні» проміжки ми зможемо зробити щось непередбачене, додаючи в наш графік гнучкості.

Саме такий принцип планування допомагає нам знайти баланс між роботою та особистим життям, важливими завданнями і дрібними радощами життя. Головне – не забувати, що «огірками», «часником» і «спеціями» виступають як професійні, так і персональні справи й завдання.

Ви скажете: «Чудово, керування часом – це важливо, хто б сумнівався. Але як воно пов'язане з моїми цілями й планами дій? А точніше, чому ви вирішили розповісти про це після усіх попередніх розділів?»

Що ж, одну відповідь я вже дав вище: без уміння керувати часом ви просто не знайдете цього часу на виконання всього задуманого!

Але є тут і ще один дуже важливий момент: керування часом (і принцип «Банки» зокрема) допоможуть вам **ДОВЕСТИ ПОЧАТЕ ДО КІНЦЯ!** Немає сумніву в тому, що кожен із нас сповнений приголомшливих ідей і задумів... Але запитайте себе: скільки із задуманого я останнім часом довів до кінця? Згадайте все: від серйозних планів до книжки, що лежить на вашому столику біля ліжка вже третій місяць із закладкою на тій самій 46-й сторінці...

Уміння поставити цілі й знайти для них **МІСЦЕ У ВАШОМУ ГРАФІКУ** допомагає доводити почате до логічного кінця, втілювати задумане в життя. Тому що десяток ідей, завислих на середині шляху, не можуть зрівнятися з однією доведеною до завершення справою! Я просто благаю вас: не забувайте про це! Змушуйте себе, просіть допомоги у друзів, шукайте нові способи та нестандартні шляхи, але закінчуйте почате.

Який сенс мріяти про скинуті кілограми, якщо на останньому тижні дієти ви вирішуєте дати собі поблажку й закінчуєте кожен прийом їжі десертом, а замість зарядки ліниво піднімаєте ноги, сидючи на дивані перед телевизором?

Який сенс витрачати сили й час на освоєння гри на піаніно, якщо ви так і не просунетеся далі гам?

Навіщо вчити нову мову, щоб закинути підручник на півдорозі, вивчивши граматику, але так і не сказавши ні слова носіям мови?

У цій книжці я не буду наводити довгого списку порад і прийомів, що дають змогу зробити час своїм союзником, – запропоную лише 10 найважливіших стратегій, які стануть прекрасним фундаментом для подальшої роботи в цьому напрямку.

Я вже випустив 3 аудіотренінги з тайм-менеджменту під загальною назвою «Ваша 25-а година» – і кожен з них просто набитий корисними прийомами (у тому числі для керівників і продавців).

Багато з цих порад прості й зрозумілі, але ми чомусь завжди про них забуваємо:

- *«не витрачайте час на нескінченні перекури з колегами – поговоріть один раз докладно за*



обідом»;

- «намагайтеся об'єднувати зустрічі територіально, щоб не витратити час на переїзди з одного кінця міста в інший»;
- «не давайте телевізору й Інтернету з'їдати більше вашого часу, ніж потрібно» і т. ін.

У цій же книжці я хотів би запропонувати вам кілька стратегічних рішень, кожне з яких допоможе вам підібрати власні тактичні прийоми і створити найбільш ефективну систему, що відповідатиме саме ВАШИМ потребам.

Але перед тим, як перейти до цих стратегій, дозволю собі нагадати про три фундаментальних принципи керування часом:

*Перше:* ви не можете **накопичити** час. Щодоби вам виділяється 24 години. 1440 хвилин. Або, якщо хочете підходити зовсім формально, 86 400 секунд. Ніяких винятків немає. Ви не зможете отримати більше.

І якщо час пішов – усе, його не повернеш. Як у багатьох бонусних програмах – «невикористані бали згорають»! Ви не можете накопичити час «на потім».

*Друге:* керування часом починається з **керування самим собою**. Неважливо, які техніки ви будете використовувати. Неважливо, скільком справам ви скажете «ні». Неважливо, наскільки продуманими будуть ваші пріоритети.

До тих пір, поки ви не почнете контролювати самого себе, свою поведінку і вчинки, ви не зможете контролювати час.

*І третє:* ви повинні **привчити себе постійно приймати рішення**. Доки ми не зробимо прийняття рішень усвідомленим процесом, ми будемо просто реагувати на події життя, навіть якщо на перший погляд вони здаються не такими вже й критичними. І, за іронією, ми будемо закривати очі на щось справді важливе, якщо воно не постане чимось *дуже терміновим*. Ми будемо робити те, чого робити не хочеться, але чомусь здається, що «зробити обов'язково **ТРЕБА**». Ми будемо дозволяти обставинам та іншим людям контролювати наш день, розвішуючи на події та завдання ярлики «терміново!», «зробити негайно!», «кидай усе і зроби зараз!»

Людина, що приручила час, будує життя, виходячи з наслідків власних рішень, а не в очікуванні чергового удару з п'єми. Причому її рішення стосуються не тільки масштабних проектів і життєво важливих завдань – вона ретельно продумає будь-яку дрібницю, не дозволяючи метушні забирати дорогоцінні хвилини.

Що ж, думаю, ці три речі (особливо остання) не стали для вас новиною – адже ми вже говорили про це протягом попередніх розділів книги. Процес керування собою й прийняття рішень починається з цінностей, переходить до цілей, планів дій і, нарешті, до втілення задуманого в життя.

Якщо ви справді хочете навчитися керувати своїм часом і досягти неможливого, то принципи, якими я збираюся поділитися в цій книжці, мають стати основою вашої стратегії.

Отже, розберемо кожен із цих принципів детальніше. У міру розгляду ви, напевно, помітите, що про багато з них я вже писав у тій чи іншій частині цієї книжки.

Ні, я не хочу зайвий раз вам про них нагадувати. Просто все взаємопов'язано. І якщо ви справді хочете досягти успіху, зробити неможливе можливим, ви повинні застосовувати ці принципи у всіх сферах свого життя – у тому числі у керуванні власним часом.

На мій погляд, багато хто справді не усвідомлює, наскільки цінний його час. Звичайно, якщо ви запитаете будь-кого, чи усвідомлює він цінність свого часу, то почуєте ствердну відповідь. Якщо ви запитаете, чи відчував він коли-небудь брак часу, відповідь теж буде позитивна. Однак якщо ви спитаєте, скільки *коштує* година його часу, тоді ви отримаєте відповідь: «Ну, я навіть не знаю...» Хіба що робітник з погодинною оплатою зможе назвати вам конкретну суму.

Саме цього я хочу і від вас!

Візьміть усі свої доходи. Я говорю тут не тільки про зарплату. Приплюсуйте також річну премію і прибуток від додаткових доходів. Може, ви отримуєте пенсію, доходи від вкладень, акцій або нерухомості. Складіть усе це разом.

Поділіть отриману суму на реальну кількість годин вашого робочого часу. А якщо хочете бути зовсім точними, то додайте сюди ще й той час, який витрачаєте на дорогу на роботу й назад додому.

Отже, що ми отримаємо?

Для більшості з нас результат буде не таким вражаючим, як хотілося б. Але мета цієї вправи не в тому, щоб змусити вас відчувати себе ущемленим чи дати зрозуміти, що ви заробляєте менше, ніж гідні.

Ця вправа покликана змусити вас замислитися над двома головними запитаннями.

- Чи можете ви якусь частину своєї щоденної роботи віддати на аутсорсинг або доручити виконувати іншим особам за менші гроші, ніж коштує година вашої роботи? Якщо така можливість є, а ви нею не користуєтеся, то ви просто викидаєте гроші на вітер і, більше того, абсолютно не дбаєте про свій час.

Знаю, ви можете заперечити: «Але якщо я роблю це сам, я економлю гроші!» Так, це має сенс у період економічного спаду. Але! Якщо ви більш ефективні в інших аспектах і можете заробити (а не заощадити) більше грошей на вирішенні інших завдань, то вам слід зайнятися саме ними.

- Ця вправа має не тільки фінансовий характер. Подумайте про час, який ви витрачаєте на рутину, жертвуючи спілкуванням зі своєю сім'єю або часом на інші, важливі для вас, справи, і запитайте себе: «Що ж я роблю? Чи варте мого часу те, на що я його витрачаю?»

Ця вправа також допоможе вам зрозуміти, скільки часу ви можете, хотіли б виділяти і виділяєте зараз на досягнення ваших пріоритетних цілей.

Більш того, ця вправа дає вам можливість дуже чітко зрозуміти, скільки ви насправді заробляєте. Скажімо, ви отримуєте менше, ніж хочете, або менше від того, у скільки ви самі себе оцінюєте. Тоді, можливо, прийшов час подумати про кроки в бік просування кар'єри чи початку фінансового планування – усього того, що може привести вас до бажаного рівня заробітку і реальної оцінки вашого часу.

На мій погляд, ця найпростіша вправа безцінна для будь-кого: і для того, хто хоче домогатися «неможливого», і для того, хто хоче досягти процвітання в усіх сферах свого життя.

Це ще одна вправа, яку кожному з нас не завадило б виконувати час від часу. Складіть список того, на що ви витрачаєте час щодня протягом тижня.

Думаю, ви погодитесь, що навряд чи хтось перед смертю пошкодує про те, що не зміг проводити побільше часу в офісі. Швидше за все, в останні дні перед смертю люди прагнуть провести якомога більше часу зі своєю сім'єю. Або шкодують про те, що не отримали чи не досягнули певних речей у своєму житті.

Я думаю, що причина всіх наших докорів сумління щодо згаяного часу полягає в тому, що ми не знаємо, на що він витрачений. Ретельний моніторинг, навіть протягом лише одного тижня, допоможе вирішити цю проблему. Повірте мені, результати можуть стати для вас справжнім одкровенням! У вас з'явиться можливість адекватно оцінити всі ваші справи. У вас виникнуть запитання: «Які з цих справ взагалі зайві? Що можна передоручити іншим? Які з моїх справ можна виконувати ефективніше?» – і ви зможете знайти на них відповіді.

Отже, ви визначили свої цілі, склали план дій і вже перебуваєте на шляху до їхнього втілення. Але все це ще не означає, що ваш план максимально ефективний.

Я впевнений, що ви чули вислів: «Важливіше здійснювати правильні вчинки, ніж здійснювати непотрібні вчинки правильно». Ми вже врахували цю думку в процесі постановки цілей, розробки планів дій, уточнення наших цінностей і власне в ході руху до

«неможливого» – адже тепер ми точно робимо те, що потрібно. Але це не означає, що не варто задуматися про максимальну ефективність того, що ми робимо.

Задумайтесь про те, як ви можете просунутися вперед з погляду продуктивності. Адже її нестача призводить до марної втрати часу і врешті-решт не дає нам досягти поставлених цілей.

Щороку компанії витрачають мільйони доларів на плани підвищення продуктивності праці, які допомогли б зробити виробничі процеси більш організованими й підвищити якість роботи. Але всі ці ініціативи йдуть «згори»! Чомусь самі люди цього не прагнуть. Вони не задаються запитаннями типу: «Як можна більш ефективно виконати це завдання?» або «Як зробити те саме за менший час?» Чомусь для багатьох залишається таємним знанням той факт, що більша ефективність означає менше витраченого часу, більший дохід або кращу якість кінцевого результату.

Чим ефективніше ми використовуємо кожну годину, тим більше часу залишається на здійснення наших цілей – хоч якої сфери життя вони стосувалися б.

Я думаю, що люди роблять помилку, *починаючи* організацію свого часу з встановлення пріоритетності тих чи інших справ і *закінчуючи* визначенням того, що з цього списку можна було б делегувати.

Чому? Дозвольте пояснити детальніше.

Усі книжки з тайм-менеджменту, включаючи й мої, акцентують увагу на визначенні пріоритетів. Безсумнівно, це важливо. Але перш ніж цим займатися, запитайте себе: «Що я можу викреслити відразу? Які зі своїх справ я можу делегувати іншим, незалежно від пріоритетності?» Якщо ж ви будете робити все у зворотному порядку, то просто не зможете видалити чи делегувати те, що слід було б, – адже воно може здатися вам занадто важливим для того, щоб комусь його доручити.

Не можу не зауважити, що дуже важливою складовою не тільки тайм-менеджменту, а й взагалі успіху в житті є вміння відмовляти. Багато з нас звальють на себе майже нездійснений вантаж справ і відповідальності. В офісі ми відвідуємо занадто багато нарад і зустрічей, вдома беремо на себе багато непотрібних завдань – ми робимо купу справ, які зрештою не приводять нас ні на крок ближче до заповітних цілей.

Як же вирішити, від чого відмовитися, а що передоручити? Ваші цілі й цінності служитимуть вам своєрідним фільтром! Те, що ви робите і збираєтеся робити, *має відповідати* вашим цілям і цінностям.

Знаєте, дуже часто я бачу, як люди проходять процес постановки цілей, розробляють плани, починають їх впровадження – і на останньому етапі дозволяють дрібним справам і непотрібним деталям збити себе з наміченого курсу, вимотати й просто звести з розуму! І потім ці люди кажуть: «Я зробив усе, щоб налагодити своє життя і досягти неможливого. Але чи працює цей метод узагалі? Я відчуваю, що поставлені мною цілі служать лише джерелом стресу, вони тиснуть на мене, і я не можу сфокусувати свою увагу на тому, що хочу робити».

Виникає запитання: якщо ваші цілі не мають нічого спільного з тим, що ви «хочете робити», – звідки ви їх узагалі взяли? А якщо ваші цілі – це те, що треба, значить, перевтомлюють вас не вони, а те, що НЕ треба. І прийшов час без коливань цього позбутися!

Запам'ятайте! Якщо ви хочете мати достатньо часу, щоб сфокусуватися на всьому важливому й значущому для вас, то приділіть пильну увагу делегуванню, «викреслюванню» зі списку й активному використанню слова «ні».

Після того як ви відмовилися від усього непотрібного, прийшов час розсортувати те, що залишилося. Існує безліч способів і систем розстановки пріоритетів. Особисто я використовую дуже простий процес, що складається з трьох кроків.

Спочатку я розбиваю усю справи на:

- найважливіші й термінові;
- важливі, але не термінові;
- термінові, але не такі важливі.

Різницю між терміновими й важливими справами можна зрозуміти так: якщо хтось дзвонить мені, надсилає електронного листа чи намагається зв'язатися скайпом, це може бути терміново. Але я не відволікаюся на них, якщо в цей час роблю важливішу справу. Завжди потрібно вибирати важливіші справи. У наш час технологій і комунікацій, коли відповідь стає можливою за секунди, усе вважається «терміновим».

Не давайте світу відволікати вас від важливих справ тільки тому, що комусь «не терпиться».

Отже, я уважно аналізую свої справи й запитую себе: «Добре, що з цього термінове, що важливе, а що – і те, й інше?»

Терміновість може бути джерелом додаткового стресу й дуже дратувати вас, тому постарайтеся якнайшвидше позбутися «важливих і термінових» справ. Виконайте їх невідкладно!

Далі я беруся за найважливіші, а вже потім переходжу до термінових. Цікавий факт: «термінові», але не важливі справи, часто самі по собі «розсмоктуються», якщо не хапатися за них у перші ж хвилини.

Наприклад, ви складаєте важливий звіт, а хтось активно намагається привернути до себе вашу увагу в «асьці», але ви не відповідаєте, оскільки правильно розставили пріоритети. Через годину, коли звіт закінчений, ви питаєте «гостя з ICQ»: «Що ти хотів? Я звільнився». «Так-так, – відповідає він, – хотів розповісти тобі свіжий прикол, поки не забув». Висновок: прикол нікуди не дівся, а звіт ви здали вчасно і без помилок через відволікання.

Хочу звернути вашу увагу на одну важливу річ. Коли ви створюєте список важливих, а потім і термінових справ, обов'язково нумеруйте кожен пункт і розставляйте їх у порядку, який важливий для вас. Дуже часто люди створюють свій список і потім кажуть: «У мене вийшло 27 важливих і термінових справ». Але вам же потрібно буде фокусувати свою увагу на кожній з них по черзі! Тому надайте кожній порядковий номер.

А як щодо виконання двох чи трьох завдань одночасно?

Багато людей дотримуються такої техніки, але тут слід бути вкрай обережними і брати рішення на себе. Не всі здатні «працювати Юлієм Цезарем», який міг робити десяток справ одночасно.

Що стосується мене особисто, то я можу працювати без перерви протягом 2-3 годин, якщо це важлива й термінова справа, а на наступні три години переключитися на щось інше, щоб відволіктися, зняти напругу й урізноманітнити роботу. Потім я знову повертаюся до попереднього завдання.

Отже, якщо ви можете робити дві чи три справи одночасно, то чому ні? Але для більшості людей подібне жонглювання – нездійсненне завдання. Якщо ви належите до таких, ні в якому разі не вважайте себе в чомусь гіршим за інших. Нічого подібного! Ви можете працювати так само ефективно, просто вам слід братися за кожне завдання окремо й доводити його до кінця.

Також хочу поділитися одним маленьким секретом, який допомагає не тільки планувати день, а й зберігати гнучкість й адаптуватися під мінливі обставини. Коли ви розставляєте пріоритети й плануєте виконання справ одну за іншою, залишайте між ними проміжки хвилин по п'ятнадцять, щоб мати можливість «вставити» туди, якщо знадобиться, дрібніші завдання, що можуть вигулькнути «нізвідки». Якщо ж таких справ не з'явиться – ви просто відпочинете, «перезавантажите» мізки. Це допоможе вам підвищити продуктивність і перейти до нової справи свіжішим.

Навіть якщо у вас є заздалегідь підготовлені плани дій, це ще не означає, що вони будуть вдало й органічно вписуватися в кожен робочий день. Саме тому я маю непогану пропозицію для тих, хто хоче максимізувати свій час і досягти поставлених цілей.

Щоранку, перш ніж ставати до роботи, присвячуйте принаймні 10 хвилин аналізу справ і планів на новий день. Не поспішайте кидатися у вир роботи, сядьте там, де ніхто вас не потривожить, і продумайте все, що ви хочете зробити в цей день. У кінці робочого дня також витратьте 10-20 хвилин на огляд результатів минулого дня. Проаналізуйте, що пройшло добре, а що не вдалося. Запишіть свої ідеї про те, що можна було б поліпшити чи виправити у виконанні завдань. Й обов'язково подумайте, як це можна втілити в життя наступного дня.

Ще одна пропозиція. Плануйте свій наступний день звечора напередодні. Пишіть сьогодні план на завтра.

Чому планувати кожен день так важливо?

Річ у тому, що багато з нас крутяться як білки в колесі, проходячи одне за іншим кола шаленого ритму життя. І ми не зупиняємося навіть на хвилинку, щоб оцінити, чи приносять наші дії бажаний результат. Усе це відбувається тому, що в нас немає плану на день, і ми не дотримуємося певних, заздалегідь намічених кроків. З кожним днем відсутність плану призводить до ще більшого безладу й плутанини у вашому робочому розкладі – вам починає здаватися, що ви весь час втілюєте в життя чийсь чужі бажання, а не ваші.

Я вважаю дуже-дуже важливим процес оцінки того, наскільки успішно ви працюєте за своїм планом, наскільки добре вам вдається планувати загалом і чи вдається вам передбачати різні події. Зрештою усе це допомагає вам зрозуміти, чи ведуть ваші дії до досягнення поставлених цілей, чи ви рухаєтеся за усталеним планом, зрідка зв'язуючись із застарілими контрольними точками.

Щодня обмірковуйте те, що збираєтеся зробити! Тільки так ви збережете гнучкість і зможете досягати своїх цілей, незважаючи на будь-які неприємні сюрпризи долі.

Цей принцип тісно пов'язаний з попереднім правилом.

Якщо ви хочете контролювати хід свого дня, то я дам вам просту пораду: усе записуйте!

Для цього вам знадобиться створити свою систему – тобто організувати свої записи так, як зручно

вам.

Ви можете вести записи в зошиті, на смартфоні чи комп'ютері. Я вважаю, що абсолютно всі повинні вести календар і записувати туди важливі дати, справи й завдання – і планувати всі свої процеси навколо цих «огірків» (згадайте нашу «Банку» з початку розділу).

Важливим аспектом контролю вашого дня також буде так званий «To Do List» – список справ, які ви не планували на конкретний час, але які потрібно завершити протягом дня. Якщо ж ви не запишете цих завдань, то просто забудете про них у робочій метушні.

Якщо у вас немає системи, і ви не записуєте своїх справ, то не зможете ефективно керувати своїм часом і домогтися бажаних цілей. Записи ж допоможуть вам прояснити і впорядкувати свої думки – щоб весь день не мучитися відчуттям того, що ви «точно про щось забули!»

Альберт Ейнштейн якось сказав: «Усе необхідно спрощувати настільки, наскільки можливо. Але не простіше за це».

Як мені здається, він мав на увазі, що слід максимально використовувати простоту, приховану в кожній справі, але не доходити до примітивності і не «зрізати кутів» у справді важливих речах.

Цей принцип легко зрозуміти, але важко опанувати його практично.

Чим простіше все, що ви робите, тим легше буде це комусь пояснити, тим швидше можна це виконати, і тим ефективнішим буде кінцевий результат.

Що тут ще додати?

Якщо ви зможете спростити якомога більшу кількість справ і процесів, ви зробите своє керування часом більш ефективним. У результаті ви зможете досягти своїх цілей значно швидше.

Уважно подивіться на всі свої справи, процеси й процедури і запитайте себе: «Як я можу це спростити? Як це можна простіше написати чи простіше виконати? Як я можу це зробити простіше для інших і для себе?»

Простота має одну важливу особливість. Більшість наших цілей у певній мірі стосуються інших людей та інших організацій. Недостатньо спростити тільки наше життя, також важливо зробити все можливе, щоб спростити делеговані повноваження та інші взаємини зі сторонніми людьми. В іншому випадку помилки цих людей можуть нашкодити вам і зробити ваше життя складнішим і заплутанішим, адже доведеться самому переробляти те, що ви доручили іншій людині, яка через складність і незрозумілість ваших слів чи самої справи зробила все навиворіт.

Усе, що ми робимо, має свій «термін придатності» – дату, до якої будь-яке завдання або діло необхідно завершити, інакше воно втратить сенс.

Ми говорили про важливість термінів під час постановки цілей і розробки планів. Якщо у справі немає терміну виконання (дедлайну), то зникає необхідність виконувати її терміново (або взагалі хоч колись виконувати). Іншими словами, те, у чого немає конкретного терміну виконання, наша свідомість розглядає як неважливе.

У вашій свідомості відбувається внутрішній діалог, і ви кажете собі: «Так, мені треба виконати це завдання, але в нього не поставлений кінцевий термін виконання, тож я можу зробити це коли завгодно». І надалі ви будете займатися безліччю різних справ, витратити час даремно і в кінці тижня чи місяця ні на йоту не наблизитися до досягнення бажаного результату.

Дехто скаже: «А якщо у мене буде конкретний термін, то я відчуватиму більший стрес, бо він буде тиснути на мене». З одного боку, я не можу з вами не погодитися. Ви самі поставите себе в некомфортне становище.

Але тут потрібно відповісти на інше запитання: ви хочете досягти поставлених цілей чи й далі грати в ігри? Невже ви просто отримувате задоволення від процесу й готові виконувати завдання вічно?

Якщо ви справді хочете чогось досягти, то вам варто ставити перед собою терміни і вкладатися в них.

Так, я думаю, що краще терпіти стрес від «тиску» термінів, ніж пережити шок, прокинувшись одного ранку і зрозумівши, що ваше життя проходить мимо і ви не досягли того, чого прагнули, у жодній із найважливіших галузей.

Наші звички часто стають ключем на шляху до досягнення мети... Саме тому керування часом слід зробити своєю звичкою! Не чекайте результатів, розпланувавши один тиждень чи розставивши пріоритети на найближчі три дні. Як тільки у вас щось почало виходити, дні стали

впорядкованішими, а часу, здається, стало більше – не зупиняйтеся на досягнутому. Пробуйте нові прийоми, покращуйте використані інструменти, експериментуйте.

Будьте дресирувальником, який ні на хвилину не випускає хижаків з ока, пробуючи все нові прийоми для того, щоб приручити їх. Ваше завдання – навчитися будувати своє життя так, щоб часу вистачало на все, що вам не тільки потрібно, але й хочеться (!) робити.

УДАЧА – ЦЕ ЗАЛИШОК ПІСЛЯ ТОГО, ЯК ВИКЛАСТИСЯ НА ВСІ 100.

Уявіть на мить, що ви вранці сіли до столу й збираєтеся поснідати.

Серйозно! Я хочу, щоб ви уявили, як ви сідаєте снідати – як, можливо, ви вже снідали сьогодні. Уявіть, що ви зварили пару яєць, підсмажили тости, приготували каву або чай, і вас ще чекають вівсяні пластівці. Ви особливо любите вівсяні пластівці з молоком. І ось ви відкриваєте холодильник і дістаєте пакет молока. Ви відкриваєте його – на вигляд пакет здається свіжим. Відкриваєте...

І тут вам у ніздрі б'є з дитинства знайомий запах. Так, ви здогадалися – молоко скисло!

Уявіть собі кисле молоко. Згадайте, як воно пахне – їдкий, неприємний запах, особливо огидний тому, що ви очікували прохолоди та свіжості. А молоко скисло не на жарт – у пакеті ковзають слизькі грудки, але ви, не збагнувши, що сталося, виливаєте все це «добро» у вівсяні пластівці – бррр!

Бридко, чи не так?

Про що це я? Я хочу сказати, що багатьом із нас властиво, досягнувши певного успіху в житті, «спочивати на лаврах» – й ось результат! Ми перетворюємося на кисле молоко. Зовні все наче симпатично, але якщо копнути глибше – «смердить»! І всі одразу розуміють, що тут свіжості чекати не доводиться, та й взагалі краще мати справу з кимось іншим. У наш час люди дуже швидко відчують такі речі.

Мені здається, що дуже важливо «тримати себе в тонусі», і саме на цьому я хочу зосередити вашу увагу в останньому розділі цієї книжки. Ви можете знову погортати всі мої рекомендації й додати до них щось від себе. Я впевнений, що існує також безліч інших стратегій і тактик досягнення успіху та здійснення неможливого. Я впевнений, що ви змусите удачу працювати на вас, і зможете, таким чином, поліпшити якість свого життя. Але хай як, та якщо ви не готові до постійного оновлення й пошуку «нового себе», ви рано чи пізно станете кислим молоком.

Працюючи з людьми й компаніями, допомагаючи їм досягти максимальних результатів – я роблю це вже цілих двадцять років, подумати тільки! – я помітив, що в більшості випадків ті, хто постійно прагне до оновлення, ті, хто постійно прагне вийти на новий рівень, стають першовідкривачами й лідерами у своїй галузі.

Наведу один дуже неоднозначний приклад. Коли вам пропонують уявити «сильну» людину – про кого ви думаєте? Мені здається, що реалії сучасного життя змушують нас уявляти людину, насамперед, сильну фізично. Можливо, це олімпійський чемпіон, зірка спорту, герой голлівудських бойовиків. Швидше за все, це буде супермен, на зразок Сильвестра Сталлоне чи Арнольда Шварценеггера. Навряд чи в когось поняття фізичної сили асоціюється з кимось із ділової еліти: керівником якоїсь фірми чи її власником. Ні, я розумію, що ви впевнені в силі характеру цих людей, але фізична сила? Саме фізична сила! Послухайте ось яку історію. Після неї ви, можливо, зміните свою думку.

У мене поняття грубої чоловічої фізичної сили асоціюється з особистістю Генрі Форда. Якщо ви забули, який він на вигляд, подивіться на його портрет.

Так! Це Генрі. І я вважаю його втіленням грубої чоловічої фізичної сили! Мій вибір може здатися вам дивним, особливо після того, як ви побачили цю картинку. На ній Генрі Форд – такий собі простачок, навіть хирлячок. А ось і моя історія.



Генрі Форд був тим самим чоловіком, який винайшов і «просунув у маси» машину марки «Model T», – думаю, усі про це знають. А прославився він – спробую і тут освіжити вашу пам'ять – навіть не стільки своїми автомобілями, скільки тим, що винайшов конвеєрне складання. Цікаво те, що спочатку машина «Model T» була «останнім писком моди». У продажі були машини й дешевші за цю модель, і Форд не був піонером автомобілебудування. Але ніхто інший не міг запропонувати такого

поєднання надійності й новаторських розробок. З роками ціна на цей автомобіль впала, і за співвідношенням ціна / якість він не мав рівних у світі. «Model T» перевернула не тільки американську культуру, а й змусила весь світ поглянути на автомобіль по-новому. Спочатку це була взагалі єдина модель, яку випускала компанія Ford. Напевно, усі ви чули сумно відомий вислів Генрі Форда: «Наші клієнти можуть отримати автомобіль будь-якого кольору, за умови, що цей колір – чорний!» Так Генрі заявляв світові, що він має одне-єдине бачення того, якою має бути «Model T». Деякий час усе йшло непогано. Але з плином часу конкуренція ставала все жорсткішою, і буквально всі – від простих робітників до членів сім'ї Генрі – стали бажати його хоч якось урізноманітнити дизайн машин. Перші серйозні розбіжності щодо вигляду «Model T» народилися 1912 року, коли машині не було й п'яти років. Генрі не бажав нікого слухати. 1912 року він разом із родиною вирушив у свою першу подорож по Європі і, повернувшись, дізнався, що його радники приготували для нього сюрприз. За час його відсутності була зроблена колосальна робота з модернізації «Model T» – змінилися обриси кузова, додалося кілька нових технологічних «фішок» і – чорний колір змінився на червоний... Стривайте, зараз почнеться найцікавіше! Повернувшись додому в США, Генрі вирушив на завод і побачив на подіумі «шедевр» – нову, неймовірно красиву версію «Model T», що виблискувала червоним лаком. Свідки цієї сцени розповідали, що в суцільній тиші Генрі, тримаючи руки в кишенях, кілька разів обійшов машину і пильно її роздивився. Звичайно ж, усі радники чекали від шефа похвали за виконану роботу, яка привела до створення такого «прогресивного» автомобіля. Нарешті, Генрі підійшов до машини зліва, вийняв руки з кишень, вхопився за двері – раз! – відірвав їх! Так! Той самий чоловічок, якого ви бачили на фото, відірвав двері нової міцної машини. Як йому це вдалося – досі залишається загадкою! Після цього він методично розламав машину на частини голими руками. У буквальному сенсі цей хирлявий чоловічок розірвав на частини автомобіль! Так він заявив усім навколо: «Не смійте знущатися з мого творіння!» Так, «Model T» увічнила ім'я Генрі Форда в історії автомобілебудування. І саме завдяки їй ім'я Генрі стало легендою, а сам він отримав чималі статки й величезний вплив. Не дивно, що він був до неї так прив'язаний.

І в той же час, замість того щоб дозволити своїй компанії і своїй машині розвиватися і рухатися вперед, він вирішив залишити все, як і було. З роками стало зрозуміло, що любов Генрі Форда до свого творіння набуває нездорового характеру. Я думаю, що всі ми, домагаючись успіху, певною мірою ризикуємо опинитися в такій пастці. Ми захоплюємося собою, ми переможці, але, якщо подумати – далі що? Ми маємо бути готові закреслити попередній успіх, щоб домогтися більшого! Вибір Генрі Форда відмовитися від змін – готовий приклад для підручника з бізнес-стратегії: усі знають, до чого це рішення привело його компанію. У 1925 році, через п'ятнадцять років після свого «дебюту»,

«Model T» практично нічим не відрізнялася від своєї початкової версії. Цікаво, що на деякі поступки Форд все-таки пішов, і на початку двадцятих років у продаж навіть надійшли «Model T» різних кольорів. Але це була все та сама «Model T». Ну як тут не згадати прислів'я: «Хоч скільки сарай фарбуй, а палацом він не стане». Кінець історії, я думаю, також усі знають. Форд втратив шанс стати «автомобілебудівником номер один» свого часу. Компанії довелося вдовольнитися другим місцем у світовій ієрархії. Сьогодні ми бачимо, що Ford здала свої позиції не тільки у США, але й у всесвітньому масштабі. Ну що ж – не всім бути першими.

З цієї історії ми можемо вилучити кілька вкрай важливих уроків.

І перший із них полягає ось у чому: після того, як ми змінилися, слід бути готовими змінюватися знову! Так само, як ми були сповнені рішучості здійснити зміни спочатку, ми маємо бути готові забути про ці зміни. Досягнувши поставлених цілей, ми можемо «поплескати себе по плечу», але не можемо залишатися в стані ейфорії вічно. Необхідно прагнути нових перемог. Відмовившись від руху вперед, Генрі Форд дозволив своїй компанії опуститися на друге місце. На тренінгах, присвячених конкуренції, я часто використовую жорстку фразу: «Ви на другому місці? Вітаю! Значить, ви – перший із лузерів!» Ця фраза хороша тим, що не дозволяє розслабитися. Я не хочу сказати, що, коли ви посідаєте друге місце в тій чи іншій сфері, це означає, що ви – жалюгідний невдаха. Але з погляду бізнесу й конкуренції, місце лише одне – перше. І я думаю, що треба постійно усвідомлювати: якщо в якийсь певний момент ми не можемо бути на першому, другому чи навіть третьому місці – слід принаймні забезпечити рух уперед. Пам'ятайте про сумний досвід Генрі Форда з його неприйняттям змін.

У цьому останньому розділі я хочу сконцентрувати вашу увагу на тому, ЩО ви збираєтеся робити після досягнення мети. На тому, що ви робите після того, як висоту взято, а особливо – що ви робите для того, щоб завжди залишатися в тонусі, не втратити мотивацію, щоб постійно приваблювати удачу, своїми руками будувати життя, яке ви хочете прожити. Зрозумійте: побудова такого життя – не одноразова дія. Це те, що робиться щодня, знову й знову.

Можливо, ви скажете: «Та що ж це таке? Уже й успіхам радіти не можна?» Звичайно, можна! Можливо, ви думаєте: «Якщо я так і буду змінюватися все своє життя – я остаточно знесилію!» А от і ні! Зовсім навпаки! Усі ми ростемо. Подивіться на дітей – діти народжуються, починають ходити, учаться говорити, вони ростуть! Ми також змінюємося – фізично в усякому разі. Інші аспекти



вашого життя також не повинні відставати. І я вважаю, якщо ви, прочитавши цей розділ, зрозуміли, що кінець однієї зміни означає початок іншої, усі інші ідеї, викладені в цій книжці, для вас також зрозумілі. І це не тільки змінить ваше становище, а й переверне весь ваш світогляд. Здійснювати неможливе стане для вас звичною справою, і ви зможете жити тим життям, якого заслуговуєте.

Домогтися короткострокового успіху – справа загалом не дуже важка. І досягти кількох поставлених цілей протягом невеликого часового проміжку – не так і складно. Як мені здається, значно складніше «утримати висоту». Не заперечую, що і «взяти висоту» часом буває непросто. Але часто буває так, що завдяки вдалому збігу обставин люди досягають вершин швидко й без особливих зусиль. Головне питання – чи зумієте ви втриматися на вершині. Я щиро сподіваюся, що моя книжка вам у цьому допоможе.

## Влаштуємося на вершині...

Щоб завжди залишатися на вершині, слід засвоїти й застосовувати всього декілька простих принципів. Я приготував для вас шість із них.

Можливо, ви думаєте: «Так, добре! Джоне, я все зрозумів! Я розумію, що треба постійно про щось мріяти – після досягнення заповітної мети, і навіть у процесі її досягнення!» І можливо, ви думаєте: «А в чому ж, власне, одкровення? Що тут нового?»

Я хочу сказати вам одну дуже важливу думку. І хочу, щоб ви обмірковували мої слова протягом читання всього цього розділу. Успіх – велика річ, але він має одну негативну рису. І полягає цей негатив у тому, що, досягнувши успіху, ми чомусь починаємо думати, що він від нас нікуди не дінеться. А тим часом світ навколо нас змінюється, і немає ніякої гарантії, що те, що приносило нам успіх рік-два тому чи навіть учора, забезпечить нам довічне безхмарне існування.

І один з основних моментів, на яких я хотів би зосередити вашу увагу, полягає в тому, що, ставлячи перед собою життєві цілі, не варто порівнювати себе з іншими людьми. Треба порівнювати себе з самим собою, і думати не про те, як перемогти інших, а як перемогти самого себе.

Деякі експерти вважають, що менталітет розвитку буває двох типів – внутрішній і зовнішній (або вертикальний і горизонтальний).

Ті, хто має зовнішній (горизонтальний) менталітет, дістають упевненість у собі з усвідомлення того, що вони – кращі за інших, що їм вдалося переплюнути своє оточення. *«Сидорови з п'ятого поверху лаються по три рази на день, а ми – лише раз. Значить, у нас все дуже навіть непогано»*. Відповідно ознакою успіху й прогресу для них є *«перегнати»* сусідів (друзів, конкурентів, «ідіотів з компанії Х», Америку тощо).

Представники ж групи осіб із внутрішнім (вертикальним) менталітетом упевненість в собі отримують від усвідомлення того, що їм вдалося поліпшити власні досягнення – тобто, по суті, перегнати самого себе. Вони порівнюють себе нинішнього й себе колишнього і радіють змінам. *«Мені байдуже, скільки разів на день лаються Сидорови. Ми раніше лаялися кілька разів на тиждень, а зараз – лише раз на місяць! Це – наша перемога»*.

І вміння мріяти – це вміння ставити перед собою нові цілі, тобто не миритися з собою «нинішнім», а фантазувати про себе «завтрашнього».

Дозвольте мені розповісти тут про одного відомого успішного бізнесмена. Цей приклад тут буде дуже доречним, бо якнайкраще відповідає моїм словам.

Запитання: у дитинстві ви гралися в піжмурки?

Переконалий, що кожен із нас відповість: «Так». Строго кажучи, я ледве можу уявити хоча б одну дитину на Землі, котра хоча б раз у житті не гралася в піжмурки.

Тоді ще запитання: з ким ви гралися? З друзями, правильно? Добре, останнє запитання: хтось із вас грався в піжмурки з фашистами?

Чому я ставлю такі дивні запитання? Бо людина, про яку я зараз розповім, провела своє дитинство, граючись «у піжмурки» з німецькими солдатами. Цього чоловіка звать Енді Гроув (Andy Grove), і він – один із засновників компанії Intel, фірми, що виробляє мікročіпи, які стоять, напевно, у кожному комп'ютері, яким ми користуємося.

У дитинстві Енді Гроув справді тікав від фашистів. Маленький єврейський хлопчик опинився в Австрії у самий розпал Другої світової війни. Той досвід, який Енді Гроув отримав ще дитиною (це моя особиста думка), без сумніву, допоміг сформувати позицію, яку через багато років зайняла компанія Intel: постійно прагнути перевершити саму себе, ніколи не задовольняючись нинішнім становищем, вважаючи його, якщо хочете, недостатньо надійним і безпечним. Енді Гроув навіть написав книжку, яка називається

«Виживають тільки параноїки», – на її сторінках він розповідає про те, як важливо завжди намагатися перевершити самого себе. Не спочивати на лаврах, думаючи: «Один раз вийшло – то й добре».

Приклад Енді Гроува дуже показовий – ми постійно повинні вигадувати щось нове, постійно випереджати самих себе хоча б на крок, інакше нас схоплять «фашисти».

Це не означає, що я хочу, аби ви негайно перетворилися на маніяка-кар'єриста, який з останніх сил прагне піднятися ще на одну сходинку вгору по службових сходах. Зовсім ні! Якесь частину ваших цілей повинна бути пов'язана з родиною, якесь частину – з відпочинком, а якесь – з отриманням

елементарних задовольень! Так, іноді людина має право зробити щось просто тому, що їй це приємно! Отже, я не хочу сказати, що ви повинні перетворитися на кар'єриста. Що ви справді маєте робити – це не дати вашій мрії загинути, бо й ви загинете разом із нею.

Дуже легко втратити здатність бути першим, бути новим, свіжим, справжнім. Дуже легко домогтися одноразового успіху, повірити, що це назавжди, перестати мріяти і в кінцевому підсумку – нічого не досягти.

Кілька років тому – я вже не згадаю точно, у якому це було році, здається, в 1999-му чи 2000-му – я домогся певних успіхів у житті і щиро вважав, що у мене «все вийшло».

Того дня я тренувався на біговій доріжці в спортзалі й одночасно слухав касету – тоді ще були касети – із записом Ентоні Робінса (Anthony Robbins), відомого мотиваційного гургу. Раптом одна його фраза застала мене зненацька. Шок був настільки сильним, що я зупинився, втратив рівновагу, впав з бігової доріжки, вдарився головою і зрозумів: те, що я тільки-но почув на касеті, було сказано саме про мене на той момент мого життя.

Я процитую це місце досить вільно, бо касету я давно загубив, але основний сенс був такий. Ентоні Робінс сказав, що досягнув певних цілей у своєму житті, а потім, після досягнення цих цілей, – ще раз прошу, у разі чого, не чіплятися до слів – він обов'язково повертався до раніше досягнутих цілей знову, щоб їх «освіжити». Слідом за цим спостереженням ішла така думка. Я знову цитую з пам'яті і сподіваюся, що Ентоні не звинуватить мене в тому, що я приписую йому слова, яких він не говорив. Отже, ось ця думка. Після того, як людина досягає успіху, вона непомітно для себе починає скочуватися до «неуспішних» моделей поведінки. Й ось чому. Коли ми досягаємо певного успіху, наше життя змінюється. У нас з'являються інші гроші, у нас з'являються нові знайомства, але головне – й Ентоні Робінс підкреслює це у своєму тренінгу – людина починає поводитися «неуспішно», бо успіх приносить також і дискомфорт. Знову-таки, я сподіваюся, що нічого не плутаю! Уявіть собі ситуацію: ви починаєте ходити в ті ресторани, які ваші друзі з більш скромним достатком не можуть собі дозволити. У вас з'являються захоплення, які ваші колишні друзі не можуть розділити, оскільки ці захоплення для них надто дорогі. Щоб повернути втрачений комфорт, ви, самі того не усвідомлюючи, припиняєте робити те, що зробило вас успішним.

Я впав з бігової доріжки саме тому, що раптом зрозумів: усе сказане цілковито стосується й мене. Я досягнув своїх цілей, і «машина покотилася». Я робив те, чого мені не варто було робити. Що найцікавіше – я знав про це! Я став проводити менше часу зі своїми співробітниками і зі своєю командою. Я нехтував важливими ментальними, фізичними й духовними аспектами свого життя. Я скасовував важливі зустрічі, а іноді й зовсім на них не приходив. Моя компанія, як пісок, просочувалася в мене крізь пальців, і раптом я збагнув! Так! Усе правильно! Хоч я ніколи й не думав про це, підсвідомо я прагнув невдачі, бо мені здавалося, що це звільнить мене від того дискомфорту, який прийшов разом із досягненням заповітних цілей.

Дуже глибоке спостереження! Але ось що цікаво. Тепер, коли я знаю про цю особливість людської психології, я бачу її прояви практично у всіх, хто тією чи іншою мірою домогся успіху. І тут я хочу піти ще далі. Багато з тих успішних людей, з якими я проводжу стратегічні проекти, – власники підприємств, генеральні директори та їхні перші заступники – кажуть мені, що досягли в житті всього, чого хотіли, і тепер мають право лінуватися. Так! Ви не повірите, але багато з них кажуть про це відкрито! Вони самі кажуть, що плывуть за течією, бо не знають, чого хочуть від життя. Тому не треба применшувати важливість моїх слів. Ставити в житті нові й нові цілі – дуже важливо. Звичайно ж, між двома «етапними» цілями можна зробити й перепочинок – не проблема! Але зрозумійте, якщо у вас немає мети, до якої ви рухаєтесь, ви неминуче скочуєтесь на початковий рівень.

А ви шукаєте успіх навмисно? Ви відкриті для нього?

Я глибоко переконаний: якщо ви хочете, щоб ваше життя було наповнене успіхом, ви повинні самі його шукати. Ви повинні постійно бути відкритими для нього, для нових переживань, для нових можливостей.

На жаль, багато неуспішних людей зазвичай поглинені рутиною. Вони не хочуть і не можуть підняти голову, «виринути на поверхню», поглянути на світ по-новому. Їх немає там, зовні. Вони не бачать того, що бачать щасливі люди. А успішні, по-справжньому благословенні люди постійно *шукають* змін. Вони готові скористатися будь-яким новим шансом, вони постійно озираються в пошуках успіху.

Часто ми самі винні, бо не бачимо очевидного. Не бачимо загальної картини, концентруючись на якихось дрібницях. Ми відчуваємо, що втомилися, що нами заволодів стрес... Але це – не привід здавати позиції! Тримати очі відкритими не так складно, як здається. Успішні люди постійно тренують свій розум, у них постійно з'являються нові ідеї. Вони бачать можливості, які можуть трансформувати все їхнє життя чи компанію, а може – навіть змінити хід історії.

Можливо, ви думаєте: «Припини, Джоне, я не з таких, я – людина не творча, я не той, хто зважиться змінювати світ». Я вас до цього й не закликаю. Звичайно, я розумію, починати треба з чогось менш масштабного. У мене є улюблена приказка: «Перед тим, як йти змінювати світ, спочатку прибери у своїй кімнаті».

Однаке поставте собі запитання: я активно шукаю можливості? Пам'ятайте, така активність – це не те, що мають тільки деякі люди, а всі інші цього не мають. Це звичка, яку може легко виробити в себе кожен із нас.

Я хочу запропонувати вам чотири прийоми, які допоможуть на практиці «відкритися» можливостям.

- Змініть мислення – ми вже стільки говорили про це, що тут я тільки скажу, на що його потрібно змінити. Привчіться щоразу питати себе: «Як я можу використати це собі на користь?» Це запитання допоможе вам знаходити можливості в щоденній рутині, у проблемах, і навіть у тому, чого ви терпіти не можете.
- Збирайте інформацію – чим більше ви знаєте про щось, тим більше можливостей ви в цьому побачите. Якщо ви, наприклад, нічого не знаєте про комп'ютери, навряд чи ви зможете оцінити всі переваги, які вони здатні вам дати.
- Запитуйте – про запитання я можу говорити годинами, але тут зазначу лише одне: запитуючи, ви занурюєтеся в проблему глибше, нічого не приймаючи на віру. І завдяки цьому ви ухвалюєте значно зваженіше й об'єктивніше рішення, не покладаючись на чиїсь припущення або здогадки.
- Мисліть нестандартно – існує безліч вправ, які можна знайти в Інтернеті, що дають змогу розвинути в собі творчі здібності. І тут я кажу не про вміння малювати, а про вміння мислити за рамками звичного. Хочете приклад? Розгорніть Додатки на сторінці під назвою «Вправа на креативність». Що ви на ній бачите? Точку, муху, шайбу?... Більшість людей придумає купу начебто нестандартних версій того, чим є ця чорна пляма. І лише одиниці скажуть: «Я бачу багато вільного білого простору». Ось це – по-справжньому креативне мислення, спрямоване на пошук можливостей.

Просто бачити можливості недостатньо. Ви повинні щось робити для того, щоб вони принесли успіх саме вам. А для цього потрібні всього дві речі:

- бажання діяти;
- прагнення експериментувати й не боятися змін.

Про дії ми вже поговорили в розділі 6, а тут я хочу детальніше зупинитися на експериментах. Сприймайте своє життя як лабораторію. У лабораторії є дуже конкретна мета – знаходити щось нове на благо прогресу. Правила роботи в лабораторії (крім техніки безпеки) дуже прості:

- від вас потрібні інновації та творчість;
- вас хвалять за спроби зробити щось не так, як раніше;
- від вас чекають нових рішень або удосконалення старих.

Успішні люди – світ вважає, що їм надзвичайно щастить, – постійно експериментують. Так, будь-який експеримент передбачає ризик. Але ризиків не варто боятися! Якщо ви провели всі необхідні дослідження, вивчили інформацію й проаналізували варіанти, будь-який експеримент навряд чи буде серйозним ризиком. У такому разі будь-яке рішення можна розцінити як зважене й обдумане, негативний результат якого завжди можна змінити.

Дивіться на ризики як на подорож, дослідження, вивчення можливостей. Якщо ж ви будете думати про них як про небезпеку, то ніколи не побачите можливостей, що вас оточують.

У моїй книжці з трилогії «AntiCrisis. Путівник із виживання», присвяченій продажу, я наводив таку цікаву інформацію про ризик:

*«Кілька років тому німецький Інститут вивчення праці (IZA), Інститут Бонна й Німецький інститут економічних досліджень (DIW, Берлін) провели дослідження. У його рамках вони вивчили близько 20 000 респондентів з усієї Німеччини. Дослідження було присвячене ризику, і вченим вдалося виявити дещо дуже цікаве: люди, які люблять ризикувати, отримують більше задоволення від життя!»*

Я припускаю, що такі люди, які воліють ризикувати, отримують більше задоволення від життя і почуваються щасливішими, бо, швидше за все, розглядають ризик як своєрідну подорож або

можливість, а не як небезпеку. Вони експериментують, пробують щось нове і стають більш успішними. Це й дає їм можливість насолоджуватися своєю роботою і життям.

Існує величезна різниця між здоровою впевненістю у своїх силах і знаннях і позицією «Я все це вже бачив!» Існує величезна різниця між людиною, яка користується результатами свого успіху, і людиною, яка спочиває на лаврах. Якщо ви справді вважаєте, що «все це вже бачили» або що у вас «все передбачено», вас чекає неминучий крах. Бог карає всіх, хто загордився, і я ніколи не втомлююся нагадувати про це. Я можу навести чимало прикладів, але не хочу ганьбити людей – у тому числі й себе; зі мною таке сталося принаймні раз. Узагалі, якщо добре подумати, і тут я запишався – зі мною таке було не один, а кілька разів. Цього слід уникати за будь-яку ціну.

У мене є улюблена приказка – я часто кажу людям, що я геній. Чому геній? Бо мені вистачає розуму визнати, що я не все знаю! Мені здається, що в цьому твердженні приховано набагато більше, ніж здається на перший погляд: якщо в житті ви займаєте саме таку позицію, значить, ви постійно ростете й розвиваєтеся.

У той же час я не хочу сказати, що ви повинні ходити, втягнувши голову в плечі. Скромність гідна поваги, а страх – ні! Я не кажу, що ви маєте бути слабкими, і не хочу сказати, що ви не повинні отримувати задоволення від досягнення поставлених цілей. Зрозумійте мене правильно! Звичайно ж, ви повинні отримувати задоволення від успіхів! Звичайно ж, люди повинні вас цінувати! Звичайно ж, ваше ім'я має бути у всіх на вустах! Звичайно ж, люди повинні впізнавати вас на вулиці! І навіть якщо ви скажете: «Ну, для мене це неважливо», – добре, може, не так уже й важливо, але збіса приємно. Безперечно! Ну хоча б до певної міри. Якщо ви станете супервідомою особистістю, тоді популярність, може, і ляже важким тягарем на ваші плечі... Але зараз не про це! Якщо ви вважаєте, що досягли всього, чого хотіли, знайте – ви йдете із зав'язаними очима до краю прірви!

Як я вже говорив, світ постійно змінюється. Світ постійно розвивається і рухається вперед, і, щоб завжди бути на передовій, ви повинні розвиватися й рухатися разом із ним. Я дам вам ще один привід для роздумів. Якщо ви помічаєте за собою, що постійно розповідаєте людям про своє славне минуле або роздаєте «уроки історії», мовляв «Ми робимо це вже десять років, і у нас все добре» чи

«От я свого часу...» – знайте: ви живете минулим, і, швидше за все, ви або вже, не помітивши цього, зазнали нищівної поразки, або вона чекає вас у найближчому майбутньому. Цьому можна запобігти. Використовуйте свій успіх лише за призначенням!

Ми з вами протягом усієї книжки говорили про те, як важливо ставити перед собою цілі, змінюватися і рости. Думаю, це вже ні в кого не викликає сумнівів, адже такий підхід – ключ до того, щоб перетворювати неможливе на можливе!

Зміни, які ініціює та контролює кожен із нас (визначивши свої цінності, поставивши цілі і створивши плани дій), приносять нам задоволення, почуття стабільності і навіть упевненість у собі. Але при цьому багато хто й далі боїться змін, які викликають обставини. Як таке може бути? Дуже просто:

- пішовши з ненависної роботи у пошуках нового, людина відчуває приплив ентузіазму й упевненості – бо сама прийняла рішення змінитися;
- втративши ту ж таки ненависну роботу через скорочення штату, людина впадає в паніку, депресію і ступор – оскільки вважає, що не готова змінитися «з волі випадку».

Страх, описаний у другому прикладі, надуманий. Просто тому, що людина поки що не привчилася бачити можливості й переваги в будь-яких змінах! Пам'ятайте, можливості відкриває будь-яка зміна, хоч ким вона ініційована. Ваше завдання – розгледіти їх. І протягом цієї книжки ми з вами не раз говорили про те, як це зробити.

Будь-яка зміна таїть у собі не тільки можливості, але й корисні уроки. З будь-якої життєвої ситуації можна і треба виносити знання на майбутнє, які допоможуть не тільки впоратися з подібними проблемами, але й запобігти їм.

Ми з вами детально вивчили процес, що допомагає «приручити» будь-які зміни, як ініційовані вами, так і спровоковані зовнішніми обставинами. Тепер ви вмієте не тільки ставити цілі й розробляти плани дій, але й приймати рішення про те, що з подій навколо вас вам потрібне (цьому сприяють ваші основоположні цінності), а від чого варто відмовитися.

І це має вселяти у вас приголомшливу впевненість! Адже з такими інструментами (особливо якщо ви опануєте їх досконало) у вашому житті по-справжньому стане **МОЖЛИВО ВСЕ**.

## Епілог

**«Так, ви можете!»**

### Новий початок нового життя

УДАЧА ЧОМУСЬ ДОПОМАГАЄ ТИМ, ХТО ВІД НЕЇ НЕ ЗАЛЕЖИТЬ.

Не так давно співробітники компанії з розробки програмного забезпечення зіткнулися з чимось абсолютно незрозумілим і дивним, коли прийшли на роботу.

На вхідних дверях офісу висів незвичайний напис:

«Учора пішла з життя людина, яка гальмувала ваш розвиток.

Ви можете попрощатися з нею в кімнаті відпочинку на першому поверсі».

Ви можете уявити собі таку ситуацію?

Ви читаете цей дивний напис і думаєте: «Боже, хтось із нашої компанії помер, і прощання проходить у кімнаті відпочинку!» Просто неймовірно!

Співробітники цієї компанії теж були дуже здивовані й засмучені тим фактом, що в їхньому офісі хтось помер. Але через деякий час їх стала долати цікавість, і вони спробували дізнатися, хто ж була та людина, яка гальмувала їхній розвиток, розвиток їхніх колег і всієї компанії.

Нарешті вони вирушили в кімнату відпочинку. Як ви можете здогадатися, там була величезна кількість народу, бо всіх мучила цікавість.

До кімнати відпочинку для організації порядку відвідування були приставлені охоронці, які пропускали туди тільки по одній людині. Відвідувач підходив до труни й одразу ж виходив із кімнати, поступаючись місцем наступному. Такий порядок робив обстановку ще більш напруженою і хвилюючою. Повітря було ніби наелектризоване.

Усі напружено думали: «Хто ж ця людина в труні? Хто гальмував мій прогрес?»

Один за одним здивовані й заінтриговані співробітники просуються все ближче до труни. І коли вони зазирають всередину, то раптом німіють, наче хтось торкнувся найпотаємніших струн їхніх душ.

Усе через те, що в труні лежало... дзеркало, і вони бачили самих себе у відображенні. Біля дзеркала було написано: «Тільки одна людина може гальмувати ваше зростання – ви самі!»

Ми з вами наблизилися до кінця книжки...

За той час, що ми провели разом, ви засвоїли багато нового. Я впевнений, що всі мої рекомендації можуть допомогти вам кардинально змінити життя на краще. Більше того, я сподіваюся, ви нарешті зрозуміли, що для вас немає нічого неможливого.

Пам'ятаєте, на початку книжки ми говорили про те, яким потужним знаряддям можуть бути зміни? Але перед тим як ми розлучимося, дозвольте нагадати, що ваше життя не зміниться тільки після прочитання книжки. Воно не зміниться, навіть якщо ви відчуєте себе більш сильним і натхненним. І воно не зміниться, навіть якщо ваш начальник, ваша дружина, батьки чи друзі щось змінять.

І ми з вами багато чого зробили в цьому напрямку.

Вносьте у своє життя зміни й корективи, щоб жити тим життям, про яке ви мрієте, і зробити неможливе!

Розумію, часто це може бути дуже й дуже непросто. Не страшно! Проаналізуйте свої мрії, з'ясуйте, чого ви хочете від життя. Не бійтеся перешкод на вашому шляху! Прийміть рішення, чи хочете ви досягти того, чого вам бракувало давно, чи навіть усе життя. Таким чином ви створите свою реальність, або іншими словами – свою долю.

І на закінчення я хочу також вам порадити: не бійтеся мріяти масштабно!

У Мікеланджело є чудовий вислів: «Страшно не те, що ми ставимо перед собою глобальні цілі й не досягаємо їх, а те, що ми ставимо перед собою дрібні цілі й досягаємо їх з легкістю». Це – спостереження Мікеланджело. Ви тільки задумайтесь! Це – життєва позиція творця шедеврів. Навряд чи хтось на цій планеті заперечуватиме унікальний талант і майстерність цього генія. Але нам не можна забувати одну важливу річ: у кожного з нас всередині захований свій Мікеланджело!

Адже ми створюємо наш власний шедевр – життя.

Виходячи з усього прочитаного, побаченого й почутого за своє життя, я твердо переконаний, що наше призначення не в тому, щоб виживати, ледве зводячи кінці з кінцями, а щоб досягати успіху. Це робить нас людьми й відрізняє від тварин. Ці внутрішні здібності й сили дають нам можливість зробити неможливе.

Не втрачайте надії, хай навіть вас переконуватимуть у неможливості чого-небудь. Альберт Ейнштейн сказав: «Великі особистості завжди наштовхуються на шалену протидію посередніх умів». Чудове висловлювання одного з найрозумніших науковців на землі!

Думайте про можливості, не втрачайте надії, не дозволяйте посереднім умам впливати на вас.

І абсолютно неважливо, хто ви, звідки ви чи скільки вам років. Побутує безліч легенд і розповідей про те, як людям вдавалося залишити слід в історії і досягти неможливого. Я розповім вам одну з моїх найулюбленіших історій про полковника Гарлана Сандерса (Harland Sanders). Хтось із вас чув про нього, хтось не чув. Але в його історії є кілька деталей, які не тільки дадуть вам уявлення про нього як про людину, про його діяння, але й можуть послужити для вас джерелом натхнення.

Полковник Гарлан Сандерс створив концепцію KFC. У свої 65 років, озброєний рецептом приготування курки-гриль і пенсією, він вирішив продати власникам ресторанів свій рецепт, сподіваючись на цьому заробити. Так, це зовсім не нагадує бізнес-план чи навіть щось на нього схоже. Але цей чоловік їздив по всіх штатах, спав у своїй машині, шукаючи компанію, яка зможе його підтримати. Уявіть собі цього 65-річного дідуся з його білою цациною борідкою, одягненого в білий костюм з чорним «метеликом», що їздить країною в пошуках інвестора для свого божевільного задуму. Що він робив? Він не стояв на місці, він працював над своїм підходом, щоразу стукаючи в нові двері.

Згідно з його власними підрахунками йому відмовили 1009 разів! Але врешті-решт хтось сказав «так», і полковник почав свій бізнес. І цей бадьорий дідок у білому костюмі зміг заробити собі статок, бо був досить наполегливим, щоб домогтися неможливого.

Я маю й ще один приклад того, чого нібито «не варто робити» людям «за 45». Сем Волтон, засновник мережі магазинів *Walmart*, разом із братом прийшли до ідеї відкриття великих магазинів з нижчим розміром прибутку на всій території Сполучених Штатів. Сем Волтон у свої 45 відкрив перший із магазинів *Walmart*. До 45 років він уже був успішним бізнесменом і мав 15 магазинів, але саме у віці 45 років він прийшов до ідеї створення сучасної мережі *Walmart*. У 45 більшість бізнесменів поводитимуться обережно й не вдаватимуться до небезпечних авантур у спробах змінити світ. Але Сем Волтон захотів утілити свою мрію і став одним із найуспішніших людей в історії. І якщо ви подивитесь на компанію *Walmart* сьогодні, то побачите, що це одна з найбільших компаній у світі з оборотом у \$3 млрд. Коли Сем 1982 року помер у віці 74 років, його компанія нараховувала вже 1735 магазинів. Просто уявіть собі: за 29 років він розширив свою мережу з 15 до 1735 магазинів! У той час його сім'я була найбагатшою на планеті. Таким чином, у Сема Волтона була мрія, якої він неухильно дотримувався, зробив її своєю метою, розробив план дій, подолав перешкоди на своєму шляху і втілював її в реальність.

Отже, неважливо, 18 вам років чи 80 – якщо ви живі, перед вами відкриті можливості, вас чекає робота. А тепер уявіть ваші можливості, якщо вам ще немає 70, 60, чи навіть 50?

А якщо вам – 30 із гаком?

Господи! Ваші можливості просто неймовірні й практично безмежні!

Джордж Бернард Шоу якось сказав: «Я хочу повністю витратити себе до моменту, коли помру, бо чим більше я працюю, тим яскравіше живу. Життя саме по собі радує мене. Життя для мене – свічка, що не тане. Це щось на зразок чудесного факела, який потрапив мені в руки на мить, і я хочу змусити його палати якомога яскравіше, перш ніж передати наступним поколінням».

І це була життєва позиція людини 90 із гаком років. І на мій погляд, своїми словами він хотів донести до нас думку, що кожен день – смолоскип, який яскраво освітлює все навколо. І цей смолоскип ми можемо використовувати не тільки для того, щоб збудувати й поліпшити своє життя, але й щоб змінити на краще життя людей навколо нас.

Джордж Бернард Шоу також нагадує нам тут про одну дуже важливу річ: не слід закопувати свій талант у землю. Я часто зустрічав у книжках або чув у доповідях думку про те, що найбільші таланти «лежать, зариті в могилах». Це означає, що багато людей помирають, так і не усвідомивши свого справжнього потенціалу, не намагаючись втілити свої мрії. Вони вмирають у невідомості, так і не використавши того, що мали.

Зрозумійте!

Зараз ви сидите і зазираєте в майбутнє. Якщо ви прочитали цю книжку, то у вас з'явилося більше шансів домогтися неможливого. Але я хочу вас підштовхнути на більше, ніж просто прочитання моєї книжки. Я кажу про практику. Ми вже обговорювали це на початку книжки, і я знову повторю: уживайте заходів, почніть діяти!

Розумію, не все відразу піде добре. Дозвольте навести один приклад для роздумів. Я сам, як і багато інших, використовую його на своїх тренінгах та семінарах. Я виходжу до аудиторії з купюрою в \$100 у руці, піднімаю її і питаю: «Хто хоче отримати сотню?» Реакція зрозуміла: усі піднімають руки і виявляють бажання. Ось що роблю особисто я на своїх семінарах. Я кажу: «Добре, я віддам вам ці гроші, тільки дозвольте мені спочатку зробити наступне». Я кидаю на підлогу купюру і наступаю на неї, намагаючись її забруднити. Потім піднімаю й питаю: «Хтось ще хоче отримати ці гроші?» Звичайно, усі хочуть, і безліч рук знову піднімається. Що я роблю далі? Я запитую: «А якщо я зроблю так?» Я зминаю банкноту в маленький клубочок, кидаю його на підлогу і знову наступаю, намагаючись ще більше забруднити. Піднявши купюру вдруге, я питаю аудиторію: «Хтось досі хоче отримати ці гроші?» І знову бачу безліч рук у повітрі. На цьому простому прикладі я намагаюся показати своїм слухачам на семінарі, що кожен із нас, хоч що з нами сталося б, має свою цінність. Хай як я намагався забруднити стодоларову купюру, та поки вона ціла – вона не втрачає своєї цінності й залишається сотнею доларів.

Бувають часи, коли ми відчуваємося приниженими й зануреними в багнюку. Але ми завжди маємо можливість прийняти рішення, встати й далі йти вперед. Але навіть якщо ми рухаємося вперед, не все може йти за нашим планом чи відповідно до наших очікувань.

На закінчення я хочу розповісти вам історію про молодого хлопця, який ось-ось мав закінчити університет. Батько цього юнака був заможною людиною. За місяць до закінчення навчання юнак у вітрині одного з магазинів свого містечка побачив дивовижний спортивний автомобіль. Він знав, що його батько багатий і може дозволити собі подарувати йому таку машину. Хлопець прийшов до батька й сказав: «Якщо ти думаєш про те, що подарувати мені на закінчення університету, було б класно, якби ти купив мені цю спортивну машину». Наближався день випуску, і юнак нетерпляче чекав свідчень того, що батько може купити йому цю машину. І, звичайно, він невпинно повторював, як сильно він хоче мати цю машину, як він важко працював, щоб закінчити навчання, і що він заслужив цю машину.

Нарешті вранці в день закінчення університету батько покликав сина до свого кабінету й сказав: «Знаєш, сину, я дуже пишаюся тобою. Я дуже радий, що в мене такий чудовий і розумний син. Я знаю, що ти дуже старанно працював, і я дуже люблю тебе. Мені навіть бракує слів, щоб передати, як я тобою пишаюся. Упевнений, що попереду тебе чекає успішна кар'єра і, щоб переконатися, що вона почнеться з правильного кроку, а разом відзначити твій випуск, я приготував тобі невеличкий подарунок». І з цими словами батько передав синові невеличку червону подарункову коробку. Син був розчарований, але його пройняла цікавість. Коли він відкрив коробку, то побачив, що батько подарував йому найцінніше, що мав. Це була книжка. Син знав, що саме завдяки їй батько заробив свої статки. Ця книжка була сповнена мудрості й описів різних життєвих шляхів. Свого часу батько не раз читав її синові, і той знав її дуже добре.

Але коли юнак отримав такий подарунок, він був просто розлючений і дуже сердитий на батька. Він повернувся до батька й сказав: «Маючи стільки грошей, як у тебе, ти подарував мені на випуск оце?

Я так старався успішно закінчити університет, я дуже хотів, щоб ти міг мною пишатися. Я завжди намагався бути найкращим сином, яким тільки можна бути. І все, що я хотів, тобі було нескладно виконати. Але замість цього я отримав звичайну книжку!» Батько відповів йому так: «Сину, ця книжка може стати для тебе кориснішою, ніж ти думаєш. Ніколи не складай думки про книжку з її обкладинки». Після цих слів син залишив книжку й пішов. Протягом усієї церемонії вручення дипломів він не розмовляв з батьками.

Минуло багато років, але хлопець так більше й не прийшов додому побачитися зі своїм батьком. Як ви, напевно, здогадалися, його кар'єра склалася вдало, він став дуже успішною людиною. Він мав можливість купити гарний будинок і жити зі своєю родиною в розкішних умовах. Але з плином часу він почав розуміти, що його все більше турбують зруйновані стосунки з батьком. І якось цей чоловік вирішив піти до батька й спробувати відновити стосунки, адже він не бачив його з того самого ранку, коли відбулася їхня розмова, і багато років він не спілкувався зі своїм батьком, відвернувшись від нього тільки тому, що не отримав те, на що сподівався і про що мріяв. Але поки він готувався до зустрічі з батьком, йому подзвонили й повідомили, що його батько помер і залишив синові все своє майно. Син був ошелешений і дуже засмучений цією новиною. Він зрозумів, що втратив можливість знову поспілкуватися з батьком. Потім син вирішив поїхати в батьківський будинок і зайнятися його справами, вирішити, що йому робити зі спадком. Коли він приїхав додому до батька, його серце щеміло від печалі. Він був сповнений каяття і заходився плакати, розуміючи, що можливість втрачена через те, що він не отримав, чого колись захотів. Підійшовши до кабінету батька, він побачив закриті двері й зупинився, боячись заходити всередину. Нарешті він опанував себе, увійшов до кабінету і побачив усе саме таким, яким він пам'ятав усі ці роки з їхньої останньої зустрічі. Він став розбирати документи на батьковому столі, переглядати папери й вирішувати, що робити з його



речами. І раптом він побачив, що на розі столу лежала та сама книжка. Тут чоловік не витримав і розридався, розуміючи, що якби він того дня взяв із собою цю книжку, усе, можливо, не було б саме так, як він розраховував, але він точно не втратив би стількох можливостей. Шкодуючи про своє давнє рішення, син узяв до рук книжку і став гортати її, зупиняючись на уривках, які батько йому колись любив зачитувати...

І тут із книжки випав конверт. Чоловік розкрив конверт і виявив там ключі від машини й чек, де було зазначено адресу офісу автомагазину, де він побачив ту саму спортивну машину. На чеку стояла дата закінчення університету і слова: «Повністю оплачено».

Я розповів вам цю історію, щоб показати, що в нашому житті не все відбувається так, як ми того хочемо. Не все у вашому житті йтиме за заздалегідь розробленим планом. І ця книжка не гарантує вам того, що будь-який ваш задум здійсниться саме так, як ви це бачите. Але я хочу, щоб ви запам'ятали дещо дуже важливе.

Кожен із нас має можливість вибирати своє майбутнє.

Навіть якщо у нас не виходить змінити ситуацію відповідно до наших бажань, це ще не означає, що в підсумку ця ситуація не приведе нас до успіху. Більшість подій, з якими ми стикаємося в житті, якщо на них не реагувати, не приведуть нас туди, куди нам хочеться. Але ми маємо можливість змінити їх згідно з нашими бажаннями, бо ми володіємо такою силою. Адже у нас є вибір.

Тому що все, абсолютно все можливо!



[illegible]

[illegible]

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_

---

8

9 \_\_\_\_\_

10 \_\_\_\_\_

11 \_\_\_\_\_

12 \_\_\_\_\_

13 \_\_\_\_\_

14 \_\_\_\_\_

15 \_\_\_\_\_

16 \_\_\_\_\_  
17 \_\_\_\_\_  
18 \_\_\_\_\_  
19 \_\_\_\_\_  
20 \_\_\_\_\_  
21 \_\_\_\_\_  
22 \_\_\_\_\_  
23 \_\_\_\_\_  
24 \_\_\_\_\_  
25 \_\_\_\_\_  
26 \_\_\_\_\_  
27 \_\_\_\_\_  
28 \_\_\_\_\_  
29 \_\_\_\_\_  
30 \_\_\_\_\_  
31 \_\_\_\_\_  
32 \_\_\_\_\_  
33 \_\_\_\_\_  
34 \_\_\_\_\_  
35 \_\_\_\_\_  
36 \_\_\_\_\_  
37 \_\_\_\_\_  
38 \_\_\_\_\_  
39 \_\_\_\_\_  
40 \_\_\_\_\_  
41 \_\_\_\_\_  
42 \_\_\_\_\_  
43 \_\_\_\_\_  
44 \_\_\_\_\_  
45 \_\_\_\_\_  
46 \_\_\_\_\_  
47 \_\_\_\_\_  
48 \_\_\_\_\_  
49 \_\_\_\_\_  
50 \_\_\_\_\_  
51 \_\_\_\_\_  
52 \_\_\_\_\_

53 \_\_\_\_\_  
54 \_\_\_\_\_  
55 \_\_\_\_\_  
56 \_\_\_\_\_  
57 \_\_\_\_\_  
58 \_\_\_\_\_  
59 \_\_\_\_\_  
60 \_\_\_\_\_  
61 \_\_\_\_\_  
62 \_\_\_\_\_  
63 \_\_\_\_\_  
64 \_\_\_\_\_  
65 \_\_\_\_\_  
66 \_\_\_\_\_  
67 \_\_\_\_\_  
68 \_\_\_\_\_  
69 \_\_\_\_\_  
70 \_\_\_\_\_  
71 \_\_\_\_\_  
72 \_\_\_\_\_  
73 \_\_\_\_\_  
74 \_\_\_\_\_  
75 \_\_\_\_\_  
76 \_\_\_\_\_  
77 \_\_\_\_\_  
78 \_\_\_\_\_  
79 \_\_\_\_\_  
80 \_\_\_\_\_  
81 \_\_\_\_\_  
82 \_\_\_\_\_  
83 \_\_\_\_\_  
84 \_\_\_\_\_  
85 \_\_\_\_\_  
86 \_\_\_\_\_  
87 \_\_\_\_\_  
88 \_\_\_\_\_  
89 \_\_\_\_\_

90 \_\_\_\_\_

91 \_\_\_\_\_

92 \_\_\_\_\_

93 \_\_\_\_\_

94 \_\_\_\_\_

95 \_\_\_\_\_

96 \_\_\_\_\_

97 \_\_\_\_\_

98 \_\_\_\_\_

99 \_\_\_\_\_

100 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## Метод Бена Франкліна - swot-аналіз - техніка відсотків

Чому цей метод назвали на честь великого винахідника – історія замовчує.

Адже настільки просту техніку використовує у своєму житті майже кожна людина, навіть не підозрюючи про те, що це – особливий метод, який має свою назву.

Відомо, що Бен Франклін часто вдавався до такої техніки, коли йому треба було прийняти складне чи неоднозначне рішення. І думаю, що кожному з нас варто було б перейняти корисний прийом у людини, яка була не просто впливовим політичним діячем (одним із Батьків-засновників, активним учасником створення США як незалежної держави), дивовижним ученим і винахідником (саме Франклін ввів загальноприйняте тепер позначення заряджених станів «+» і «-», сформулював ідею електричного двигуна, винайшов громовідвід й улюблене багатьма крісло-гойдалку), але й мав честь стати «обличчям» банкноти номіналом \$100.

Суть методу гранично проста, але це анітрохи не применшує його дієвості та ефективності! На жаль, у круговерті емоцій, під тиском термінів та обставин ми часто не знаходимо часу й сил, щоб проаналізувати всі плюси й мінуси прийнятих рішень. Саме тому приходить на допомогу найпростіший прийом, який може стати запорукою прийняття виваженого, а не імпульсивного рішення. Отже, метод Бена Франкліна.

- Візьміть аркуш паперу.
- Розділіть його вертикальною лінією на дві частини.
- Запишіть у лівій частині всі плюси (переваги, позитивні результати) рішення, а в правій – усі мінуси (ускладнення, недоліки, потенційні негативні наслідки).
- Порівняйте обидва стовпчики й прийміть рішення. Усе.

«Як? – обуряться читачі. – І на цьому все?»

Так. Але згадайте, скільки разів ви приймали рішення, не подумавши навіть про це.

Чому хороше рішення часто називають «виваженим»? Бо основа мудрості – у порівнянні позитивних і негативних наслідків будь-якого рішення. Саме цьому й сприяє техніка Бена Франкліна.

А якщо плюсів і мінусів виявиться порівну?

Прекрасне запитання! Тоді приходить час використовувати інші, більш «просунуті» техніки.

SWOT-аналіз – старший брат методу Бена Франкліна. Цей прийом відомий практично будь-якому бізнесмену й часто застосовується для прийняття ділових рішень.

**SWOT** – метод аналізу в стратегічному плануванні, що полягає в розділенні чинників і явищ на чотири категорії: **S**trengths (Сильні сторони), **W**eaknesses (Слабкі сторони), **O**pportunities (Можливості) і **T**hreats (Загрози).

Цей акронім може бути представлений візуально у вигляді таблиці:

	Позитивний вплив	Негативний вплив
Внутрішнє середовище	Strengths	Weaknesses
Зовнішнє середовище	Opportunities	Threats

Акронім SWOT був уперше введений у 1963 році в Гарварді на конференції з проблем бізнес-політики. Спочатку SWOT-аналіз був заснований на озвучуванні й структуризації знань про поточну ситуацію і тенденції.

Оскільки SWOT-аналіз у загальному вигляді не містить економічних категорій, його можна застосовувати до будь-яких організацій, окремих людей і країн для побудови стратегій у найрізноманітніших сферах діяльності.

Проаналізуйте сильні й слабкі сторони, загрози й можливості кожного свого рішення – і це зробить його більш зваженим і чітким.

А якщо у мене є кілька варіантів, які мене влаштовують, але я не знаю, який вибрати?



Що ж, і тут є помічники.

Я постараюся пояснити суть цього методу максимально просто – і прошу вас, не лякайтесь наведених нижче таблиць. Вам знадобиться тільки одна з них – просто я вирішив пояснити кожен крок окремо, щоб не виникало плутанини. Припустімо, ви вирішили купити новий телевізор, але ніяк не можете вибрати з декількох варіантів. Саме тут стане в нагоді «Техніка відсотків».

#### КРОК 1. ВИЗНАЧТЕ ВАРІАНТИ, З ЯКИХ ЗБИРАЄТЕСЯ ВИБИРАТИ

Для прикладу візьмемо 3 вигадані моделі телевізорів:

- 1) «Блакитний екран БЕ-100»;
- 2) «ТВ-5000»;
- 3) «Телеящик Т-2009».

Кожна з цих моделей має свій розмір, колір панелі, ціну тощо.

#### КРОК 2. ВИЗНАЧТЕ НАЙВАЖЛИВІШІ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЙБУТНЬОГО ТЕЛЕВІЗОРА

Скажімо, нам у майбутньому телевізорі важливі:

ціна;

розмір;

колір панелі;

плаский екран;

потужність динаміків;

якість передачі кольору.

#### КРОК 3. ВИЗНАЧТЕ, ЯКИЙ ІЗ ПАРАМЕТРІВ ДЛЯ ВАС ВАЖЛИВІШИЙ, І ВИРАЗІТЬ ВАЖЛИВІСТЬ У ВІДСОТКАХ

Припустімо, для нас найважливіша вартість. Низьку вартість ми оцінюємо в 40 % (зі 100 %) – тобто рішення про вибір на цілих 40 % буде залежати саме від ціни телевізора. Отже, починаємо заповнювати таблицю:

Характеристики	Важливість, %	Блакитний екран БЕ-100	ТВ-5000	Телеящик Т-2009
1. Ціна	40			
2. Розмір	10			
3. Колір панелі	5			
4. Плаский екран	15			
5. Потужність динаміків	5			
6. Якість передачі кольору	25			

#### КРОК 4. ПОСТАВТЕ ОЦІНКУ КОЖНОМУ З ВАРІАНТІВ ДЛЯ КОЖНОГО З НАЙВАЖЛИВІШИХ ПАРАМЕТРІВ ЗА ШКАЛОЮ ВІД 1 ДО 10

Наприклад, ідеальною у вашому бюджеті вважається ціна не більше 17 500 грн. «Телеящик Т-2009» коштує 17 500 грн – це заслуговує оцінки в 9 балів із 10 можливих.

Характеристики	Важливість, %	Блакитний екран БЕ-100		ТВ-5000		Телеящик Т-2009	
1. Ціна	40	5		8		9	
2. Розмір	10	9		2		6	
3. Колір панелі	5	9		5		7	
4. Плaskий екран	15	3		9		5	
5. Потужність динаміків	5	6		10		7	
6. Якість передачі кольору	25	8		8		8	

КРОК 5. ПЕРЕМНОЖТЕ КОЖНУ З ОЦІНОК НА ВАЖЛИВІСТЬ КОЖНОГО З ПАРАМЕТРІВ У ВІДСОТКАХ

Наприклад, «Блакитний екран БЕ-100» за характеристикою «Ціна» отримує:  $5 \times 0,4 = 2$ .

Характеристики	Важливість, %	Блакитний екран БЕ-100		ТВ-5000		Телеящик Т-2009	
1. Ціна	40	5	2	8	3,2	9	3,6
2. Розмір	10	9	0,9	2	0,2	6	0,6
3. Колір панелі	5	9	0,45	5	0,25	7	0,35
4. Плaskий екран	15	3	0,45	9	1,35	5	0,75
5. Потужність динаміків	5	6	0,3	10	0,5	7	0,35
6. Якість передачі кольору	25	8	2	8	2	8	2

КРОК 6. ДОДАЙТЕ ОТРИМАНІ БАЛИ ПО КОЖНОМУ З ВАРІАНТІВ

«Блакитний екран БЕ-100»:  $2 + 0,9 + 0,45 + 0,45 + 0,3 + 2 = 6,1$ .

Характеристики	Важливість, %	Блакитний екран БЕ-100		ТВ-5000		Телеящик Т-2009	
1. Ціна	40	5	2	8	3,2	9	3,6
2. Розмір	10	9	0,9	2	0,2	6	0,6
3. Колір панелі	5	9	0,45	5	0,25	7	0,35
4. Плaskий екран	15	3	0,45	9	1,35	5	0,75
5. Потужність динаміків	5	6	0,3	10	0,5	7	0,35
6. Якість передачі кольору	25	8	2	8	2	8	2
		6,1		7,5		7,65	

КРОК 7. ВИБЕРІТЬ ВАРІАНТ, ЯКИЙ НАБРАВ НАЙБІЛЬШУ КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ ЗА НАЙВАЖЛИВІШИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ

У результаті такого аналізу виходить, що модель «Телеящик Т-2009» – оптимальний варіант, що найповніше відповідає усім зазначеним найважливішим параметрам. Друге місце з мінімальним відривом посідає телевізор «ТВ-5000», який також можна придбати.



## Примітки

Персонаж поеми М. В. Гоголя «Мертві душі».

Вільям Джеймс (*William James*) був одним із головних прибічників відходу від психології, що ґрунтувалася на філософії детермінізму; багато хто вважає його батьком американської психологічної школи. (*Прим. авт.*)

Конгруентність (у психології) – міра відповідності Я-реального Я-ідеальному. Стан цілісності та повної широти, коли всі частини особистості працюють разом, переслідують єдину мету. Наприклад, якщо особистість відчуває, думає і робить одне й те саме, у цей момент часу таку особистість можна назвати конгруентною.

Детальніше про це ви можете прочитати в книжці Ентоні Робінса «Безмежна сила» («Unlimited power»). (Прим. авт.)



Mark McCormack: «What They Don't Teach You in the Harvard Business School».

Прихильники Зиг'а Зиглара (*Zig Ziglar*) зараз, мабуть, обуряться: «Як Джон собі таке дозволяє – це ж історія, що сталася з Зиг'ом!» Не заперечуватиму – я сам почув від нього цю історію років 20 тому на старій деренчливій касеті. Але як досвідчений оратор скажу вам таке: практично з усіма публічними особами стаються такі випадки! Саме до нас після виступів люди підходять за порадами. Тому я можу пишатися тим, що зі мною сталося абсолютно те саме, що і з З. Зигларом. І я радий, що зумів допомогти тому молодикові, як свого часу Зиг' через ту стару касету допоміг мені. (*Прим. авт.*)

«How to Get the Most out of Yourself», Westminster, John Max Press, 1988.

Від *англ.* «deadline» – крайній термін виконання. (*Прим. пер.*)

Я розумію, що Інтернет заповнили схожі історії та розповіді. Але подія, про яку я розповідаю, сталася насправді (принаймні так мені казали люди, яким я схильний вірити). (Прим. авт.)

KFC – Kentucky Fried Chicken («Кентуккійське смажене курча»).

За даними Вікіпедії (<http://ru.wikipedia.org/wiki/SWOT>).