

**Стивен М.  
Шапиро.  
Жизнь без  
целей**

## ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...

41 % американцев (более 100 миллионов человек) утверждают, что, добившись своей цели в жизни, они не почувствовали себя счастливее, а, наоборот, испытали одно разочарование.

33 % американцев (каждый третий в Америке) страдают бессонницей, поскольку постоянно думают о достижении своих целей.

Почти каждый пятый американец (18 % населения) потерял друга, любимого человека, семью, направив все свои усилия только на то, чтобы добиться поставленной цели. Эти люди, скорее всего, чувствуют себя втрое более несчастными, чем те, кто еще не стал целеголиком и не доходил до таких крайностей.

27 % американцев (каждый четвертый) утверждают, что, добившись своих финансовых целей, они не стали счастливее. Об этом говорят даже самые состоятельные люди.

29 % американцев находят вполне возможным, что выбор цели в их жизни был неверным.

Каждый седьмой житель Америки (13 % населения страны) хотя бы однажды нарушил закон или совершил неэтичный поступок, будучи полностью поглощен процессом достижения своей цели. И эти 13 % – только те, кто решился в этом признаться.

36 % американцев признаются, что чем больше целей они перед собой ставят, тем больший стресс испытывают, при этом 52 % утверждают, что одной из своих целей они считают уменьшение стресса в жизни. Разве это не парадоксально?

- Только 8 % американцев выполняют те решения, которые они принимают для себя в новогоднюю ночь. Заметьте, большинству населения (92 %) этого не удастся сделать!

- 31 % американцев утверждают, что в данный момент они живут без какой-либо цели. Знают ли они что-нибудь такое, чего не знаете вы?

Наше общество требует от нас достижений и таким образом грабит нас, отбирая у нас счастье. Не отдавайте его без борьбы. Сейчас настало время для того, чтобы самим начать распоряжаться своей жизнью, освободившись от мертвой хватки поставленных целей, – а ведь они до сих пор удерживают в плену еще очень много людей.

*Выше были приведены данные телефонного опроса, проведенного на сайте GoalFree.com. Помощь в проведении опроса оказала Корпорация исследования общественного мнения, Принстон, штат Нью-Джерси. Опрос проводился с 5 по 8 августа 2005 года, в опросе участвовали 1012 человек; номера для опроса выбирались случайным образом, предел погрешности составляет 3 %.*

## ОТ АВТОРА

Эта книга, посвященная тому, как сделать свою жизнь необыкновенной, могла бы и не состояться, если бы в ее создании не участвовали многие удивительные люди, с которыми мне выпала честь познакомиться и сотрудничать в течение нескольких лет, когда я непосредственно работал над книгой.

Замысел книги «Жизнь без целей» родился у меня во время путешествия, предпринятого летом 2003 года, когда я взял интервью у 150 человек – все они были очень увлеченными людьми. Именно описания их жизни сделали фактуру этой книги столь богатой. Спасибо вам за то, что вы поделились своим личным опытом с абсолютно незнакомым человеком.

Подход, свободный от постановки целей, я применял и в ходе написания книги, поэтому неудивительно, что самые первые версии книги выглядели написанными немного беспорядочно. Я многим обязан человеку по имени Эла Актей Бути: он долго и неустанно трудился над рукописью, и его тяжкий филигранный труд над текстом может быть

уподоблен работе хирурга. Особую благодарность я выражаю Майклу Джонсону – с самого начала он участвовал в проекте, осуществляя его стратегическое планирование.

Я также благодарен многочисленным рецензентам – они вдохновляли меня, предлагали новые материалы и составляли о моей работе бескомпромиссно честные отзывы. Это Рон Андерсон, Сьюзан Берд, Джейсон Бейтс, Дженнифер Буххольц, Майкл Герман,

Брэд Колар, Дэвид Макинтош, Дон Митчелл, Джорджиана Филипс, Лиза Розенталь, Маргарита Розенфельд, Стив Стэнтон, Дуг Стивенсон, Дон Улибарри, Шеннон Варго.

Огромное спасибо всем сотрудникам издательства John Wiley & Sons, Inc., в особенности Матту Хольту. Если бы Мэтт не поддержал мою концепцию, идущую вразрез с мировоззренческими установками современного общества, эта книга никогда бы не увидела свет.

Для меня было большой честью работать с одним из лучших литературных агентов – я говорю о Неде Левитте. Он обеспечивал мне надежную поддержку и одновременно наводил меня на решение новых задач, что значительно помогало в процессе работы над книгой.

Мне очень повезло: у меня есть любящая семья, самая лучшая на свете. Моя сестра Дебора стала для меня настоящим источником вдохновения. Мы почти каждый день общались по телефону и писали друг другу бесконечные электронные письма. Она не только снабжала меня новым материалом, но и стала резонатором для моих идей, именно благодаря сестре я сохранил ясность мыслей. Гари, спасибо тебе за то, что ты «ододел» ее мне на это время.

И наконец, о моих родителях. У меня нет слов, чтобы выразить им свою благодарность за их вклад в написание книги. Спасибо вам: вы заложили тот фундамент, благодаря которому я имею возможность вести невероятно счастливую и полную чудес жизнь.

## **ПРОЛОГ: ПРИЗНАНИЯ ЦЕЛЕГОЛИКА**

Это началось в июне 1986 года в городе Итака, штат Нью-Йорк. То было время возможностей и новых начинаний. Я только что окончил Корнельский университет, получив специальность по промышленной инженерии, и начал работать в одной из ведущих консалтинговых компаний мирового уровня. Тогда же я встречался с замечательной женщиной Бет Энн. В том же 1986 году, 31 августа, мы поженились, сыграв свадьбу в небольшом пансионе в штате Массачусетс. Я любил Бет и страстно желал создать с ней семью; я еще не знал, что мои цели разрушат этот брак.

Итак, у меня были новая работа и молодая жена. Моя карьера только начиналась. Я получил первый крупный консалтинговый проект в Нью-Йорке: мне предстояло разработать компьютерную систему на основе новой, недостаточно хорошо испытанной и проверенной технологии. Как и ожидалось, проект отнимал много времени. Мы с Бет Энн жили в штате Коннектикут, и вскоре тратить по три часа каждый день на дорогу в Бруклин и обратно показалось мне невыносимым. Чтобы сэкономить мое время, компания выделила мне квартиру в Нью-Йорке, где я проживал еще с одним сотрудником. Таким образом, я проводил с женой только выходные, да и то не каждые. Часто мне приходилось задерживаться на работе с 9 утра до двух часов ночи.

Так продолжалось больше года. Я ничего не замечал, кроме многочисленных технических проблем, которые мне предстояло решить, – не видел, в частности, тех проблем, которые уже возникли в наших отношениях с женой. Карьере я отдавал всю свою увлеченность, всю страсть своей души. Иными словами, моей главной целью стал успех на поприще консалтинга. Я мог стать партнером этой консалтинговой компании – такая цель явственно вырисовывалась передо мной, несмотря на то что для ее достижения мне предстояло проработать в компании более десяти лет.

Как и ожидалось, человек, отдающий работе более 80 часов в неделю, не может проводить достаточно времени с семьей. Бет Энн страдала от недостатка внимания. Моя интенсивная работа постепенно разрушала наш брак. Я очень редко бывал вместе с женой, а

когда мы наконец оказывались вместе, я ощущал только одно: постоянную усталость. Ведь все мои силы уходило на достижение цели.

Через несколько лет Бет Энн решила, что нам лучше разойтись. Она была права. Мы к тому времени уже достаточно сильно отдалились друг от друга, и расставание было единственным выходом из создавшейся ситуации. Я очень тяжело переживал развод. Только после того как мы расстались, я осознал, что наш брак был для меня важнее, чем моя работа. Но было уже поздно. У меня началась депрессия; мои ценности и приоритеты подверглись первой переоценке.

Только ли стремление к цели заставляло меня отдавать все свое время работе, или я использовал его как прикрытие, защищаясь от проблем в семье? Не знаю. Но абсолютно очевидно: я настолько погрузился в работу и в мысли о предстоящих карьерных достижениях, что забыл о том, что я еще и живу. Но этого ли именно я хотел? В то время я начал задумываться о том, что, пожалуй, успешная карьера для меня не самое важное в жизни. Когда я это понял, моей первой мыслью было порвать с миром консалтинга и заняться чем-нибудь таким, что я бы по-настоящему любил, неважно чем. Но в итоге я выбрал менее радикальный вариант. Я решил больше времени отдавать тем занятиям, которые доставляли мне удовольствие, – например, по вечерам я начал играть на саксофоне в местных музыкальных коллективах, по-прежнему посвящая дневное время своей основной работе. В то же время работа и стремление к цели (стать партнером компании) все еще оставались на первых позициях списка моих приоритетов.

Меня перевели на другой проект – крупной корпорации необходимо было провести сокращение штата, чтобы прибыли компании достигли ожидаемого акционерами уровня. Я снова проводил бесконечные рабочие дни в бездушной, стерильной обстановке офиса крупной корпорации. По завершении проекта, над которым я трудился, 10 тысяч сотрудников корпорации должны были потерять работу. 10 тысяч! Это число увольняемых столь велико, что они становятся как бы обезличенными, трудно себе представить, что это значит на самом деле. Я совершенно не осознавал, как наша работа отразится на течении жизни столь огромного числа людей. И я пребывал в неведении до того самого дня, когда по телевизору в программе новостей я услышал рассказ о судьбах трех сотрудников той самой корпорации, по заказу которой я трудился, недавно лишившихся своих рабочих мест. Один из них был вынужден зарабатывать на жизнь, ухаживая за газонами, он еле-еле сводил концы с концами. Большую часть интервью он плакал. Второй человек проводил в Интернете по пятнадцать часов в день, пытаясь найти новую работу. И хотя к моменту интервью он был безработным уже более года, из всех троих его история внушала наибольший оптимизм. Третий сотрудник покончил жизнь самоубийством. Выслушав эти три истории, я смог ясно представить себе последствия успешного завершения своего проекта. Представить себе, что таких людей будет 10 тысяч, – это было невыносимо!

И снова в моем мозгу завертелись мысли о том, что надо бы бросить консалтинговый бизнес. Но даже несмотря на то что я переживал самый настоящий экзистенциальный кризис, я был не готов к тому, чтобы покинуть уютную гавань и отказаться от продвижения по карьерной лестнице. Однако я предпринял попытку примирить финансовую стабильность и поиск личного удовлетворения – и взял отпуск на два месяца. Я больше не мог продолжать делать дело, которое должно было принести несчастье в жизнь столь огромного числа людей.

Во время отпуска я посещал занятия по развитию личности, читал книги по восточной философии, целыми днями сидел на берегу моря, делая записи в своем дневнике и размышляя о том, что же мне делать. Через два месяца такого погружения в себя я пришел к определенному заключению. Я хотел заниматься таким делом, которое бы меня вдохновляло. Я хотел делать то, что не противоречило бы моим личным ценностям, я не хотел нести ответственность за то, что люди теряют свою работу. Достичь своей цели, нанеся ущерб своей душе, – нет, это слишком неравноценный обмен.

Я начал размышлять о росте – о росте предприятий вместо сокращения. О том, как

внедрять инновации и творчески вести дело вместо акцентирования на продуктивности и экономии. Я решил, что за пять лет смогу стать лидером инновационных начинаний в бизнесе, человеком, который окажет позитивное влияние на весь мир бизнеса. Свои представления об успехе я строил в соответствии с образами некоторых «светил», которые выступали с программными речами, занимались исследованиями, писали книги, проводили занятия и тренинги и вообще были у всех на виду, оказывая мощное воздействие на людей во всем мире. Да, именно этого я и хотел.

По совету друзей и коллег (но, заметим, против моей воли) я составил план достижения этой новой цели. На нескольких страницах я подробно изложил порядок действий на всю следующую неделю, следующий месяц, следующий год – и т. д. на все те пять лет, которые требовались для достижения моей цели. Если бы я решил действовать в соответствии с планом, мне бы пришлось трудиться изо всех сил, делая то, что меня совершенно не интересовало, и посещать огромное количество всяких скучных занятий. По сути, мне предстояло пожертвовать для осуществления этого плана пятью годами своей жизни.

Но вскоре после этого у меня состоялся очень интересный разговор с одной из моих подруг – как оказалось, она знала меня лучше, чем я сам. Она заметила: «Я вижу, что люди заставляют тебя проектировать и конструировать свое собственное будущее». Затем она дала мне совет: «Пресекай их попытки. Обрати внимание на лягушку: она греется на солнышке, сидя на листе кувшинки, а когда ей надоест, перескакивает на другой листок и сидит там, пока ей не наскучит. Бери с нее пример. Прыгай с листка на листок в том направлении, которое ты сочтешь нужным». Ее слова нашли глубокий отклик в моей душе. Пораженный таким прозрением, я решил разорвать мой пятилетний план. С этого момента в моем сознании начала формироваться концепция отказа от целей. И сегодня

я, должен признаться, перескакиваю с места на место, получая в каждом из этих мест новый опыт. И хотя каждый такой «прыжок» совершается в направлении, которое в той или иной степени обусловлено прошлым опытом, никаких планов на будущее я не строю и целей не ставлю. Я не пытаюсь заставить свою жизнь двигаться по какой-то определенной колее, нет, она сама разворачивает передо мной множество разных путей, и все это без какого-либо участия с моей стороны. Но мое пребывание на каждом листке кувшинки не превращается в пассивное созерцание. С каждым прыжком я активно приобретаю новый опыт и живу насыщенной жизнью, полной разнообразных увлечений.

Несмотря на то что я разорвал свой план, который должен был сделать меня лидером в сфере инноваций, я не отказался от этого своего намерения. Перестав быть целью, оно подсознательно проникало в мои мысли, чувства и определяло мои действия. Только вместо того чтобы пойти по пути, который был с такой тщательностью описан в моем плане, я решил избрать другую дорогу. Необычную.

Совершив несколько прыжков на близлежащие листики, я наконец решился на серьезный шаг: все еще занимаясь консалтингом в сфере управления предприятиями, я переехал в Лондон. Здесь я снял небольшую меблированную однокомнатную квартиру и договорился об оплате ежемесячно. Живя и работая в Англии, я приобрел богатый опыт и многому научился. Там я выбирал те проекты, которые представляли интерес лично для меня, а не те, которые могли привести меня на очередную ступень карьерной лестницы. Через два года после переезда в Англию и через пять лет после того, как сформировалось мое желание стать лидером инноваций, увидела свет моя книга «Инновации 24 часа в сутки, 7 дней в неделю». Именно в этот момент я решил совершить новый прыжок.

Я бросил свою высокооплачиваемую работу в сфере консалтинга, съехал с квартиры, раздал имущество и отправился в путешествие по всему миру. Я создал свой новый бизнес, новую сферу деятельности и в этой сфере деятельности я специалист: я выступаю с программными лекциями, веду исследования, пишу книги и статьи, организую занятия и тренинги и оказываю значительное влияние на мир бизнеса – все случилось так, как я и хотел когда-то много лет назад. И хотя в первый год моей работы в новой сфере мои доходы составили всего 10 % от прежней зарплаты, я по-настоящему люблю свою новую жизнь.

Деньги, престиж и другие показатели удачи больше не являются для меня стимулами. У меня теперь свои критерии успеха – мой успех измеряется объемом того, что я делаю, а не размером дохода в долларах. И несмотря на то что деньги теперь столь мало значат для меня, мой бизнес процветает и развивается. И эта книга – мой очередной прыжок на новый лист кувшинки. Я не знаю, что ждет меня в будущем. Я знаю только то, что каждое утро я просыпаюсь полным энергии и воодушевления и с нетерпением жду, что принесет мне новый день.

Оглядываясь назад, я понимаю, что в течение многих лет я был не кем иным, как целеголиком. И моя история – это история многих. Достигая целей, я добивался успеха. К несчастью, на пути к достижению цели я не следовал стремлениям души и не получал удовлетворения. Очень легко попасть в плен тех критериев, которые определяют успех в нашем обществе: деньги, статус, карьерные достижения. Нам говорят, что именно так и надо жить. Но моя книга о том, как пересмотреть свои взгляды на жизнь.

Мой тип личности не изменился – я по-прежнему принадлежу к типу личности А.<sup>1</sup> Изменилось одно: теперь у меня нет целей. Я во всем отдаюсь своим увлечениям и устремлениям своей души, и отдаюсь в полной мере. Но это совсем не похоже на работу. Увлечись, я часто меняю курс следования и начинаю двигаться в направлении, отличном от того, которое я представлял себе с самого начала. Но при этом мне сопутствует успех. Могу с гордостью сказать, что живу без цели уже десять лет. И никогда я не чувствовал себя лучше, чем сейчас.

### **Как появилась эта книга**

Я нашел для себя формулу, которая оказалась очень действенной. Я открыл ее благодаря сочетанию удачи и собственной настойчивости. И тогда мне захотелось найти такой секрет жизни в гармонии со своими душевными стремлениями, который бы подходил всем. Я хотел описать метод, который любой человек при желании мог бы воспроизвести и применить. Поэтому летом 2003 года я предпринял путешествие, целью которого было познакомиться с обыкновенными людьми, живущими необыкновенной жизнью. В ходе путешествия я задавал людям вопросы. В итоге мне удалось открыть тот самый секрет.

То, что я скажу, наверное, удивит вас, как это удивляло в свое время меня самого. Речь пойдет не о целях и не об амбициях, нет, – но о том, чтобы относиться к своей жизни как к незапланированному путешествию, полному непредсказуемых событий и впечатлений, вроде путешествия по живописной извилистой дороге в сельской местности. Вас ведет ваш внутренний компас, а вы учитесь следовать своим душевным стремлениям, даже если вам кажется, что таким образом вы сделаете лишний крюк и отклонитесь от основного маршрута. Каждый день несет новые приключения, жизнь сама разворачивается перед вашим взором. Вы не ставите перед собой серьезных и значительных жизненных целей, а вместо этого проникаетесь настоящим моментом. Вы понимаете, что успех, не приносящий удовлетворения, – это на самом деле крупная неудача. Ваша жизнь станет необыкновенной, как только вы поймете, что, наоборот, простое удовлетворение от сделанного и есть ваш личный успех.

За три месяца своих путешествий я преодолел около 20 тысяч километров и опросил 150 удивительных людей. О некоторых из них я специально расскажу в этой книге. Следуя

---

<sup>1</sup> Тип личности А впервые описан в 1959 году кардиологами из Сан-Франциско Мейером Фридманом и Рэем Розенманом. Данный тип личности характеризует поведение, которое они наблюдали у пациентов, страдающих сердечными заболеваниями. Людей, принадлежащих к типу личности А, объединяет постоянная боязнь «не успеть» и хроническое переутомление. Люди, принадлежащие к типу А, много работают и быстро добиваются успеха. Они ставят себе трудновыполнимые задачи и часто берут работу домой. Они честолюбивы, нетерпеливы, склонны к соперничеству и ненавидят, когда кто-то стоит на их пути к успеху. О работе они думают постоянно. – Прим. ред.

обычной логике, вы, наверное, подумали, что такая «экспедиция» требует подробного планирования и четкой координации. Ничего подобного. Наоборот, я тронулся в путь, не имея никаких особых планов, позволив событиям развиваться естественно. Более того, только за неделю до начала поездки я начал искать людей, у которых мог бы взять интервью. Как? Я опубликовал в печати рекламное сообщение и распространил его, послал электронные письма своим знакомым, поместил объявление на сайте Google и на своей домашней страничке в сети Интернет, а также установил контакт с читательской аудиторией журнала *Fast Company*. Больше никакого планирования перед началом путешествия мне не требовалось.

Я покинул Бостон 5 июня 2003 года, сидя за рулем своей «Гойоты» и имея приблизительный план действий только на ближайшие несколько дней. Я ехал на юг, по дороге знакомясь с новыми людьми, и по ходу путешествия мои планы менялись и возникали новые. Я заказывал гостиницу только непосредственно на день прибытия в тот или иной населенный пункт, что обеспечивало мне гибкость передвижения. Я знакомился с людьми в их офисах, у них дома, в кофейнях, в лечебницах и домах престарелых, на пляже – везде, где только можно было завязать разговор. В большинстве случаев интервью длилось два часа, однако некоторые беседы оказались гораздо более длительными. В общей сложности я собрал более 150 кассет, где было записано несколько сот часов разговоров.

Я постоянно обновлял информацию о ходе своего путешествия у себя на сайте, сообщая, где я в тот момент находился и куда собирался отправиться. Когда я знакомился с новым человеком, я помещал на сайте его фотографию и краткие биографические сведения. И хотя ни одно из моих интервью не было запланировано на момент начала моего путешествия, ни один его день не прошел без хотя бы одного интервью. Некоторые из тех, с кем я познакомился в пути, нашли меня благодаря рекламе и пресс-релизам – я получил более 500 электронных писем от тех, кто выражал свое согласие на проведение интервью. Многих из моих новых знакомых я нашел сам по рекомендации друзей и коллег. Но самые интересные люди оказывались на моем пути совершенно случайно.

Мне выпала особая честь – стать слушателем их рассказов. Некоторые из этих рассказов были впервые доверены другому человеку, авторы таили эти истории даже от самых близких друзей. Мои новые знакомые и их рассказы сильно повлияли на мое личностное развитие: я получил возможность увидеть мир глазами тех, с кем я знакомился во время путешествия. В ходе наших разговоров изменились мои представления об успехе, их рассказы стали связываться в моем сознании с идеей о том, как начать жить необыкновенной жизнью. Именно благодаря этим встречам и беседам я открыл восемь секретов жизни без целей.

## ВВЕДЕНИЕ

### Предварительные замечания о жизни без целей

*Успех пугает меня. Добиться успеха – значит завершить свой путь на этой земле подобно тому, как паук-самец погибает, пожираемый самкой, в тот момент, когда он добивается успеха в своих ухаживаниях. Мне нравится процесс непрерывного становления, когда цель все еще впереди, а не уже позади.*

**Джордж Бернард Шоу**

Эрл Найнтингейл, президент издательства Nightingale-Conant, компании-лидера в области личностного развития и карьерного роста персонала, однажды вывел из своих наблюдений, что есть два типа людей: люди течения и люди цели. Чак Фрей, создатель сайта *innovationstools.com* (я познакомился с ним во время своего путешествия по Соединенным Штатам), представляет себе различия между данными двумя типами людей следующим образом.

Люди цели, безусловно, знакомы большинству из нас. Они записывают свои цели, затем составляют пошаговый план по их достижению, а дальше добиваются поочередно каждой из назначенных целей. Подробно расписывая маршрут движения к своим будущим достижениям, люди цели получают те стимулы, которые заставляют их творческое мышление работать в нужном направлении. Затем включается в работу их подсознание: вынашиваются идеи и озарения, которые также призваны помочь таким людям в достижении цели.

Их противоположность, люди течения, не любят двигаться к успеху по жестко распланированному пути. Их называют людьми течения именно потому, что наибольшее счастье и удовлетворение они испытывают, следуя за своими интересами в определенной сфере или профессии, отдаваясь своему делу со всей страстью. Возможно, у них нет конкретных планов и методов оценки своих достижений, но люди течения все равно часто добиваются успеха именно за счет того, что они увлеченно работают в той области, где лежат их интересы. А это, в свою очередь, помогает им распознавать возможности крупного прорыва – такие, которых радар разума людей цели, узко сосредоточенных на определенных задачах, не сразу заметит. Люди течения – это исследователи, они постоянно ищут новые возможности чему-то научиться, они стремятся к новым впечатлениям и новому для них опыту. Люди течения радуются, находясь в путешествии, а не тогда, когда они прибывают в точку назначения, – полная противоположность людям цели. С точки зрения проявлений творческого начала люди течения выигрывают по сравнению с «однозадачными», сосредоточенными на своих будущих достижениях людьми цели. Люди течения полагаются на свои интуитивные прозрения, они более открыты новым идеям, другим точкам зрения, они восприимчивы к пониманию явлений, отличному от их собственного.

Люди течения скорее живут впечатлениями, личным опытом, а не достижениями. Они следуют своим душевным стремлениям. Эти люди не ставят себе целей. Кулак цели, зажавший мертвой хваткой огромное количество людей, не властен над ними. Они проживают каждый момент, извлекая из него свой неповторимый опыт. Их жизнь устроена так, как хотят они сами, а не так, как требует от них общество. Они по-настоящему ценят день сегодняшний и не тратят сил на то, чтобы переживать по поводу будущего.

Именно так выглядит жизнь без целей – жить настоящим моментом, вместо того чтобы стремиться к достижению какой-то цели в будущем. Вы наслаждаетесь тем, что уже есть у вас в каждый конкретный момент, и живете так, как вам этого хочется. Сейчас.

Один из тех людей, с кем я познакомился в ходе своей поездки, сообщил мне нечто такое, что совершенно не соответствовало моим прежним убеждениям и целям. Это был доктор Дуг Гарднер, ранее работавший спортивным психологом-консультантом бостонской бейсбольной команды Red Sox. Он сказал мне следующее: «В спорте при наличии цели спортсмен лишается стимулов. Когда вы всеми силами стремитесь к достижению цели в сфере некоторых технических параметров, таких, как, например, параметры общего уровня подготовки, в результате вы выступаете хуже, чем могли бы. Особенно это верно для тех, кто никак не может добиться поставленной цели, даже если реальные причины спортивных неудач лежат вне сфер контроля спортсмена. Итак, вы должны продемонстрировать определенный технический уровень, но вы не можете этого сделать. Возникает стрессовая ситуация, замкнутый круг. Самые лучшие игроки в бейсбол гораздо менее поглощены цифрами, зато каждый их удар – здесь и сейчас. Они живут моментом». Согласитесь, что это не вполне то, что вы ожидали услышать от человека, работающего в спорте, я тоже так подумал в первую секунду. Но ведь все сказанное очень разумно. Когда вы целиком сосредоточены на том, что происходит именно в этот конкретный момент, весь прочий «шум» уходит и вы способны пережить в полной мере весь опыт данного момента. Это и называется жизнь без целей.



## Будущее как энергетическое поле

Чтобы действительно жить без целей, вам нужно мощное энергетическое поле. Такое поле – не точка назначения. Это то, что изменяет ваши сегодняшние установки и восприятие. Это настрой, склад ума. Чтобы ощутить всю мощь такого поля, представьте себе, что в тот момент, когда вы читаете эти строки, у вас звонит телефон. Вы берете трубку, и человек на другом конце провода извещает вас о том, что вам выпал выигрыш в лотерее, в которой вы участвовали месяц назад. В будущем году ваша семья может поехать на Гавайи в любое удобное для вас время. Вы ощущаете прилив радости и энергии – уже сейчас. Хотя от этого прекрасного отпуска вас отделяет еще как минимум несколько месяцев, сразу меняется ваше отношение к жизни. Отпуск еще не наступил, и в поездку вы еще не отправились, т. е. все это пока не вполне реально. Однако строя планы на предстоящую поездку, вы испытываете радость в настоящий момент, задолго до даты ее реального начала. Часто те несколько дней, которые непосредственно предшествуют отъезду, оказываются самыми волнующими – настолько, что у вас едва получается сдерживать это волнение. Представьте себе, как проходит ваш последний рабочий день перед отъездом на две недели на незнакомый остров в тропиках. Все выглядит совсем иначе. Все ваше беспокойство исчезает. Может быть, вы даже начинаете петь и танцевать, еще находясь на работе. Мысль о том, какое необычное приключение вам предстоит в ближайшем будущем, делает необыкновенной вашу жизнь уже сегодня.

К сожалению, многие люди находят, что предвкушение поездки приносит им больше радости, чем сама поездка. Редко бывает так, что она в полной мере соответствует всем вашим ожиданиям. Волнуясь в ожидании отъезда, вы представляете себе идеальное путешествие – такое, которого в действительности не существует. Более того, отпуск заканчивается, и вы возвращаетесь на работу. Вам даже может показаться, что жизнь стала намного печальнее по сравнению с тем, какой она была до поездки, – ведь вы увидели солнце и теперь мечтаете снова пережить счастье отпуска.

А теперь представьте себе, что все ваше будущее – это тот самый яркий и долгий отпуск. Он настолько захватывающий, что вам уже сейчас трудно сдерживать радость предвкушения. Мысль об этом отпуске побуждает вас к действию и заставляет работать в полную меру своих возможностей каждый день. Но этот отпуск никогда не начнется. Он никогда не станет реальностью. Единственное его назначение состоит в том, чтобы внести заряд увлеченности в вашу сегодняшнюю жизнь. Это и есть энергетическое поле. Нечто такое, что зовет вас вперед, но не указывает конкретного направления.

У этого поля есть много разных имен. Предназначение. Намерение. Мечта. Возможно, вы называете его еще одним именем. Я называю его устремлением. Когда вы к чему-то стремитесь, ваши действия и убеждения уже не направляются такими социальными стереотипами, как жажда денег или престижа, не подчиняются они и произвольно установленным целям. Скорее, ваша жизнь наделяется смыслом, который приходит из самых глубин вашей души. Жизнь становится более насыщенной, вы не просто существуете – вы живете. Жизнь без целей – это умение слушать свой внутренний голос, это уверенность в том, что вы двигаетесь в правильном направлении, которое имеет значение лично для вас. Вы рискуете и пробуете что-то новое. Вы идете ва-банк. Что бы вы ни делали, это согласуется с вашими устремлениями.

Альберт Эйнштейн, описывая свою теорию относительности, однажды сказал: «Когда вы беседуете с приятной девушкой, два часа пролетают как две минуты. Но если вы просидите две минуты на раскаленной плите, эти две минуты будут тянуться как два часа». Все наши жизненные задачи носят столь же относительный характер. Когда вы поступаете в соответствии со своими устремлениями, все идет легко и не противоречит вашей собственной натуре. Это значительно обогащает жизнь.

## Цели и устремления

Есть такое выражение: «Это путь, а не точка назначения». Наши цели – это точка назначения, это то, куда мы прибываем по окончании пути. Эту точку назначения в нашем мире достижения целей можно охарактеризовать акронимом SMART, где S – это конкретное (specific), M – измеримое (measurable), A – достижимое (achievable), R – ориентированное на конкретный результат (results-oriented), T – ограниченное во времени (time-based). Цели – это точно определенный конечный пункт назначения, а не полный приключений путь в этот пункт. Алан Уоттс, великий философ, в своей книге «Природа, мужчина и женщина» (Nature, Man and Woman) высказал такую мысль: «Наш мир все в большей и большей степени начинает строиться из конечных точек и из целей, а время и пространство

между этими точками растворяется со скоростью реактивного двигателя. В результате достижение цели не приносит удовлетворения, так как жить одними конечными точками – это все равно что утолять голод, съедая только кусочек банана». Цели не предназначены для удовлетворения. Более того, само слово «цель» в английском языке – goal – происходит от слова goal, которое означает препятствие или предел, оно образовано от глагола gaslan со значением «препятствовать, преграждать». Чтобы достичь цели, вам необходимо преодолеть барьеры и заграждения.

Рассмотрим английское слово aspiration (устремление) – здесь мы видим совсем иное. Это слово однокоренное со словами spirit (дух) и inspire (вдохновлять). Все эти слова являются производными от латинского aspirare, в буквальном переводе означающего «дышать на что-то». Возможно, у этого слова есть еще и дополнительное значение – «сгорать от страсти». Проще говоря, цели – это сфера логики, планирования, за эту сферу отвечает левое полушарие человеческого мозга. Наоборот, наши устремления имеют эмоциональную, интуитивную природу, связаны с нашим опытом, а за все это отвечает правое полушарие.

Нам необходимо и то и другое. Цели в отсутствии устремлений приводят к отчаянию. Вероятность успеха есть, но отсутствует увлеченность. Один из тех, с кем я познакомился в ходе путешествия, говорил: «Несколько лет назад я составил список из 20 целей; все они достигнуты. И сейчас мне хуже, чем до того, как эти цели были поставлены». Достижение цели совершенно не обязательно приносит счастье. В той же степени устремления без целей делают существование бесцельным. Правильным будет найти верное соотношение целей и устремлений, а также сохранять разумное, здоровое отношение к своим целям.

### **Власть целей и мощь устремлений**

Мы часто не видим разницы между этими двумя понятиями, употребляя слово «цель» как синоним слова «устремление» и наоборот. Однако разница между ними столь велика, что сопоставима с разницей между жизнью и смертью. Благодаря нашим устремлениям мы придаем смысл своей жизни, мы начинаем жить в соответствии с определенным намерением, реализуя определенное предназначение. Это нечто большее, чем мы сами.

Путешествуя, я познакомился с человеком по имени Алефо Денг, который рассказал мне историю своей жизни – очень сильный и трогательный пример верного сочетания целей и устремлений, показывающий, что нам необходимо и то и другое. Алефо живет в довольно бедном районе в Южной Калифорнии. Всего несколько километров отделяют этот район от океана и от роскоши Сан-Диего, но кажется, что их разделяет путешествие в несколько световых лет. Я беседовал с ним в его небольшой квартире, где жили еще несколько других молодых людей. Алефо – довольно высокий человек, его рост метр восемьдесят, и от его фигуры исходят сила и уверенность в себе. По его внешнему виду я бы никогда не подумал, какой горький и мучительный опыт ему в свое время довелось пережить.

Алефо переехал в Соединенные Штаты всего несколько лет назад. То, что выпало на его долю, не поддается никаким описаниям. Он рассказал мне историю своего детства. В 1982 году у него на родине, в Судане, началась гражданская война. Была предпринята

попытка государственного переворота, за которой последовал страшный период геноцида. Алефо родом из племени динка. Люди его племени не носили огнестрельного оружия – они пользовались исключительно охотничьими копьями. Мятежники, стремившиеся свергнуть правительство Судана, дошли до той деревни, где жил Алефо. Они сожгли все дома и увели с собой весь домашний скот. На следующий день они вернулись и перебили все население деревни (по оценкам, всего в этой войне погибли два миллиона человек). «Налет был такой силы, – рассказывает Алефо, – что мы не могли ему противостоять. Мы бежали из деревни в поисках места, где могли бы жить в безопасности.

Нам удалось присоединиться к большой группе мальчиков (некоторым из них было всего пять лет), впоследствии известных как "потерянные дети Судана", численностью 17 тысяч человек. Три месяца мы шли по пустыне без единой остановки. Мы питались тем, что нам попадалось по дороге. Ночью в пустыне было очень холодно. Многие из ребят погибли от лап хищников – львов и гиен, а также от укусов змей. Мы шли без определенного направления. Мы просто хотели найти безопасное место. Мы преодолели тысячи километров и дошли до Эфиопии, а затем отправились обратно в Судан. По дороге нам приходилось прибегать к самым разным уловкам, чтобы только выжить. Куда бы мы ни пошли, мы не чувствовали себя в безопасности. Одни ребята из нашей группы погибали, а другие шли дальше.

В конце концов мы оказались в лагере для беженцев в Кении, поддерживаемом Организацией Объединенных Наций. В течение восьми лет мы жили там, питаясь всего один раз в день. Это было ужасно, но я знал, что если я выжил в Судане, то могу выжить и здесь, в Кении». К счастью, в 2001 году Алефо вместе с другими ребятами из группы «потерянных» (их было 3600 человек) привезли в США и расселили по разным городам Соединенных Штатов.

«Потерянные дети» стремились к одной цели – выжить. Для многих из них это была единственная разумная цель, какую только они могли себе представить.

Но такой цели оказалось недостаточно. Я спросил Алефо, почему, по его мнению, он выжил, тогда как многие из ребят погибли. Он ответил: «Я выжил, потому что у меня было чувство, что я нужен для какого-то более глобального замысла. Я не хотел жить просто для того, чтобы жить. Я хотел жить так, чтобы моя жизнь что-то принесла этому миру. Я понимал, что если выживу, этот опыт мне очень пригодится, потому что он многому научил меня. Я смогу сделать что-то для других людей. Это чувство собственной значимости, ощущение своего предназначения и помогло мне выжить. Погибли те, у кого не было этого чувства». Сегодня Алефо живет этим устремлением и вдохновляет других людей – он пишет книги, выступает на общественных собраниях и помогает всем, кто нуждается в помощи.

### **Жизнь без целей как противоположность жизни ради целей**

Наши устремления могут вдохнуть жизнь во все, что мы делаем. Эти устремления не что-то конкретное, не точка назначения. Нет, это то самое поле, которое делает яркой и насыщенной нашу сегодняшнюю жизнь. И очень хорошо, если вы дополняете свои устремления еще и целями в небольших дозах. Иногда вам надо переключаться из одного режима существования в другой – от жизни без целей к жизни ради целей. Главное, живя в режиме «жизнь ради целей», не наносить при этом ущерб своему душевному здоровью.

### **Ваши личные цели, а не цели, навязываемые обществом**

Часто мы ставим перед собой цели, которые не являются нашими собственными. Согласно данным моего опроса об отношении к целям, более 50 % населения считают, что они живут так, как этого хотят от них другие (друзья, семья, коллеги), а не так, как им самим хотелось бы жить, чтобы получать удовлетворение от жизни. А еще больше людей не осознают, что они тоже находятся именно в такой ситуации. Подсознательно мы впитываем

те стимулы, которые навязывают нам средства массовой информации, друзья, семья, и неосознанно подстраиваем свою жизнь под эти навязанные нам чужие нормы. Ваши цели должны отражать ваши собственные ценности и мечты, а не чьи-то представления о том, каким должно быть ваше будущее. Что вы ощущаете, ставя перед собой очередную цель? Чувствуете ли вы прилив сил, энергии и вдохновения? Хотите ли вы вскочить рано утром, чтобы немедленно приступить к осуществлению своей цели? Если так, то это замечательно. Конечно, всегда при мысли о будущем присутствует некоторая тревога, и это нормально, но если вы ощущаете тревожную реж в желудке и вам кажется, что для достижения цели потребуется больше усилий, чем эта цель реально заслуживает, пересмотрите свое отношение к ней. Выбирайте те цели, которые находятся в соответствии с вашими собственными ценностями и устремлениями.

### **Счастье – сегодня, а не в далеком будущем**

Согласно моему опросу об отношении к целям, 61 % людей считают, что *они будут счастливы только после того, как...* (впишите свой вариант ответа). Они готовы пожертвовать днем сегодняшним ради неопределенного будущего. Основной принцип жизни без целей – жить каждым моментом и не думать о будущем.

Один выпускник университета, посетивший мой сайт, написал мне такое письмо: «Я был на сайте, посвященном вашей книге, и он произвел на меня неизгладимое впечатление. В прошлом семестре я постоянно жаловался на то, что мне приходится учиться в университете, мне казалось, что я жертвую радостью жизни в настоящем ради абстрактного будущего. Но задумавшись, я понял, что действительно хотел учиться в этом университете и заниматься тем, чем я в данный момент занимаюсь. Поэтому я решил изменить свое отношение к учебе, пользоваться всеми предоставляемыми мне возможностями, учиться и расти в профессиональном плане, получая от этого удовольствие. И пока мне это очень хорошо удается!» Иногда нужно только слегка изменить свое отношение к цели и перейти из режима жизни ради цели в режим жизни без цели.

### **Увлеченность, а не жизнь ради удовольствий**

Цели, к которым нас ведут наши увлечения, – это далеко не те же цели, к которым нас влечет потакание своим слабостям. Стремление к удовольствиям, выливающееся в бесконечные тусовки и вечеринки, наркотики, излишняя меркантильность в отношении денег – все это несет лишь моменты преходящего счастья. Такое поведение и такие поверхностные потребности никак не затрагивают глубин вашей души. Наоборот, принцип жизни без цели требует сосредоточиться именно на стремлениях вашей души. На ваших намерениях. Он помогает вам найти настоящий смысл вашей жизни, ради которого вы будете трудиться со всей отдачей, радоваться этому и получать удовольствие. Обретя этот смысл, вы почувствуете ответственность за свое счастье и начнете вести деятельную жизнь.

### **Планирование, а не планы**

Жизнь без целей не исключает полностью подготовку и планирование. Композитор Игорь Стравинский однажды заметил: «Когда порыв вдохновения посещает неподготовленное, нетренированное сознание, он остается бесплодным». Вам нужно соблюдать дисциплину – как в обучении, так и в практической деятельности. Без дисциплины вдохновение не принесет вам никаких прорывов. И хотя в процессе подготовки, планирования и обучения вам приходится ставить перед собой некоторые цели, сами по себе они вполне могут заставить вас заняться такими видами деятельности, которые требуют отдачи в настоящем. И это может быть даже очень интересно, может потребовать от вас силы, воображения, творческого мышления. Если сам процесс планирования кажется вам

скучным и не наполняет вас энергией, значит, это такой вид деятельности, который предполагает жизнь ради цели. И наоборот, если вы слишком несерьезно относитесь к новым возможностям, это приведет к застою в личностном развитии. Главное здесь – не стать заядлым любителем самого процесса планирования, не стать его рабом, который никогда не осмелится выйти в окружающую его жизнь, где только и может начаться реализация этого плана.

Выбирайте для целей разумные масштабы и не позволяйте своим целям лишать вас душевного здоровья. Такие здоровые цели представляются мне тропинками, разными путями, по которым мы путешествуем в жизни, продвигаясь вперед в соответствии со своим предназначением. Двигаясь по такому пути, мы одновременно куда-то идем и в то же время достаточно свободны, чтобы наслаждаться самим процессом путешествия.

### **Можно ли данную книгу рассматривать как цель?**

Люди спрашивали меня: «Но ведь когда вы собирались издать эту книгу, вы поставили перед собой цель?» Если рассматривать ситуацию с точки зрения моих устремлений, то нет. Это только один из возможных путей, по которому я мог бы пойти, чтобы реализовать свои устремления. Мои интересы – это рассказать миру о том, что такое жизнь без целей, и получать при этом удовольствие от самого процесса. Если бы издательство отказало мне в публикации, были бы и другие пути реализации моих устремлений: я мог бы издать книгу на свои средства, мог бы начать издавать журнал, завел бы веб-страницу или избрал бы другой информационный канал.

С того момента, когда у меня только родился замысел книги, и до момента издания прошло два года. Если бы издание книги стало моей целью, я бы назначил себе всего один определенный путь, позволивший мне издать книгу как можно быстрее. Вместо этого я не мешал своему замыслу зреть и развиваться, чтобы в итоге у меня получилось даже нечто лучшее, чем я изначально задумал. А задумывал я сначала книгу о творческом начале (см. главу «Настройте свой компас», где об этом рассказано подробно). Люди часто не различают цели и средства. Моя книга – это средство, а не цель. Моя книга стала для меня целью в традиционном смысле только в тот момент, когда я подписал контракт с издательством на ее публикацию. Тогда в мою жизнь вошли сроки и требования, необходимые для того, чтобы книга в назначенный срок появилась на полках магазинов. Но даже в это время я старался сохранять здоровый подход в отношении процесса написания книги и не переставал получать удовольствие от самого процесса.

Со временем наши устремления меняются и появляются новые. Неважно, что вы выберете в качестве основного направления, главное, чтобы сегодня, сейчас это наполняло вас радостью и заряжало энергией. Помните, наши устремления вдохновляют нас. Путь вперед – это всегда приключение. У меня нет планов, я никогда не могу предсказать, что и как обернется. И это нормально. Пока я так путешествую, жизнь сама покажет мне, куда можно двигаться. И я не боюсь заблудиться, так как живу настоящим моментом.

### **Что вы ощущаете, живя без цели?**

Жизнь без целей может представляться нежелательной или даже совершенно невозможной. Но так как часто цели держат людей мертвой хваткой, все-таки на минуту представьте себе жизнь без целей. Как она выглядит в вашем представлении? Вообразите самый радикальный, самый крайний вариант. Обдумайте его. Представьте себе все то бремя, которое вы с таким трудом несете во имя будущего успеха. А потом представьте себе, что у вас его забрали.

Теперь представьте себе, что вы получаете удовольствие, проживая каждый момент, каждый день. Какое чувство у вас возникает? Какие зрительные образы встают перед глазами?

Представьте, что вы просто плывете по течению своей жизни, что возможно все, сбываются ваши мечты. А теперь, после того как вы дали волю своей фантазии, начинайте понемножку снова добавлять в это блюдо цели. Но только те цели, которые действительно заряжают вас энтузиазмом. Найдите мощное устремление – такое, что ваши цели станут вам интересны и наполнят вас радостью. Не планируйте следующего шага. Пусть все пойдет так, как пойдет, и наслаждайтесь самим процессом. Гуляйте по жизни, слоняйтесь без цели.

Теперь вы представляете себе, что такое жизнь без целей. Снимите бремя с плеч и радуйтесь жизни уже сейчас. И если, как говорил Джозеф Кэмпбелл, вы «отправитесь на поиски блаженства», вы найдете свое блаженство, и неважно, в каких обстоятельствах.

### **Восемь секретов жизни без целей**

Как сделать жизнь без целей реальностью? Как воплотить ее принципы? Путешествуя по всему миру, я открыл восемь секретов, которые помогут вам начать жить без целей. Начать жить увлеченно и с полной творческой отдачей.

#### **Секрет № 1. Пользуйтесь компасом, а не картой**

Проанализируйте свой опыт, свои умения, свои ценности и поймите, к чему стремится ваша душа. Пусть эти стремления души и станут вашим компасом – по нему вы будете выбирать направление своей жизни, отказавшись от того, чтобы двигаться в определенную точку назначения.

Старайтесь не наносить свою жизнь на карту. Нет, пусть ваш жизненный путь не будет прямым, а станет извилистым, пусть он рождается и изменяется во времени. Живите каждым моментом, в то же время открывая для себя множество новых «тропинок», новых возможностей.

#### **Секрет № 2. Не бойтесь заблудиться**

В жизни нет правильных и неправильных решений. Есть просто решения. В жизни нет и неудач – есть только возможности для личного роста. Уйти куда-то в сторону, сделать крюк – ничего плохого в этом нет. Даже неверный на первый взгляд поворот – это ваш шанс чему-то научиться и приобрести новый опыт.

Секрет № 3. Помните, что удачные возможности часто стучатся к нам в дверь, но порой этот стук трудно слышать

Всегда будьте готовы к появлению новых возможностей, которые могут возникнуть там, где их совсем не ждешь. Не позволяйте своему сознанию засориться внешним шумом и суетой, смотрите по сторонам – и вы повсюду услышите и увидите сигналы, которых до тех пор не замечали. Самые перспективные возможности возникают в самых неожиданных местах. Всегда будьте готовы к тому, что на вашем жизненном пути возникнет очередной указатель, дорожный знак – иногда он будет у вас прямо перед глазами, а иногда спрятан, скрыт где-нибудь на обочине.

#### **Секрет № 4. Любите то, что у вас есть**

Цените то, чего вы добились к настоящему моменту, цените себя таким, какой вы есть в данный момент. Вместо того чтобы желать получить от жизни как можно больше, наслаждайтесь моментом. Каждый миг жизнь открывает для вас великолепный вид – будь это вид на океанское побережье или на ближайшую парковочную площадку. Наслаждайтесь красотой этого вида. Когда вы мерите свою жизнь на свой собственный аршин, вы начинаете понимать, что для вас действительно имеет значение.

#### **Секрет № 5. Ищите приключения**

Люди, живущие необыкновенной жизнью, получают богатый и разнообразный опыт.

При первой же возможности они едут в новые места, меняют места работы или должности, пробуют новые увлечения и вообще мыслят как исследователи. Разнообразие опыта обогащает ваш взгляд на мир. Каждый день дает вам новые возможности исследовать мир и делать открытия. При этом совершенно необязательно пускаться в кругосветное путешествие, достаточно рассматривать свою жизнь как приключение. И так каждый день.

#### Секрет № 6. Станьте магнитом, притягивающим к себе людей

Всегда старайтесь знакомиться с новыми людьми, завязывайте контакты, поддерживайте установленные отношения – тогда вы навсегда заручитесь дружбой и поддержкой. Знакомясь с новым человеком, сразу берите на себя ответственность за ваши отношения, делайте первым шаг навстречу. Творческие идеи, не получившие воплощения (и соответственно никем не оцененные), не представляют никакого интереса.

#### Секрет № 7. Признайте ограниченность своих возможностей

Все мы люди. И у каждого из нас есть теневые стороны, которые мы стремимся не показывать внешнему миру. Но не пытайтесь бороться с собой, не пытайтесь не видеть своих недостатков, не отрицайте, что ваши возможности ограничены, – смотрите на все это как на источник вашей силы. Поймите, что все ваши недостатки и ограниченные возможности – это часть вашей личности. Смотрите на это как на свои свойства, а не как на свои дефекты. Как только вы сможете это сделать, ваши несовершенства больше не будут иметь над вами никакой власти, наоборот, они сроднят вас со всеми остальными людьми.

#### Секрет № 8. Не настраивайтесь на определенный результат

Есть черта, которая отличает обыкновенную рутинную цель от увлечения или от намеченного пути – это эмоциональная независимость. Когда вы поставили перед собой обычную цель, вы всей душой стремитесь к тому, чтобы добиться желаемого результата. Ваше сознание и ваши эмоции настроены на этот результат. Но когда вы следуете своим душевным стремлениям, вы всегда в настоящем, всегда переживаете сам момент времени, т. е. сильно не привязаны к определенному результату. Вы сохраняете эмоциональную независимость, вам не надо беспокоиться, можно ли в принципе добиться того, к чему вас влечет. Более того, вы знаете, что самые смелые, самые значительные устремления могут так никогда и не стать реальностью. И это прекрасно, потому что таким образом создается необходимое поле, наполняющее вас энергией.

Вот мои восемь секретов, которые помогут вам жить без целей в соответствии со своими душевными стремлениями. Более подробно я расскажу про каждый из этих секретов в последующих главах.

По моему мнению, эти секреты очень просты, более того, когда я гляжу на них с сегодняшних позиций, они мне кажутся очевидными. Некоторые из них несложно воплотить в жизнь прямо сейчас, например, для того чтобы начать искать приключения, совсем не требуется много сил и времени; все, что вам нужно, – это намерение. Соберитесь с духом и решите, что отныне так и будет. Для воплощения в жизнь других секретов требуется определенная практика, например, труднее всего научиться сохранять эмоциональную независимость, ведь все люди действительно хотят того, к чему стремятся. Но со временем, если вы решите не отступать от принятого намерения, вы овладеете мастерством применения данных секретов на практике и начнете новую полноценную жизнь.

### **Как читать эту книгу**

Иногда может показаться, что концепция, излагаемая в данной книге, противоречит культуре современного общества и всему тому, чему вас учили в прошлом. И поэтому вам, скорее всего, будет трудно поверить, что все, о чем я здесь говорю, будет востребовано

обществом и, более того, вполне возможно. Здоровый скепсис – это хорошо. И если вы соглашаетесь со всем тем, что написано в книге, это означает, что либо вы уже овладели искусством жизни без цели, либо вы недостаточно критично воспринимаете прочитанное. Пока вы читаете, у вас в сознании часто должно появляться что-то вроде: «Да, конечно, но ведь...», «Да, конечно, мне это нравится, но как я могу так жить, если у меня есть обязательства по отношению к моему супругу, моим детям?», «Да, это все хорошо подходит тем, у кого есть деньги, но ведь я зарабатываю не так много, как я могу позволить себе сменить работу?», «Да, конечно, это все прекрасно для тех, кто любит свободу и непредсказуемость, но ведь я хочу от жизни четкого устройства и предсказуемости!», «Да, очень интересно, но, может быть, на самом деле это то же самое, что я уже знаю, просто другими словами?»

Читая книгу, записывайте свои «да, но ведь...». Это очень полезно – так вы выявите те границы, в которые вы подсознательно помещаете свою жизнь. Именно вера в эти ограничения, вымышленные, не существующие в реальности, и останавливает вас, не позволяя жить без целей и в соответствии с душевными устремлениями. Критическое восприятие – это хорошо, но будьте открыты для других точек зрения.

Как нет верных и неверных способов прожить жизнь, так нет правильного и неправильного способов читать эту книгу. Вы можете читать по порядку, одну главу за другой, а можете читать в произвольном порядке. Некоторые из них вы вполне можете прочесть по диагонали, а некоторые читайте внимательно, строчку за строчкой. Изложение моих секретов не требует линейной последовательности, а сами секреты не являются взаимоисключающими. Но в любом случае эта книга не просто набор страниц для чтения. Вы должны перевернуть содержание, решить возникшие в ходе чтения вопросы и начать применять это руководство к действию в своей жизни. Если вы уже сейчас решитесь хоть немного изменить свою жизнь, это очень существенно отразится на вашем будущем. И конечно же, даже самые незначительные изменения в жизни сразу сильно повлияют на ваши жизненные принципы. В конце каждой главы, посвященной тому или иному секрету, есть маленький раздел, где даются рекомендации о воплощении данного секрета в жизнь. Здесь приводятся основные идеи главы, предлагаются вопросы, которые рекомендуется себе задать, и даются конкретные рекомендации, помогающие вам двигаться вперед.

В книге восемь глав, каждая из которых посвящена отдельному секрету. В девятой главе «Настройте свой компас» повествуется о реальных событиях, побудивших меня предпринять путешествие по всей стране, приводится оригинальная, понятная всем метафора жизни без целей. И наконец, в эпилоге рассказана история одной женщины, из самого настоящего целеголика превратившейся в истинного адепта жизни без целей. Это впечатляющая история, которая ясно демонстрирует, какой ужасный эффект наши цели оказывают на наши отношения с людьми, на наше здоровье и на наш успех.

В приложении А вы найдете ответы на часто возникающие вопросы. Некоторые из вас, возможно, даже захотят начать чтение именно с этого раздела. В приложении Б дается тест «Целеголик ли вы?» В приложении В вы можете узнать результат теста, а в приложении Г – сравнить свои результаты с ответами других респондентов (которых было более тысячи).

Если бы в жизни можно было ставить перед собой только одну цель, то этой целью должна была бы стать такая жизнь, в которой человек мог реализовать все стремления своей души и состояться в личностном плане. Но как только мы ставим такую цель, как и в случае с любой другой целью, мы лишаем себя радостей большого путешествия. Не надо ставить цели – пусть жизнь сама открывается вам. Как только вы сбрасываете с плеч бремя целей, вы оказываетесь в непредсказуемом мире, полном интересных, увлекательных возможностей. Здесь бьет ключом творческое начало, за каждым углом вас ждут новые возможности, а успех сам находит вас без каких бы то ни было усилий с вашей стороны. Живя без цели, вы создадите новую, неузнаваемую, мощную личность – самого себя.

## **ВОСЕМЬ СЕКРЕТОВ ЖИЗНИ БЕЗ ЦЕЛЕЙ**



## **СЕКРЕТ № 1**

### **Пользуйтесь компасом, а не картой**

*Если бы этот мир состоял из одних соблазнов, все было бы просто. Если бы мир, наоборот, требовал от нас только постоянного напряжения сил, это тоже было бы понятно. Но каждое утро я просыпаюсь, разрываясь между желанием совершенствовать этот мир (или спасти его) и желанием наслаждаться им. Поэтому мне так тяжело планировать свой день.*

**Э. Б. Уайт**

Иногда карта необходима. Когда у нас есть карта, мы можем пройти из пункта А в пункт Б самым коротким и целесообразным путем. Но в жизни главное не целесообразность, а изобилие. Вы не можете нанести на карту стремления своей души. Когда мы слишком полагаемся на карту и сверяем с ней каждый свой шаг, это сильно ограничивает нас. Карта – это хорошо. Но из того, что вы располагаете ею, совершенно не следует, что каждый километр вашего пути должен прокладываться в точности по карте.

Наш первый секрет состоит в том, чтобы найти правильное направление своей жизни, такое, которое соответствует вашему внутреннему ощущению. Это должно быть нечто значительное, серьезное, призывающее вас к действию. Иными словами, вы должны обнаружить для себя источник вдохновения. Не стоит детально разрабатывать свой путь в соответствии с картой – станьте исследователем, отклоняйтесь от курса, бродите, где хотите. Пробуйте что-то новое, подбирайте настройки для своей жизни, не бойтесь пускаться в неизвестное, нерасчерченное и нераспланированное будущее. У вас должно хватать смелости на то, чтобы в любой момент решиться сменить направление, открывая по дороге новые тропы. Как показало мое путешествие по Америке, порой самые интересные открытия делаются тогда, когда у вас нет никаких планов, но есть ощущение своего предназначения. Итак, я предлагаю вам оставить карту и взять в руки компас. Найдите свое направление в жизни, почувствуйте его, а затем продвигайтесь вперед на основе личного опыта.

### **Настройте свой компас**

Чтобы отбросить карту и продолжать путь по компасу, вам надо определить, какими будут его настройки. Но как выявить свои устремления, как ощутить свое собственное предназначение? Как узнать, будет ли избранное направление верным именно для вас? Когда вы подбираете настройки компаса, вы должны найти верное соотношение своих душевных устремлений, способностей и ваших ценностей. Я предлагаю вам простой и надежный тест – с его помощью вы можете определить, есть ли у вас все необходимое для того, чтобы подобрать свои собственные настройки компаса и следовать ему в дальнейшем.

• **Стремления** . Выбираете ли вы путь в соответствии со своими мечтами, надеждами и желаниями? Тогда они и будут вашим компасом. Что вам больше всего нравилось делать в детстве? Есть ли у вас такие желания, осуществить которые, как вам кажется, мешает нехватка времени и денег? Есть ли у вас такие увлечения, которыми вы очень дорожите, но которые окружающим кажутся бредовыми идеями? Есть ли у вас хобби или интересы, которые можно сделать своим профессиональным занятием? Чем бы вы занимались, если бы вам не нужно было зарабатывать деньги? Загляните глубоко в свою душу. Не ограничивайте себя мыслями о том, что вам как здравомыслящему взрослому человеку должно делать. Думайте о том, что вам действительно хочется делать в жизни.

• **Способности** . Чтобы в вашей жизни что-то происходило, вам надо либо уже обладать некоторыми способностями, либо приобрести их. Что у вас хорошо получается? Чему бы вы хотели научиться? Хотели бы вы освоить что-нибудь такое, что естественным образом дополняло ваши уже приобретенные способности?

• **Ценности.** Вы должны предложить этому миру что-то такое, что он ценит, в чем он нуждается. Но ценности – явление двустороннее. С одной стороны, ценности вы получаете, неважно, в денежном эквиваленте или в качестве личного удовлетворения. Вам нужно на что-то жить, поэтому зарабатывать деньги необходимо. Необязательно зарабатывать крупные суммы, но денег должно быть достаточно, для того чтобы жить так, как вы привыкли. Готовы ли вы изменить свой стиль жизни, для того чтобы жить так, как вам этого хочется? Как вы будете зарабатывать деньги в той сфере деятельности, которую вы выберете? Другая сторона ценностей – это то, что вы отдаете, то, что другие могут получить от вас. Большинство людей практически в любой ситуации интересуется только одно – что эта ситуация может им дать. Но помните главное: как только вы принимаете решение стать кем-то, вы автоматически начинаете что-то получать. Если вы хотите получать больше, вы сами должны начать отдавать больше – создавать больше ценностей.

В идеальной жизни есть место всему – стремлениям, способностям, ценностям. Подумайте о своей жизни. Какую профессию вы избрали? Насколько род ваших занятий охватывает все три измерения? Если охватывает полностью, то примите мои поздравления. В любом случае приобретайте в процессе жизни новый опыт, растите и развивайтесь как личность, приспосабливайтесь к новым обстоятельствам. Возможно, что вы не знаете, как ответить на возникающие вопросы. Это нормально. Но всегда есть что-то, что вы можете сделать, чтобы настроить, протестировать и усовершенствовать свой компас.

### **Пробуйте что-нибудь новое**

Многие люди пытаются сделать свою жизнь предметом интеллектуальных построений. Они чертят таблицы со списками всевозможных «за» и «против», списками того, что им нравится и что не нравится. Они посещают занятия и семинары, где под руководством преподавателя размышляют о своей жизни. Но увлеченность и энтузиазм чаще всего не вмещаются в интеллектуальные построения. Душевное стремление надо обязательно почувствовать, испытать. Многие из моих знакомых говорят так: «Я бы сменил профессию, если бы знал, что нужно делать». Не чувствуя общее направление своей жизни, такие люди забуксовали. Как перестать буксовать и начать двигаться вперед? Выйдите наружу, исследуйте новые пути, пробуйте что-то новое, знакомьтесь с новыми людьми – проживайте свою жизнь, приобретая в каждый момент новый опыт. Так вы откроете (и почувствуете), какого рода деятельность вам нравится, а что конкретно не нравится. Затем ваши душевные стремления станут своего рода барометром, который поможет вам определить, куда поворачивать. Старайтесь больше делать то, что нравится, и избегать того, что не нравится.

Когда вы живете впечатлениями и опытом, вы каждый раз будете определять и корректировать свой курс в режиме реального времени – именно так это было с Марком Гроссманом, который всю свою жизнь действовал по этому принципу. Тринадцатилетним мальчиком Марк посмотрел телепрограмму о том, как его сверстники делают мультфильмы с 8-миллиметровой пленкой. Это его очень воодушевило. Он немедленно побежал к своему отцу: «Папа, это так интересно. Можно я тоже начну этим заниматься?» Отец всегда оказывал сыну поддержку – и на этот раз он достал с полки камеру на 8-миллиметровой пленке: «Возьми, сынок, играй на здоровье». Держа в руках камеру, Марк понял, что в один прекрасный день он станет великим режиссером. С этой уверенностью он приступил к воплощению своей мечты.

Тридцать пять лет спустя этот мальчик сам стал отцом и главой семьи, и он занимается тем, что продает огромные меноры-семисвечники, символы Израиля – для украшения газонов. Как так получилось, что человек, столь увлекшийся киносъёмкой, оказался в итоге совсем в другой стороне от мечты своего детства? На самом деле это не так. Он воплотил свою мечту – быть самим собой, заниматься тем, что нравится, и неважно, в каком направлении это его ведет.

Да, Марк Гроссман думал, что хочет стать режиссером. Он окончил Школу визуальных

искусств в Нью-Йорке, получив степень бакалавра искусств в области киноискусства, а затем получил степень магистра по специальности «Коммуникации и искусство общения» в Нью-Йоркском технологическом институте. Когда ему было немногим более двадцати лет и он уже добился некоторых профессиональных успехов, он обнаружил, что для того чтобы продолжать работать в кино, ему придется переехать на западное побережье, чего ему совсем не хотелось. Вместо этого он начал преподавать в Нью-Йоркском технологическом институте – там он работал несколько лет, пока академическая деятельность окончательно ему не наскучила.

На следующем этапе Марк получил должность в сфере рекламы и маркетинга, но в то же время он пытался предлагать свои услуги менеджеру новой станции кабельного телевидения, позиционируя себя как лучшую кандидатуру на должность директора студии местных телепрограмм. Через год он получил эту работу и впоследствии был удостоен многочисленных премий за свои достижения. Марк всегда был не прочь попробовать что-нибудь новое и теперь заинтересовался политикой. «У меня всегда были крайне разносторонние интересы», – замечает он.

Политическое направление его интересов оформилось окончательно, когда ряд кандидатов от демократической партии заняли руководящие посты на Лонг-Айленде, и перед Марком открылись новые возможности. Ему предложили пост регионального представителя губернатора штата Нью-Йорк Марио Куомо. «Я не уверен, что обладал требуемыми для этой должности знаниями и навыками, – говорит Марк, – но я всегда любил в шутку говорить, что политика и шоу-бизнес – это в сущности одно и то же». Оказалось, что его образование – киноискусство – очень подходит для работы в правительстве, так как его обязанности при губернаторе лежали как раз в области коммуникаций. Марк оставался на этом посту в течение шести лет, до тех пор пока Куомо не потерпел поражение на выборах в 1994 году. На этом работа Марка в правительстве завершилась.

В один прекрасный день Гроссман, переживший период жалости к себе, открывает свое собственное дело – PR-услуги, специализируясь как раз на государственном секторе. Через два месяца у него уже было достаточно заказов для того, чтобы вернуть свой бюджет на прежний уровень. За десять лет его компания выросла – теперь в ней уже семь сотрудников.

А сейчас он снова готов сменить сферу своей деятельности. Что будет на этот раз? Скорее всего, торговля огромными семисвечниками, менорами, которые можно ставить в своем саду на праздники, как ставят рождественские елки. Марк так объясняет этот этап своей и без того пестрой карьеры: «Моя жена – католичка, а я – еврей. У нас есть особая рождественская елка, восемнадцать метров высотой, и мы каждый год зажигаем эту елку на Рождество по соглашению с местной администрацией. Каждый год эта елка становится как бы центром нашей местной общины на время рождественских праздников. Но я всегда чувствовал, что мне необходимо еще что-то свое, поэтому около пяти лет назад я построил семисвечник около двух метров в высоту и около двух с половиной метров в ширину. Я сделал его из полихлорвиниловых трубок, электрических проводов и мигающих лампочек. Моя менора теперь может стоять рядом с рождественской елкой и будет столь же заметной».

О семисвечнике написали в местных газетах, и отдельные люди выразили желание приобрести такую же менору. Сейчас у Марка есть свой сайт [giantmenorah.com](http://giantmenorah.com), и он уже нашел распространителей для своей продукции. «Я никогда не занимался чем бы то ни было более десяти лет, – говорит Марк с гордостью. – В некотором смысле мой новый проект, семисвечники, – логическое продолжение всего того, что я делал раньше. Мой опыт в сфере PR дает мне определенные преимущества. Я буду заниматься маркетингом, а не производством. Станет ли проект успешным? Никто не знает. Но мне просто нравится двигаться вперед таким вот образом, реализуя мою идею».

Чего же Марк Гроссман добивается в своей столь непредсказуемой жизни? «Все очень просто, – говорит он. – Я хочу быть здоровым настолько, насколько это в моих силах. Хочу, чтобы мои дети были умными и здоровыми. Хочу, чтобы у нас были хорошие отношения с женой. Хочу и дальше зарабатывать достаточно денег. Это все цели? Мне так не кажется. Я

ничего не планирую во всех подробностях. У меня нет никаких заранее составленных представлений о том, каким будет мое будущее».

Одним из критериев, которые Марк применял, выбирая очередную сферу деятельности, был критерий личного удовлетворения. «Лучшие моменты моей жизни – это те, когда я чувствовал, что принадлежу чему-то большему, чем я сам, – говорит он. – И чем бы я ни занимался, моя свобода всегда приводила меня туда, где мне было хорошо, по крайней мере все то время, пока я был там. Я хочу, чтобы у моих детей тоже были все возможности попробовать в жизни что-то новое, приобретая новый опыт».

Все эти годы связующим звеном в цепи событий жизни Марка была его любовь к PR и к визуальному искусству. Его навыки хорошо ему послужили. А какое устремление движет вами? Задайте себе вопрос: что вы можете попробовать сделать прямо сейчас – такое, что будет находиться в энергетическом поле ваших устремлений? Но даже если это не попадает в поле, не равно попробуйте что-то новое. Если вам до сих пор никогда не приходилось готовить, приготовьте ужин. Пройдите вокруг дома – может быть, вы захотите изменить то, что попало вам на глаза. Может быть, у вас на работе скоро будет новый проект – выразите свое желание попасть в число его участников. Есть ли что-нибудь такое, что вы всегда хотели сделать, но у вас пока не получалось? Попробуйте, начните прямо сейчас.

### **Выбирайте темы, избегайте категорических решений**

Один из способов обогатить свою жизнь впечатлениями и набраться опыта состоит в том, чтобы не принимать категорических решений. Все вы знаете, что обычно в новогоднюю ночь люди принимают какие-нибудь категорические решения на будущий год. Вспомните, какие решения принимали вы. Похудеть на 10 килограммов? Бросить курить? Начать наконец экономить? Найти новую работу?

Большинство таких категорических решений имеет следствием конкретный результат, который можно выразить в материальных, численных показателях. Они также принимаются на определенный срок: чтобы достичь своей цели, у вас есть время только до конца года. Но наши новогодние решения – это часто всего-навсего те самые цели из серии SMART. И мы прекрасно знаем, насколько успешно большинство людей придерживаются принятого решения, каким бы категорическим оно ни было. Согласно результатам моего опроса, только 8 % американцев утверждают, что им удалось в полной мере добиться поставленной цели.

Вместо того чтобы принимать категорические решения, попробуйте найти слово, которое будет для вас характеризовать наступающий год. Пусть это будет темой следующего года, а не конкретной целью. Например, одна из моих коллег поведала мне, что текущий год является для нее годом «служения»: она старается служить людям и сделать для них что-нибудь значительное. Для другого человека темой года пусть будет «течение» – это означает, что он ни к чему не собирается прилагать усилий. Для моего друга, который сейчас переживает развод и смену сферы деятельности, темой года являются «новые начинания».

К. Лесли Чарльз, моя коллега и профессиональный оратор, вместе со своим гражданским мужем Робом с 1995 года проводит особый ритуал, назначение которого заключается в поиске темы на будущий год. «Моя книга "Почему все такие странные?" (Why is everyone so cranky?) никогда бы не увидела свет, если бы у нас не было практики каждый год в ходе определенного ритуала находить тему на будущий год, – рассказывает Лесли. – Шел наш "год экспериментов", и я решила попробовать себя в качестве писателя, взяв на себя этот внушавший ужас проект. На следующий год, объявленный "годом приключений", книга была издана. За этим последовал "легкий год", благодаря которому я смогла не пасть духом среди продолжительных и горячих баталий в прессе по поводу книги».

Ритуал начинается в день зимнего солнцестояния (21 декабря), когда Лесли и Роб размышляют о том, каким был предыдущий год. Они вспоминают, чего им удалось добиться, свои взлеты и падения. Дают оценку пережитому и самим себе в этот период. Затем начинают обсуждать год грядущий, предлагая свои варианты для темы будущего года и

обосновывая их. А дальше в новогоднюю ночь они выбирают слово для будущего года. Такой опыт дополнительно сближает их, так как тема года у них будет общая. Выбирается слово, которое должно стать источником стимулов и энергии для обоих. Такой ритуал дает потрясающие результаты, которые невозможно себе представить при обычном способе постановки целей на будущее. Лесли написала несколько книг, начала свой собственный издательский бизнес, открыла ювелирный магазин. Все это было непредсказуемо, совершенно не планировалось, но все начинания потрясающе успешны!

Мое собственное всеобъемлющее устремление на данный момент состоит в том, чтобы «оказать мощное, видимое воздействие на окружающий мир». В помощь себе темой прошлого года я выбрал «гибкость» – создание такого стиля жизни, который позволяет мне часто менять курс, выбирая разные пути. Темой этого года является «трибуна», определяемая мной как «место, средство или возможность для открытого выражения своего мнения». Я хочу заложить фундамент, позволяющий мне оказать воздействие на жизнь как можно большего числа людей и создать себе репутацию, обеспечивающую еще больший рост в будущем. Поэтому когда я выбираю из нескольких вариантов действий, я думаю о своей теме и останавливаюсь на том варианте, который позволит мне продвинуться в нужном направлении. Для этого не требуется никакого планирования и, конечно же, никакой подробной разработки.

Итак, какое слово вы выберете, чтобы описать грядущий год? Для начала подумайте о том, какие решения вы обычно принимаете в новогоднюю ночь, а затем спросите себя, зачем вы их принимаете. Хотите похудеть? Какие у вас для этого есть причины? Идет ли речь о вашем здоровье? Или вы хотите стать более уверенным в себе? Если это так, не концентрируйтесь на диетах – пусть вашей темой станет «здоровье» или «уверенность в себе», это очень хорошие темы. Выберите достаточно широкую тему, от которой у вас буквально слюнки потекут, тему, которая будет заряжать вас энтузиазмом и побуждать к действию.

Вы все еще не можете придумать тему? Тогда обратитесь к своим устремлениям. Какие темы будут помогать вам в ваших устремлениях? Увлечения, мир, любовь, дружба, путешествия, самовыражение? Может быть, это будут новые горизонты, приключения, расширение кругозора – все это очень хорошо для начала. Не беспокойтесь, если у вас пока не получилось словесно обозначить свои устремления, словесное выражение может появиться потом, вслед за вашей темой. Вместо того чтобы без конца думать, как обозначить стремление своей души, выберите направление, которое поможет вам ощутить это стремление. А если же все напрасно и вы по-прежнему никак не можете понять, куда стремится ваша душа, тогда сделайте своей темой поиск душевных стремлений.

Настраивать компас в таком духе очень просто. От вас не требуется никакого конкретного результата, не предполагается определенного маршрута и плана. Запишите свою тему на листочке и прикрепите его над монитором вашего компьютера. Напишите это слово на зеркале в ванной. Пусть оно будет везде, чтобы постоянно напоминать вам о том, что вы делаете в каждый момент времени. Решения – это то, что вы должны сделать. Темы – это способ существования.

### **Придумывайте как можно больше вариантов на будущее**

Еще один способ наполнить свою жизнь разнообразным опытом – это придумать разнообразные варианты возможного пути в будущем. Подобно тому как дерево разбрасывает семена, не зная и не заботясь, какие прорастут, а какие – нет, мы должны сеять семена возможностей, не беспокоясь о том, какие из них пустят ростки и в конце концов зацветут. Мы просто знаем, что некоторые точно прорастут. Составляя списки того, что «я мог бы сделать», вы создаете себе новые возможности и находите новые пути.

В ходе своих путешествий я встретил одного человека, который в своей жизни применяет именно такой подход. Он не пытается ничего планировать и предсказывать, он не

прибегает к спискам дел, которые для огромного количества людей являются неотъемлемой частью жизни. Вместо этого он заносит все, что для него значимо, в список типа «что я мог бы сделать». Он записывает все, что вызывает у него хоть какой-то интерес. Даже если какое-то дело в данный момент его не интересует, но ему кажется, что в будущем оно могло бы его серьезно заинтересовать, он заносит его в список. Если оказывается, что какой-то пункт больше его не вдохновляет, пункт вычеркивается независимо от того, делались ли в данном направлении какие-либо шаги или нет. Мечтая, представляя себе разные возможности, он находит для себя источник энтузиазма, не заботясь о том, какие семена прорастут, а какие – нет. Список пунктов, которые на данный момент его больше всего соблазняют, он обычно держит под рукой.

Список постоянно переписывается заново. «Когда я чувствую, что устал, я первым делом переписываю свой список. Это помогает мне сохранить цельность в жизни, это возможность непосредственно соприкоснуться с тем, что для меня действительно значимо. Если я застряну по пути и не смогу двигаться вперед, я остановлюсь и снова перепишу мой список. Это напоминает пасьянс «солитер» – сначала вы просто перемещаете карты из колоды между столбиками. В какой-то момент вы просмотрели всю оставшуюся колоду и не увидели возможности для нового хода. Тогда вы заново просмотрите каждый столбик, чтобы убедиться, что не пропустили какой-либо возможности для хода. Если ходить некуда и нечем, значит, карты надо смешать и сдать заново. Время от времени я то пополняю список новыми делами, то сокращаю его, удаляя некоторые пункты. Я пытаюсь найти взаимосвязи между разными пунктами списка, пытаюсь объединить эти пункты в один. В процессе такого пересмотра открываются новые пути, новые возможности».

Самый важный аспект данного процесса – название списка: «Что я мог бы сделать». Не «должен сделать», не «мне следует сделать», не «хочется сделать», а именно «мог бы». Стресс в нашей жизни возникает совсем не потому, что список того, что мы *могли бы сделать*, чрезмерно велик. Истинным источником стресса является то, про что мы утверждаем: «*Мы хотим это сделать*», *пни* то, в отношении чего мы чувствуем: «*Нам это следует сделать*». Именно такие дела появляются в списке того, что нам «нужно сделать».

Обдумайте все возможности. Пусть те вещи, которые наиболее значимы для вас, всегда будут у вас перед глазами. Пусть ваш список того, что вы «могли бы сделать», будет длинным, а список того, что «нужно сделать», – наоборот, коротким. Затем подумайте, какие действия надо предпринять, чтобы реализовать те идеи, которые больше всего вас вдохновляют, – и внесите эти действия в список того, что вам «нужно сделать». Список того, что вы могли бы сделать, – это внешнее выражение ваших сил, ваших возможностей, это их признание. А список того, что нужно сделать, – это показатель вашего желания и вашей серьезности в отношении применения своих сил на деле.

### **Чувствуйте направление и верьте, что оно правильное**

Чтобы в полной мере получать от жизни впечатления и набраться опыта, необходимо терпение и мужество. Вы также должны твердо верить в то, что все сложится правильно, и верить в себя, несмотря на все неприятности и сомнения, которые поджидают вас на пути. Вот случай Притхи Найр, которую маленькой девочкой привезли из Индии в Англию. Сейчас ей за 30, она успешная писательница, лауреат специальной британской премии для женщин из Азии за профессионализм в своей сфере деятельности. Всего этого она добилась, не имея никакого настоящего плана. Все, что у нее было, – это ее стремление, «огромное желание стать писательницей». Конечно, путь к успеху не мог быть прямым. И само собой разумеется, ей было нелегко, когда ее поджидали падения на этом пути.

Притхи родилась в традиционной индийской семье, где верили, что успеха можно добиться, получив хорошее академическое образование, высокую квалификацию и зарабатывая много денег. Сначала Притхи получила одну за другой две университетских степени, а затем начала работать консультантом в области управления. И ей было очень

плохо.

Она всегда хотела писать, и свою первую книгу она написала, работая по вечерам и в выходные. Рукопись была закончена за три года, и Притхи разослала роман в несколько крупных издательств. Уверенная в том, что роман будет опубликован, она пришла к своему начальнику в кабинет, чтобы положить на стол заявление об увольнении.

Но судьба распорядилась так, что вскоре после увольнения на нее посыпались отказы из издательств. Казалось, что ее мечта никогда не осуществится. Но именно в этот момент писательница узнала о том, что она может напечатать книгу за свой счет: писатель в этом случае не получает ни авансов, ни гонорара, а наоборот, платит издателю, согласившемуся опубликовать книгу. «Тогда я сняла со счета все свои сбережения, 12 тысяч фунтов стерлингов (около 20 тысяч долларов) и вложила всю сумму в публикацию своей книги», – говорит Притхи. Таким образом, ее первый роман «Цыганка Масала» (Gypsy Masala) вышел в свет и появился на полках магазинов.

Книга вышла тиражом 3000 экземпляров. Притхи разослала 500 экземпляров в печатные издания, и у нее осталось 2500 книг. Не зная, что делать дальше, она добилась того, чтобы ее книга попала на Лондонскую книжную ярмарку, одно из главных событий в британской книжной отрасли, где она раздала еще несколько сотен экземпляров.

В последующие несколько недель в британской прессе стали появляться рецензии на ее книгу. К несчастью, тираж книги не дошел до магазинов. Она начисто забыла о том, что книгу надо как-то распространять. «Я совершенно не знала, как сделать так, чтобы книга попала в магазины», – говорит писательница. Поэтому она самостоятельно обошла более 250 книжных магазинов в Лондоне, оставляя партии книг для продажи по накладным.

В конце концов одна из крупных книготорговых сетей заинтересовалась новым романом, представив книгу в номинации «выбор наших сотрудников». Только в одном магазине всей сети впоследствии было реализовано 3000 экземпляров. Компания хотела продавать книгу во всех сорока своих отделениях, и Притхи пришлось заказать дополнительный тираж, хотя для нее это означало новые огромные долги.

«Спрос на книгу был огромный. Все, чего я так ждала, пришло ко мне буквально в один момент. А затем наступила катастрофа. В Англии случился серьезный бензиновый кризис, когда в течение четырех дней бастовали все водители грузовых машин. Вся страна встала. И именно в то время, когда спрос на мою книгу достиг своего пика, она не поступала в магазины», – рассказывает Притхи.

Притхи как будто с разбегу налетела на бетонную стену. Удача отвернулась от нее. Книжки больше никто не покупал, и издатели не звонили. Измученная, упавшая духом под бременем огромных долгов, Притхи хотела отказаться от мыслей о карьере писателя. Но вместо этого она решила все-таки попробовать в последний раз.

Она позвонила женщине, с которой познакомилась на книжной ярмарке, – звали ее Линда Логан (это была одна из тех женщин, кто послужил прототипом для фильма «Девушки с календаря») – и изложила ей ситуацию. Линда согласилась предоставить в распоряжение Притхи свой дом в сельской местности, чтобы она могла написать вторую книгу, а сама обещала связать ее со своим литературным агентом. «Я снова почувствовала вдохновение, чувства переполняли меня. Я решила, что в ближайшие полтора месяца я буду только работать над книгой. И мне было все равно, что будет потом, – по крайней мере, в случае неудачи я могла бы сказать себе, что сделала все возможное». Притхи написала свою вторую книгу «Сто оттенков белого» (100 Shades of White) всего за месяц. Книга понравилась агенту и была передана одному из тех издателей, кто в свое время отверг ее первую книгу, – и на этот раз писательницу ждал успех. Издательство Harper-Collins заключило с ней контракт на три книги сразу. Через неделю после того как контракт был подписан, корпорация Би-Би-Си приобрела права на съемки полуторачасового телевизионного фильма по книге.

«Оглядываясь назад, я понимаю, что я не могла запланировать ничего из того, что произошло, – вспоминает Притхи. – Двигаться вперед в темноте, натываясь на все подряд, –

вот что было единственным способом, с помощью которого я добилась моего нынешнего успеха. Мне ясно одно, что у меня не было никакой цели в общепринятом смысле этого слова. Это действительно было лишь намерение. Я только выбрала направление, а затем действовала, сверяясь с интуицией, голосом инстинкта, а не в соответствии с логикой или планом».

История Притхи – это пример того, как человек стремится реализовать свое назначение, не пугаясь неизвестности. Ее твердая вера в устремления – вот что позволило ей мыслить творчески и двигаться от одной возможности к другой под ударами судьбы. Ею двигало ясное чувство направления, она шла вперед безо всякого плана, не имея конкретной цели и не представляя себе, как устроен процесс. И все же ей удалось добиться успеха и реализовать свою мечту.

### **Как воплотить это в жизнь**

Карты нужны тогда, когда вы знаете, куда хотите попасть. Карта помогает вам добраться до места назначения наиболее быстрым и целесообразным способом. Но наша жизнь не подчинена целесообразности, в ней должно быть место избытию впечатлений. Вы не можете поместить на карту свои увлечения, свои душевные устремления. Вместо того чтобы полагаться на подробные карты, научитесь чувствовать направление – это будет настройкой вашего компаса, и пусть жизнь сама открывает вам свои пути.

Вот рекомендации, которые помогут вам использовать концепцию компаса в жизни. Не пожалейте времени, внимательно прочтите практические рекомендации и вопросы, которые я предлагаю вам задать самим себе. Ответьте на эти вопросы. Время от времени возвращайтесь к ним снова и еще раз задайте их себе. Пусть они помогут вам жить своим собственным опытом и избегать конкретного планирования, определенных путей. Помните, что здесь нет правильных и неправильных ответов. Наслаждайтесь путешествием. Получайте радость и удовольствие.

### **Настройте свой компас**

Постарайтесь найти баланс между стремлениями вашей души, вашими способностями и ценностями.

- **Каковы ваши устремления?** Еще раз прочтите вопросы. Затем оглянитесь на свою жизнь. Что бы вы хотели сделать такого, чего до сих пор не делали? Что бы вы хотели делать, если бы у вас были для этого возможности? Если бы вы могли сделать только что-то одно, что бы вы выбрали? Есть ли у вас такая мечта, от которой вам постоянно приходится отказываться? Что вы хотели бы успеть сделать, пока вы живете на этой земле? Есть ли что-нибудь такое, что бы очень хотелось сделать, но вам кажется, что это в принципе невозможно? Интересуетесь ли вы чем-нибудь таким, что вами совершенно не воспринимается как работа? Есть ли такие виды деятельности, во время занятий которыми время пролетает незаметно? Принимайте решения, исходя только из своих интересов, не сверяйтесь с органайзером, не думайте о том, как все это вписать в ваше и без того перегруженное расписание.

- **Приобретите необходимые навыки.** Знаете ли вы, что, по мнению окружающих, у вас получается особенно хорошо? Как вы могли бы приобрести недостающие для интересующих вас задач умения и навыки? Какие дополнительные умения и навыки могли бы оказаться вам полезны, но при этом их обычно не рассматривают в числе самых необходимых? Есть ли у вас что-нибудь такое, чего нет у других, но что отличает вас в толпе? К кому вы могли бы обратиться за помощью или с просьбой о сотрудничестве, чтобы восполнить имеющиеся пробелы в знаниях?

- **Создавайте ценности для себя и для других.** Можете ли вы зарабатывать этим на жизнь? Что вы можете сделать, чтобы мир оценил то, что вы можете ему дать? Можете ли вы



быть творческим человеком, реализующим свои душевные устремления, и при этом добиваться желаемого успеха? Можете ли вы предложить миру нечто уникальное?

Как только вы выбрали направление, в котором будете двигаться, прислушайтесь к своим ощущениям. Чувствуете ли вы прилив энергии и энтузиазма? Хочется ли вам как можно раньше вскочить с постели, чтобы сразу приняться за намеченное? Что говорит вам внутренний голос? Выбирайте направление, где вы будете ощущать свою принадлежность к чему-то такому, что превосходит пределы вашей личности.

### **Пробуйте что-нибудь новое**

Старайтесь не делать избранное направление предметом интеллектуальных построений; проживайте его, пусть оно станет частью вашего чувственного опыта. Вы его выбрали. Теперь отдайтесь ему, но и берите от него все, что можно. А завтра обязательно попробуйте что-нибудь новое, хотя бы одно. Делайте то, чего вы до сих пор никогда не делали, пусть это будут даже самые незначительные вещи. Поезжайте на работу другим путем. Освойте новое хобби. Почитайте те разделы газеты, которых вы до сих пор никогда не читали. Постепенно старайтесь больше делать то, что вам нравится, и по возможности избегайте того, что вам не нравится. Более подробно о том, как пробовать новое, вы узнаете из главы «Ищите приключения», посвященной секрету № 5.

### **Выбирайте темы, избегайте категорических решений**

Когда в новогоднюю ночь вы принимаете очередное категорическое решение, это не что иное, как цель. Вместо этого придумайте слово, которое станет характеристикой наступающего года. Выбирайте что-нибудь яркое, дерзкое, но из разряда достаточно широких понятий.

Спросите себя, почему вы выбрали именно это. Может быть, вам стоило бы выбрать более широкую тему, более смелую? Если вы не знаете, какую выбрать, попробуйте такие, как «увлечения», «мир», «любовь», «дружба», «путешествия», «самовыражение», – может быть, это вам подойдет. Или пусть вашей темой на следующий год станет поиск своих устремлений. Напишите вашу новую тему на листках и прикрепите эти листки на самых видных местах – как постоянное напоминание. Будьте открыты для новых возможностей, будьте готовы к тому, что в любой момент в будущем ваш курс может изменить направление.

### **Придумывайте как можно больше вариантов на будущее**

Пусть у вас в запасе всегда будет несколько путей, по которым вы можете пойти, а не только один. Составляйте список того, что «вы могли бы сделать», а не того, что «вам нужно сделать». Перед вами всегда должен быть широкий диапазон возможностей. Пусть ваш список того, что «вы могли бы сделать» будет длинным, а список того, что «нужно сделать», – коротким. Регулярно пересматривайте свой список того, что вы могли бы сделать, добавляйте новые пункты, вычеркивайте уже имеющиеся, руководствуясь исключительно тем, вдохновляет вас данная перспектива или нет. Мой список того, что я мог бы сделать, написан на плакате, который висит у меня в гостиной. Вы тоже повесьте свой список на видное место, чтобы вы могли часто к нему возвращаться.

### **Чувствуйте направление и верьте, что оно правильное**

Даже если на вашем пути вас ждут препятствия, все равно не отступайте от избранного курса. Да, вы будете нарываться на заграждения. Но не падайте духом, учитесь на основании этого опыта. Преодоление трудностей может придать вам реальные силы. Творчески

подходите к решению проблем. Всегда есть больше одного способа справиться с той или иной задачей. Иногда вам придется искать свой путь в темноте и на ощупь – действовать на основании инстинкта и внутреннего голоса, а не в соответствии с логикой и планами, но это как раз лучший способ приобрести новый опыт. И пока вы в пути, неизменно сверяйтесь со своими душевными устремлениями.

## **СЕКРЕТ № 2** **Не бойтесь заблудиться**

*Иногда на пути к вашей мечте вы сбиваетесь с дороги, но при этом обнаруживаете более короткий путь.*

**Джек Галло (его роль играет Джордж Сегал), герой комедийного сериала «Просто пристрели меня!»**

Однажды, когда я читал лекцию о том, как жить без целей, одна слушательница задала такой вопрос: «Я работаю в известной технологической компании и сижу одна в небольшом отдельном кабинете. Проблема в том, что я глубоко несчастна. Как мне узнать, где корень проблемы: дело во мне самой или в моей работе?» Я попросил других слушателей предложить свои варианты ответа на вопрос. Большинство людей давали в качестве ответа на вопрос вполне конкретные рекомендации: «Не уходите сразу с работы, просто параллельно попробуйте другие варианты» или «Если вам действительно так плохо, найдите как можно скорее другую работу и уходите из этой компании». Самым оригинальным был такой ответ: «Немедленно уходите с этой работы! Как вы можете проработать еще хоть один день на эту империю зла!»

Мой же ответ очень прост: на самом деле *это не имеет значения*. Если у вас правильная установка, правильный настрой, вы никогда не заблудитесь. Если вы верите в то, что тот путь, по которому вы в данный момент идете, и есть верный путь, то так оно и есть. И даже если вы уйдете с работы, это ничего не меняет. Можно сколько угодно менять место работы, но вы так ничего и не добьетесь, если у вас не будет правильной установки. И наоборот, если вы измените свои установки, то найдете новые возможности даже там, где находитесь в данный момент, и вам не придется менять работу.

Я не знал этого секрета, и результатом такого неведения стал мой развод. С самого начала я никогда не посвящал себя своей семье, своей жене Бет Энн. Я был слишком занят, я преследовал свои карьерные цели, и у меня совершенно не было времени подумать о наших отношениях. Постепенно отношения портились, мы отдалялись друг от друга, и оба страдали от этого. Я мог бы сделать выбор и принять на себя обязательства по отношению к партнеру по браку, и тогда бы наш брак не распался. Или я мог бы принять решение о разводе как можно раньше, когда уже было ясно, что впереди нас не ждет ничего хорошего. Любое из этих решений означало бы некоторый прогресс в отношениях для нас обоих. Но, к несчастью, я не сделал ни того, ни другого. Наш мучительный союз продержался пять лет, пока Бет Энн не приняла решение, касающееся нашей семьи.

Как часто в своей жизни мы стараемся не замечать того, что нас пугает, что приносит в жизнь дискомфорт, и мы принимаем решение *не принимать* никаких решений. Но нерешительность – это нейтральная полоса, где нет направления и нет движения вперед. Когда же на каждом перекрестке вам постоянно приходится принимать решение и вы принимаете его в полной уверенности, что оно должно быть именно таким, вы никогда не заблудитесь – ведь именно от вас зависит, как изменится направление движения.

### **Не избегайте принятия решений**

Люди в основном стараются избегать ситуаций, когда им приходится принимать

решение. Сменить ли мне место работы? Человек, с которым я встречаюсь, – тот ли это человек, который мне нужен, или нам стоит разойтись? Купить ли мне новый дом? Куда поехать в отпуск? Как мне реализовать себя в жизни? Все это на вид очень серьезные решения. Для большинства людей они и в самом деле серьезные.

«Как же тяжело принимать такие ответственные решения!» – думаем мы. Но гораздо более тягостным будет отсутствие решения. В жизни нет правильных и неправильных решений. Есть просто решения. Когда мы оказываемся на развилке дорог, мы слишком долго думаем о выборе направления. Мы размышляем примерно так: «У меня есть возможность создать новый бизнес, новое предприятие, но...» И мы следуем прежним курсом. Или бывает так: вы выбираете путь, но впоследствии вновь и вновь мысленно возвращаетесь к принятому решению. Помните библейскую историю о Содоме и Гоморре? Тем, кто уходил из города, подлежавшего разрушению, Бог велел не оборачиваться назад; тех, кто обернется назад, Господь грозил превратить в соляной столб.

У нас есть к этому склонность: мы оглядываемся назад и думаем, что принятое нами решение было неверным. Но ведь решение, которое мы принимаем в конкретный момент, всегда принимается на основании той информации, которой мы на данный момент владеем, и неважно, каким будет результат, – на данный момент это правильное решение. Мы никогда не знаем, куда бы нас завело, прими мы другое решение, не знаем, насколько ужасен был бы *тот* путь, избери мы его. Надо перестать оглядываться на принятые решения и задавать себе бесконечный вопрос о том, насколько верным был сделанный ход. Смотрите вперед и берите все, что несет вам тот путь, который вы избрали. Сейчас. Не навсегда – только на данный момент. Вы всегда можете перейти на другую дорогу, как только появится желание. Движение в любом направлении лучше, чем стагнация и нерешительность. Знаменитому игроку в американский футбол Йоджи Берра принадлежит афоризм, который на русский язык можно перевести так: «Оказавшись у развилки дорог, не бойтесь выбрать любую».<sup>2</sup>

Одной из причин того, что мы столь сильно беспокоимся, насколько верен избранный нами путь, является наше отношение к решениям: нам кажется, что эти решения принимаются на очень долгий срок, практически навсегда. Да, если вы едете по шоссе, где на протяжении 500 километров нет ни единого поворота, вам стоит задуматься, действительно ли вы едете по верной дороге. Жизненно важно принять единственно верное решение только тогда, когда у вас нет никаких альтернативных вариантов продолжить путешествие. В представлении большинства людей цели – это дороги длиной как минимум в пять лет, где в пути не встретится ни одного поворота. Одна дорога, никаких вариантов, поток машин. А поскольку мы обычно выбираем дороги с массой выбоин и рытвин, вести машину бывает тяжело.

Но представьте, что вы едете по красивой дороге в сельской местности, дорога вьется, и на каждом километре пути вы можете куда-нибудь съехать с нее, вам постоянно попадаются перекрестки, и разворот на 180 градусов нигде не запрещен. Что вы ощущаете, зная, что можете проехать по любому из возможных путей и что можете выбирать, как вам ехать? Тогда принятие решения уже не превращается в такой стресс, так как у вас всегда есть возможность сменить направление. Когда вы едете по такой дороге, все, что вам нужно, это распланировать путь до ближайшей развилки. Если же у вас нет необходимости как можно быстрее добраться до пункта назначения, тогда совсем хорошо: вы в принципе не можете заблудиться. Если вы именно так воспринимаете свою жизнь, вы скорее будете получать удовольствие от самого процесса путешествия. Каждый крюк – это на самом деле новый опыт.

### **Возьмите на себя ответственность за свое счастье**

---

<sup>2</sup> По-английски афоризм звучит как When you get to a fork in the road, take it. Автор этой мысли имел в виду развилку на дороге к его собственному дому: оказавшийся на развилке путник мог спокойно выбрать любую из дорог, так как обе они в конечном итоге приводили к дому Йоджи Берра. – Прим. пер.

Я знаю одну женщину, которая работает в крупной компании международного уровня. Эта женщина подумывала о том, чтобы уйти с работы и отдаться своему увлечению йогой: создать в стране сеть центров красоты и здоровья. Она было чрезмерно обеспокоена тем, насколько это решение будет верным. Может быть, ей стоит реализовать свою мечту, не уходя с основного места работы? Или все-таки уйти? А может, стоит подождать, когда представится удачный момент для ухода? Когда у нее будет достаточно денег или когда она найдет место для будущего центра? И тогда кто-то предложил ей создать такой центр в самой компании, который могли бы посещать сотрудники. Сначала ей показалось, что это совершенно невозможно. Она уже заранее мысленно отвергала данный вариант, но затем все-таки решила попробовать. В ходе обсуждения своей идеи с генеральным директором она поняла, что это может быть очень даже интересно. Она также обнаружила, что в большинстве крупных корпораций был очень большой спрос на такого рода услуги, причем этот спрос постоянно возрастал. Она немедленно преисполнилась энтузиазма в деле создания центра красоты и здоровья, этот интерес подогревался еще и тем, что она могла послужить на благо своей компании. Таким образом, она решила сделать первый шаг (заметим, что он был совсем не таким, как она его рисовала в своем воображении) и теперь очень рада, что ей не надо уходить с работы: она имеет возможность создать сеть центров красоты и здоровья непосредственно *внутри* своей компании. В итоге она разработала совершенно иную бизнес-стратегию, не такую, как представляла себе вначале, попутно изменив свое отношение к работе. Когда вы верите, что каждый ваш шаг является правильным, если у вас правильный настрой и вы предпринимаете какие-то действия, то любой вариант развития событий – в данном случае это был либо уход с работы с целью создания центра красоты и здоровья, либо сохранение своего поста в корпорации – приведет к нужному результату.

Помните: каким бы путем вы ни пошли, это правильный путь. Если вы получаете удовольствие, идя по этому пути, и берете все, что вам несет этот путь, тогда это и есть самый верный вариант действий.

### **О том, как ненадежны надежные пути**

Необходимо сделать одно важное замечание по поводу того секрета, о котором мы сейчас говорим. Да, каким бы путем вы ни пошли, это путь верный, но данное утверждение совершенно не означает, что вы обязаны двигаться только этим путем. Принцип жизни без цели не обязывает вас оставаться на той или иной работе в условиях, когда вы не испытываете никакого удовлетворения от этой работы, этот принцип – не отказ от вершин успеха и не оправдание тем, кто не смог добиться успеха. Главное, что отличает жизнь без целей от только что упомянутого, – это вера. Если вы верите, что идете верной дорогой, значит, так оно и есть. Идя по дороге, избранной в соответствии с вашими устремлениями, вы никогда не заблудитесь, так как ваши устремления – это не некоторая конечная точка, а сильное энергетическое поле, в котором вы сегодня распоряжаетесь своей жизнью. Заблудитесь вы только в том случае, если вы – целеголик.

Живя без целей, вы порой можете почувствовать, что идете на риск. Не будучи уверенным в том, каким будет ваше будущее, вы ощутите дискомфорт. Отказ от сетки безопасности, от страховки и гарантий, при наличии которых вы столь уютно себя чувствовали, может показаться не самым разумным решением. Нас воспитывают так, чтобы мы стремились жить, чувствуя под собой сетку безопасности (подобную той, которая обеспечивает подстраховку цирковым артистам), жить в рамках надежной структуры. Нас учили, что главное – это получить «настоящую» работу, и неважно, насколько мы счастливы на этой работе, ведь эта работа несет нам уверенность в завтрашнем дне. Нас учили, что именно так мы и должны жить, хотя весь процесс такого воспитания мешает нам жить так, как мы этого хотим. И когда мы чувствуем под собой сетку безопасности, когда мы знаем,

что у нас есть подстраховка и гарантии, мы живем без отдачи, не используя своих возможностей.

Однако зачастую то, что, как нам кажется, несет надежность и безопасность, не является таковым на деле. Одна моя знакомая рассказывала мне про своего отца и про его сетку безопасности. Ее отец был умным, хорошо образованным и трудолюбивым человеком. Он проработал почти 20 лет в исследовательском отделе одной сталелитейной компании. Хорошо зарабатывал, постепенно продвигался по карьерной лестнице в своем отделе и в конце концов занял руководящий пост. Пока сталелитейная отрасль была одной из ведущих, его рабочее место казалось очень надежным. Сокращения происходили непосредственно на сталелитейных предприятиях, а не в сфере высшего руководства. Сама работа ему не нравилась, но он ценил ее стабильность. На самом деле ему гораздо больше хотелось преподавать или заниматься консалтингом. Проработав 18 лет в сталелитейной компании, он стал задумываться о том, чтобы основать собственную консалтинговую фирму, но не хотел терять свою сетку безопасности. Работая в компании полный рабочий день, он мог только время от времени оказывать консалтинговые услуги, поэтому не собирался развивать свой самостоятельный бизнес в той мере, в какой мог бы. Через два года его сталелитейная компания произвела серьезное сокращение штата. Сократили большую часть сотрудников его отдела и его в том числе. Таким образом, мы видим, что то, что он считал надежным и безопасным, на деле таковым не было. Интересно, что как только он освободился от сетки безопасности, его консалтинговый бизнес резко пошел вверх.

Один из тех, кого я расспрашивал во время своих путешествий, сказал следующее: «Как мне кажется, наша сетка безопасности лишает нас сил. Вот что страшно, вот чего надо бояться. Но она так хорошо замаскирована, что когда она "привязывает нас к себе" и мы начинаем жить так, как она того требует, мы думаем, что это единственный разумный выход, что это поступок человека ответственного. Мы слишком беспокоимся о том, как бы избежать неверного шага. Когда мы боимся неудачи или ложного пути, мы бездействуем. Но бездействие никуда нас не ведет, мы не развиваемся. Забавно, что мы столько раз боялись потерять то, чего на деле у нас никогда не было. В действительности надежный путь крайне ненадежен».

### **То, на чем вы концентрируетесь, разрастается**

Вот основное правило, которое следует запомнить: то, на чем вы сконцентрированы, будет расширяться и расти. Когда вы слишком боитесь, что сделаете неверный выбор, вы, скорее всего, как раз и сделаете его: у вас появятся внешние аргументы в пользу того решения, которое, однако, по внутренним ощущениям будет казаться вам не вполне правильным. Если же вы, наоборот, настроены на положительные ситуации в жизни и верите, что идете правильной дорогой, ваш мозг будет искать подтверждений выбранного вами варианта. В фильме «Санта-Клаус» Тим Аллен играет роль Скотта, разведенного мастера игрушек, он празднует Рождество со своим сыном Чарльзом. Ночью Чарли слышит какой-то шум на крыше и будит отца, чтобы тот посмотрел, что там. На крыше отец обнаруживает самого Санта-Клауса, но не узнает его. Скотт окликает его, тот оступается, падает с крыши и гибнет. Тогда Скотт надевает костюм Санта-Клауса и сам превращается в него, он полнеет и раздается, у него вырастает длинная седая борода, и он едет на Северный полюс, где знакомится с девочкой-эльфом, которая становится его верной спутницей. Новоиспеченный Санта-Клаус совершенно потрясен. «Я вижу все это своими глазами, но я так и не верю во все это», – говорит он маленькому эльфу. Малышка-эльф, глядя на него снизу вверх, объясняет, что это вообще проблема всех взрослых людей. Они думают: чтобы во что-то поверить, надо это сначала увидеть. Дети наоборот, живут в волшебном мире, потому что они видят то, во что верят. И это верно относительно нашей жизни. Если мы верим, что избрали верный путь, мы начинаем видеть возможности, которые он нам несет, начинаем находить подтверждение тому, что решение было верным. А когда вы верите во

что-то, вам легче это увидеть. Этот принцип можно применить даже к самым обыденным решениям, которые мы принимаем каждый день.

Однажды я записался в центр йоги и духовного совершенствования на двухдневные (суббота, воскресенье) занятия по организации духовных практик. Я немного нервничал, так как до тех пор никогда не занимался йогой, не медитировал и вообще не являюсь поклонником этих практик в стиле «нью-эйдж», когда непосредственно в офисах крупных компаний звучит спокойная музыка. Прибыв в центр, я обнаружил, что большинство посетителей облачены в яркие, пестрые одежды, а не в строгие деловые костюмы, к которым я привык. Комнаты были похожи на спальни студенческого общежития. Вскоре я обнаружил, что вся пища вегетарианская, за завтраком никто ни с кем не разговаривает, а после обеда ожидаются танцы, где все будут скакать под звуки африканских барабанов. «Куда я попал? Пожалуй, мне не стоило сюда приходиться!» – думал я.

В первый вечер все, что мы делали, было для меня непривычно – танцы, пение, медитация. Как нам объяснил инструктор, все это – «переживание чувственного опыта». Так оно и было. Тем не менее я с трудом представлял себе, какое отношение это «переживание опыта» имеет к организации духовных практик. На следующее утро все повторилось. Во мне росло чувство разочарования и внутреннее напряжение. В определенный момент я даже собрался было прекратить занятия. Зачем тратить время на то, что никак не помогает мне, не учит организовывать духовные практики? Ведь я здесь именно для этого! И тут меня осенило. Я относился к занятиям как к своей цели. Мне казалось, что есть конкретные причины для посещения занятий. Кроме того, у меня было заранее сложившееся представление о том, как они должны проходить. Все это в значительной степени сужало мой кругозор. Пока я спрашивал себя, правильно ли я сделал, приехав на эти занятия, я фактически не присутствовал на них и не мог научиться тому, чему нас там учили.

Я решил отказаться от своей цели – «научиться организации духовных практик». Я признал, что в данный момент нахожусь на верном пути. Я перестал жаловаться и, вместо того чтобы пребывать в плохом настроении, изменил настрой: я должен был получить за эти выходные максимум того, что только мог. В конце концов это оказались совершенно замечательные выходные. Я получал истинное удовольствие от занятий. Я познакомился с невероятно интересными людьми, мы замечательно беседовали, я узнал много нового, включая, как это ни странно, и то, как надо организовывать духовные практики. Я учился не так, как этого ожидал. Но я бы никогда ничему не научился, если бы не отказался от своей цели – научиться организовывать духовные практики. Иногда даже самые незначительные цели отнимают у нас счастье и успех. Но главное – верить, что тот путь, по которому вы в данный момент идете, самый верный. Если же вы действительно уверены, что вы не там, где должны быть, либо измените установку и получите максимум того, что ситуация может вам дать, либо уходите. Но независимо от того, остаетесь вы или уходите, отнеситесь к избранному пути серьезно. Обязательно посмотрите по сторонам и научитесь кое-чему по дороге.

### **Слушайте молчание разума**

Как вы управляете своим настроением? Как можно быть уверенным, что тот путь, по которому вы в данный момент идете, и есть для вас самый правильный? У меня нет простого, однозначного ответа, но есть приемы, помогающие научиться тому, как слушать свой внутренний голос, голос той части нашего сознания, которая знает, каковы мы в реальности: знает наши вкусы, что мы любим, чего не любим, к чему стремимся. В японском языке есть слово *mushin*. Оно означает «пустой молчащий разум». Сознание, в котором нет ментальных схем, нет суеты помыслов. Когда вы идете путем самопознания, особенно важно научиться слушать свой внутренний голос. Говорят, что Аристотель засыпал с мячом в руке, так что когда сон овладевал ученым, мяч выпадал из его рук, падал и ударялся о медное блюдо, стоявшее возле кровати. От шума Аристотель пробуждался, но не полностью,

пребывая в промежуточном состоянии между сном и бодрствованием. Именно в этом состоянии у него рождались самые блестящие идеи и концепции.

Во время своего путешествия я взял интервью у человека по имени Дуг Стивенсон, который живет в Чикаго, штат Иллинойс. Дуг рассказывал мне, что однажды лично у него была похожая ситуация: «Однажды, когда я учился в колледже, я мучился над курсовой работой об известных американских писателях Нормане

Мейлере и Трумэне Капоте. Я хотел разработать новый литературный жанр, нечто среднее между публицистикой и художественным текстом. Я работал часами, снова и снова обдумывал свои идеи, но на бумаге у меня не получалось ничего интересного, текст выходил бессвязный. Затем – я хорошо это помню – в три часа ночи меня посетила вспышка озарения. Я уже столько времени сидел над своей работой, что мое левое полушарие, отвечающее за логику, уснуло. Но в этот момент проснулось мое творческое правое полушарие – по крайней мере, оно заговорило так громко, что я его услышал. В моем сознании как будто прогремел взрыв – и я написал очень четкий абзац, в котором излагались идеи всей работы. С этого момента я начал писать быстро и без усилий. Как только мое рациональное «я» покинуло комнату, все пошло гораздо быстрее».

Вот простой прием, который обеспечит вам доступ к своему внутреннему голосу. Вам не нужны ни врач, ни советчик, ни консультант. Участвуете только вы и магнитофон. Сядьте в тихом, спокойном помещении, там, где вы сможете не отвлекаясь прислушиваться к своим самым глубинным помыслам. Приглушите свет. Когда вы совсем расслабитесь, включите магнитофон и начните говорить. Говорите все, что думаете. Говорите о том, что вы чувствуете в данный момент. О том, что вас огорчает, или о том, что доставляет вам особенное удовольствие. Говорите о ваших хобби, о своих друзьях, о своих увлечениях. Говорите, пытайтесь затронуть как можно больше тем. Говорите о том, что вы любите делать. О чем вы мечтаете. О том, чего вам больше всего хотелось в детстве. О том, что в этом мире пугает вас больше всего. Говорите обо всем, отключите все фильтры. Говорите на запретные темы – о политике, религии, сексе. Нет правильных и неправильных ответов. Нет правильных и неправильных тем. Пусть будет лишь поток речи.

После того как вы проговорите столько, сколько сможете, перемотайте пленку назад и прослушайте ее целиком. Вслушивайтесь в свои слова. Еще внимательнее вслушивайтесь в свои интонации, громкость голоса, обратите внимание, звучит ли в ваших словах энтузиазм. Слушая себя таким образом, вы обнаружите те сферы, которые вас волнуют больше всего. Когда вы взволнованы, вы говорите быстрее, даже чуть громче обычного и, конечно, вкладываете в свою речь больше энергии. Возможно, вы обнаружите, что, наоборот, когда речь идет о каких-то иных темах, вы говорите спокойно, медленно, расслабленно. Скорее всего, данные области также относятся к числу ваших стремлений, это те области, которые являются центром вашей жизни. По мере того как вы слушаете, записывайте со своих слов то, что, как вам кажется, наилучшим образом отражает именно те сферы, где лежат устремления вашей души. В некоторых случаях ваша увлеченность может иметь замутненные источники – такие, как гнев или разочарование.

Некоторым из вас покажется, что это упражнение лучше делать в присутствии друга. Да, можно поговорить с другом по телефону или лично. Друг будет задавать вопросы, так что вам проще будет разговаривать, или он будет просто слушать. Иногда для того чтобы мысли текли свободно, полезно бывает присутствие другого человека, который внимательно слушает, участвует, но ничего не говорит. (В свою очередь, вы можете выступить для своего друга в качестве такого же слушателя.) В ходе процедуры вам станет ясно, в какой сфере лежат ваши настоящие стремления и увлечения, и это даст вам уверенность в выборе пути – вы должны выбрать его так, чтобы верить, что находитесь на верном направлении, куда бы вы ни забрели.

**Все дороги равны, но некоторые более равны, чем другие**

В своем романе «Скотный двор» Джордж Оруэлл писал: «Все животные равны, но некоторые более равны, чем другие». Такой взгляд писателя довольно мрачен, но все же он верен. Версия этого высказывания в рамках концепции жизни без целей (более, заметим, оптимистическая) гласит: «Все дороги равны, но некоторые более равны, чем другие». Многие из нас оказываются на таком пути, который в конечном итоге приносит успех в определенных жизненных сферах. Но этот успех может и помешать нам увидеть возможности, лежащие в других важных сферах. Будьте всегда готовы к тому, что какой-то путь окажется *более* верным. Помните, что если что-то вам не кажется правильным, скорее всего, это так и есть. Научитесь задавать себе вопросы о том, как двигаться вперед, и доверяйте своему внутреннему голосу, ведь он никогда вас не обманывает.

Сейчас я расскажу вам о человеке, который добился успеха именно тогда, когда начал слушаться своего внутреннего голоса. Когда я еще работал в сфере консалтинга, я познакомился с несколькими директорами по информационным технологиям. Поэтому когда я попал в Фолсом, штат Калифорния, и познакомился там с человеком по имени Дуг Буш (а он тогда был директором по информационным технологиям в корпорации Intel), то ожидал, что он будет обладать всеми признаками людей этой породы, которых я столь часто встречал. Но Дуг оказался совершенно не таким, каким я ожидал его увидеть. Свое интервью он начал со следующих слов: «Я часто думаю о том, что у меня совершенно отсутствует квалификация, необходимая для данной должности. Я пришел в сферу технологий со стороны». Дуг даже на вид сильно отличается от типичного представителя высшего корпоративного руководства. Несмотря на его высокий пост, он выглядит так, что его принимаешь за самого обычного человека. У него большая седая борода, а в общении он прост и, что называется, непосредствен, при том, что это профессионал высокого класса. Он часто смеялся, и видно было, что наша беседа ему крайне интересна, хотя в тот момент он готовился к большому совещанию высшего руководства и был очень занят.

Мы сидели в буфете компании Intel, и Дуг рассказывал мне о крутых поворотах и выражах своей жизни. Казалось, что он был очень доволен тем, как все к тому моменту сложилось. «Когда я окончил школу, то хотел повторить путь знаменитого американского химика и физика Лайнуса Полинга и получить Нобелевскую премию. Я пошел в колледж изучать биологию, но через пару лет мне стало ясно, что биология – это не для меня. Я бросил колледж, купил старый фургон, уехал из штата Огайо и направился на западное побережье, по дороге участвуя в сборе урожая фруктов, – такую возможность давала специальная программа Министерства сельского хозяйства США. Фургон мой был совсем дряхлый, и когда я оказался в Санта-Роза, штат Калифорния, у него просто сгорел двигатель. У меня не было денег, не было друзей в этом городе, не было никакого транспорта и жить было тоже негде. Я познакомился с одним человеком, который устроил меня на должность уборщика на местной птицефабрике, где я работал во вторую смену, – роскошная работа, ничего не скажешь. Но, работая на птицефабрике и занимаясь одновременно починкой своего фургона, я получил бесценный опыт – я понял, что мне нравится работать с техникой. Поэтому я пошел в инженерный институт и в конце концов оказался в компании Intel. Суть в том, что однажды я оказался без денег, без жилья и без работы. И в результате все повернулось очень хорошо. Поэтому на всем протяжении своей карьеры я думал так: если меня уволят, пошли они все к черту! Я тогда пойду работать автослесарем. С той поры, как я собирал фрукты, я совершенно не боюсь рисковать: я знаю, что все всегда складывается хорошо».

Дуг утверждает: «Все самое лучшее, что я сделал в своей профессиональной деятельности, я сделал после того как понял, что если меня уволят, это самое прекрасное, что может со мной произойти. Когда вы сидите и твердите себе: "Проклятье, если я это сделаю, я получу плохие отзывы", или "Меня могут обойти повышением", или "Меня в любой момент могут уволить", тогда вы никогда не сможете пойти на риск. Плюньте – идите и делайте то, что вы хотите, если вам кажется, что это стоит того, чтобы рисковать. Но не из личных соображений, а в случае, если вы уверены, что это правильно с точки зрения миссии вашей



организации. У меня всякий раз, когда я так рисковал, все в итоге складывалось либо нейтрально, либо хорошо. В некоторых случаях риск не окупался, но взбучку я не получил ни разу. А иногда риск приносил крупный выигрыш».

Когда вы боитесь неудачи, вы ничего не предпринимаете. Но в отсутствие каких-либо действий движение вперед, развитие просто невозможны. В жизни нет неудач, а есть только возможность чему-то научиться, вырасти в личном и профессиональном плане. Если вы никогда не боитесь заблудиться, вы всегда будете на верном пути. Если вы всегда внимательно смотрите вокруг, изыскивая возможности чему-нибудь научиться, пытаетесь найти людей, которые вам помогут, отыскивая необходимые ресурсы, вы всегда получите то, что ищете, и никогда не заблудитесь, не потеряетесь. Такой путь приведет вас в самые чудесные места – этому научил меня Дуг Буш. Даже для самых успешных из нас путь к серьезному успеху порой начинался более чем скромно.

### **Как воплотить это в жизнь**

Когда вы принимаете решение, вы всегда колеблетесь, всегда неуверены, но если при этом осознавать, что возможности таятся на любом пути, то вы можете рассчитывать на то, что не заблудитесь и не ошибетесь. Чтобы совершить этот переход от неверия к вере, задайте себе простые вопросы, касающиеся вашей ситуации на данный момент. Эти вопросы предлагаются ниже наряду с некоторыми полезными суждениями – все это поможет вам лучше уяснить свою конкретную ситуацию и получить ответы, необходимые для того, чтобы начать действовать.

### **Будьте верны своему пути**

Напоминайте себе о том, что на самом деле совершенно все равно, каким путем продвигаться вперед. Просто выбирайте из того, что есть. Не думайте, что ваши решения принимаются на долгий срок, что это равносильно некоторому постоянному выбору. Если ваша жизнь устроена так, что перед вами всегда несколько путей, вы в любую минуту можете поменять направление. Когда у вас правильный настрой, вы никогда не заблудитесь. Каждое отклонение от намеченного курса дает новый опыт. Как вы ощущаете себя в тех условиях, в которых вы живете сейчас? Вы увлечены, вы живете с полной отдачей или в конце рабочего дня чувствуете страшную усталость и отсутствие сил?

В последнем случае это может говорить о том, что вы не вполне привержены избранному пути. Подумайте о том, чем можно обосновать правильность вашего нынешнего пути и составьте список таких обоснований. Чему вы можете научиться, продвигаясь в данном направлении и минувя все те места на пути, где однажды вы уже побывали? Помните, что нет путей правильных и неправильных. Просто выберите путь и не сворачивайте с него.

### **Возьмите на себя ответственность за свое счастье**

Хотя неверных путей нет, это не является для вас оправданием в случае, если вы чувствуете неудовлетворенность или не можете добиться успеха. Иногда действительно необходимо изменить направление. Если вы не можете быть верным избранному пути, тогда смените ориентиры и выберите что-то другое – то, что сделает вас счастливым. И будьте верны уже этому пути. Порой для этого потребуются уйти с работы, гарантирующей уверенность в завтрашнем дне, которая тем не менее не приносит никакого удовлетворения, или разорвать стабильные, но изжившие себя отношения. Откажитесь от всего того, что не позволяет вам в полной мере использовать свои возможности, от того, что держит вас в плену рутины. Забавно, насколько часто мы боимся потерять то, чего на самом деле у нас нет. Мы позволяем нашему страху, страху неудачи, лишать нас воли к действию. Чаще всего то, что получается совсем не так, как ожидалось, и есть самая лучшая возможность чему-то

научиться.

### **Не избегайте принятия решений**

Большинство людей больны фобией средней степени тяжести – боязнью принимать решения. Но в жизни нет правильных и неправильных решений. Есть просто решения. И как только решение принято, не возвращайтесь к нему. Да, вы хотите учиться на своем опыте, поэтому не ставьте под вопрос мудрость принятого решения. Не оглядывайтесь – иначе вам грозит опасность превратиться в соляной столб. Помните, то, на чем вы концентрируетесь, разрастается. Если вы уверены, что идете правильной дорогой, вы начнете видеть новые возможности и понимать, почему решение было верным. Всегда двигайтесь вперед. Движение в любом направлении всегда лучше, чем застой или нерешительность.

### **Слушайте молчание разума**

Заставьте замолчать свой рассудок и прислушайтесь к внутреннему голосу. Для этого есть один полезный прием – начните вести дневник. Возьмите чистую тетрадку и пишите. О чем угодно. Пишите о том, что вы знаете. О том, что вы чувствуете. Пишите все, что приходит в голову. Главное – писать. Через некоторое время вы начнете писать как бы из подсознания – писать то, что скрыто от сознания, от разума, а это значит, что вам удалось услышать подсознание сквозь молчание разума.

Очень важно прислушиваться и к своему организму. Зачастую именно ваше тело тихонько подсказывает вам, что вы на верном пути. Ваши мысли зависят от того, в каком состоянии находится ваш организм. Прислушайтесь к своему дыханию. Помните, вдохновение – это означает вдохнуть жизнь в то, что вы любите. Если вы неправильно дышите, вдохновение к вам вряд ли придет.

## **СЕКРЕТ № 3**

### **Помните, что удачные возможности часто стучатся к нам в дверь, но порой этот стук трудно расслышать**

*Многие часто не слышат, как удачные возможности стучатся к ним в дверь, просто потому, что в этот момент они находятся не у себя, а у друга, изливая ему душу и повествуя о своих неудачах. А если бы в этот момент они даже и услышали стук в дверь, то просто пожаловались бы на шум.*

**Неизвестный автор**

На одном из занятий по развитию творческих способностей я показываю видеоролик, снятый в университете штата Иллинойс. Этот ролик призван продемонстрировать одну потрясающую способность нашего мозга. В этом ролике задействованы шесть человек, трое из них одеты в черные футболки, а трое – в белые. У каждой команды есть баскетбольный мяч. Прежде чем начать показ, я объявляю слушателям, что это проверка их способности к концентрации и того, насколько они внимательны при восприятии направления. Задача зрителей состоит в том, чтобы сосчитать, сколько раз участники команды в белых футболках передадут мяч друг другу. Затем я показываю этот самый 45-секундный ролик, а потом спрашиваю группу, сколько раз, по их мнению, состоялась передача мяча. Некоторые считают, что 15, чуть больше – что 16, но еще больше называет цифру 17. Правильный ответ – 18, но это далеко не самое важное. 95 % зрителей совершенно игнорируют необычный эпизод, запечатленный в ролике, и поэтому я показываю ролик второй раз. На этот раз я предлагаю всем просто смотреть, ничего не считая. И где-то на середине ролика все просто ахают: на баскетбольное поле, прямо на середину, выходит огромная волосатая горилла (это,

конечно же, человек в костюме гориллы), бьет себя в грудь и уходит. Во время первой демонстрации ролика этот эпизод замечают менее 5 % от всей аудитории. Более того, большинство просто не верит, что во второй раз я показываю им тот же ролик, который они смотрели перед этим. Это потрясающая иллюстрация того, как мощно работает наша способность к концентрации и какие опасности с этим связаны (чтобы приобрести и посмотреть ролик, используйте ссылку <http://viscog.beckman.uiuc.edu/grafs/demos/15.html>).

Помните, когда я рассказывал про секрет № 2, я говорил: то, на чем мы концентрируемся, разрастается. У этой идеи есть еще одна сторона: сфера того, на чем вы концентрируетесь, вырастает в своем объеме настолько, что заслоняет и вытесняет все остальное. Наш мозг обладает потрясающими возможностями концентрации. Нейроны сетчатки нашего глаза работают так, что уже на этом этапе отфильтровывается 99,9 % информации, воспринимаемой зрительными органами, чтобы избавить мозг от перегрузки стимулами. Каждый день нас захлестывают потоки информации, поэтому мы вынуждены учиться концентрироваться и игнорировать какие-то из стимулов. В ходе этого мы пропускаем серьезные, важные для всех события, не видим чего-то значительного, что происходит у нас прямо под носом – да вот хотя бы в том случае, когда это «что-то» выступает в облике волосатой гориллы. Вы только подумайте: мы настолько сконцентрированы на том, чтобы добиться поставленной цели, что упускаем огромные возможности, которые могут радикально изменить нашу жизнь. Да, возможности часто стучатся в нашу дверь, но иногда стучатся тихо, а иногда и достаточно громко – и чаще громко. Та или иная возможность порой будет даже биться в дверь кулаками и ногами – и все равно мы ничего не услышим.

Люди, живущие без цели, постоянно на чеку, ожидая новых удачных возможностей, которые появятся в поле зрения самым непредсказуемым образом. Когда сознание и глаза открыты, человек в состоянии обнаружить эти возможности даже в самых неожиданных местах, в любое время, хоть посреди катастрофы. У таких людей сознание свободно от шума, они различают и самые слабые сигналы, несущие послания, так как знают, что на жизненном пути следует особо искать скрытые указатели и дорожные знаки.

### **Прежде чем открыть дверь наружу, загляните внутрь себя**

Иногда искать скрытые возможности лучше всего в самом себе. И хотя ресурсы всегда находятся вокруг нас, стоит регулярно заглядывать в себя, исследовать свои способности и самостоятельно генерировать новые возможности. Вероятно, вы даже не осознаете, что какие-то из ваших навыков представляют собой определенные возможности, но в этом-то и состоит вся прелесть жизни без цели. Мы становимся достаточно открытыми для того, чтобы обнаружить в себе новые способности, такие, на которые мы бы даже не обратили внимания, если бы целиком концентрировались на какой-то определенной цели.

В своей последней книге «Критический путь» (Critical Path), вышедшей в 1981 году, Бакминстер Фуллер, изобретатель новой картографической проекции мира, говорит очень реальные, мудрые вещи. Он пишет:

«То, что вам нужно сделать, что вам необходимо сделать, – это то, что именно вам представляется необходимым, и никто, кроме вас, не видит необходимости в том, чтобы это было сделано. Затем вы начинаете придумывать особый, свой собственный способ сделать то, что кажется вам необходимым, – такой, о котором никто вам не говорил и никто не показывал, как это сделать. Так выходит на свет ваше настоящее «я», которое часто кроется в глубине вашего характера, приобретшего поверхностные поведенческие привычки, навязанные человеку другими или усвоенные от них».

Как это соотносится с тем, что я говорил про неосознаваемые способности? Посмотрите вокруг, и вы увидите, что нужно сделать. Обратите внимание на то, что вы уже

делаете. Скорее всего, вы уже делаете то, что необходимо, применяя те из ваших умений, о существовании которых вы даже не подозревали. Когда мы беремся за что-то такое, что кажется нам очевидным, хотя другие не обращают на это внимания и не считают необходимым что-либо делать в этом направлении, тут-то и происходят самые удивительные в жизни вещи.

Во время своих странствий я познакомился с человеком по имени Дэнни Зигель. Он является основателем благотворительной организации Ziv Tzedakah. История его жизни – прекрасный пример того, как человек начал делать то, что было в тот момент необходимо, реализуя свои особые способности, про которые он тогда даже не подозревал и не думал, что они имеют какую-либо ценность. Когда я пришел в его квартиру в городе Роквилль, штат Мэриленд и Дэнни приветствовал меня на пороге квартиры, он показался мне каким-то взъерошенным. В ходе общения я скоро понял, что взъерошенность – это нормальное состояние для Дэнни Зигеля. Пока мы беседовали, он то играл резиновой лентой, раскачиваясь взад-вперед в своем кресле-качалке, то вставал и доставал очередную книгу из своей огромной библиотеки. И пока он ходил по комнате, он постоянно подравнивал книги в шкафах, чтобы они везде стояли ровно в ряд. Затем он снова садился в кресло и снова начинал раскачиваться, растягивая резиновую ленту. За тот час, что мы провели в разговорах, он вскакивал и снова садился не меньше тридцати раз. Дэнни в свои пятьдесят с лишним лет страдает гиперактивностью, синдромом дефицита внимания и дислексией. Уже на самых ранних этапах его карьеры обнаружилось, что он не может долго удержаться ни на одной работе. В детстве он страдал расстройствами, не позволявшими ему нормально учиться, – он очень медленно читал. Это потрясло меня: ведь вся его квартира была уставлена книжными шкафами от пола до самого потолка, и Дэнни утверждал, что все эти книги он прочел.

Возможность проявить себя он обнаружил во время одной из своих поездок в Израиль. Когда человек отправляется в эту страну, он обычно ждет, что его друзья и знакомые дадут ему каждый по доллару. Эти деньги затем будут переданы на благотворительность в ходе пребывания за границей. Таким образом, поездка становится не просто путешествием, а своеобразной благотворительной акцией, что, как считается, делает ее богоугодной. «Когда в январе 1975 года я девятый или десятый раз поехал в Израиль, – говорит Дэнни, – я решил не ждать, пока кто-нибудь внесет свой доллар, а сам начал просить денег и в результате собрал

сумму в 955 долларов без особых усилий. Когда я приехал в Израиль, то первым делом стал разыскивать тех, кому эти деньги были особенно необходимы. У меня не было никакой теоретической подготовки, ничего заранее предусмотренного, никаких принципов, которыми бы я руководствовался, – совсем ничего, кроме той идеи, что деньги нужно отдать тем, кто в этом больше всего нуждается. Я спросил своих друзей: "Кто здесь занимается реальной помощью людям?" Тогда все пошло легко, и распределение денег прошло довольно гладко».

Когда Дэнни вернулся домой, он послал отчет тем, кто давал ему деньги (всего лишь какие-то две странички – то ли дело нынешний ежегодный отчет компании на сорок страниц и никак не меньше!). Ему казалось, что он не сделал ничего особенного, собрав деньги и раздав их людям, действительно нуждавшимся в помощи. Казалось, что он просто сделал то, что нужно было делать, – творить добро и помогать другим также совершать добрые дела. Но когда собранные им суммы стали доходить до 12 тысяч долларов, друзья обратили его внимание на то, что у него есть самый настоящий дар, и посоветовали ему основать некоммерческую организацию. Так в апреле 1981 года появился благотворительный фонд Ziv Tzedakah. Ziv переводится как «сияние», а Tzedakah означает «милость». «Сейчас мы раздаем более 500 тысяч долларов в год, даже не имея никакой специальной процедуры сбора средств. Все происходит очень просто – в апреле мы рассылаем ежегодный отчет, а в ноябре – дополнения к отчету. И раздаем все средства, которые к нам поступают. И точка».

Сегодня фонд Ziv Tzedakah спонсирует целый ряд необычных, творчески работающих благотворительных организаций. Чтение ежегодного отчета фонда можно сравнить с чтением глянцевого журнала, полного ярких, вдохновляющих рассказов. Дэнни постоянно

спрашивает себя: «Почему никто не сделал того же самого до меня? Ведь все это так очевидно!» Да, но то, что очевидно вам или мне, может оказаться не таким очевидным, когда настанет очередь практических, реальных действий. Ведь только вам это кажется простым и естественным.

Спросите себя: что необходимо сделать? Всегда есть нечто такое, в чем наш мир нуждается и испытывает потребность, и у нас всегда есть такие способности и качества, ценность которых мы не осознаем, потому что для нас все, что мы делаем, просто и очевидно. Попробуйте быстро, навскидку записать то, что вам нравится делать. Затем посмотрите на этот список через некоторое время – есть ли у вас такие способности, которые вы в себе не цените и не используете? Ведь их можно начать использовать, и использовать интенсивно. Подумайте, как бы вы могли этого добиться. Иногда самые лучшие идеи озаряют нас даже в пределах собственного дома!

### **Если за дверью сор, превратите его в сокровища**

Оглянитесь вокруг. Кругом в изобилии представлено огромное количество удачных возможностей, таких, что любая из них может стать призванием всей вашей жизни. И эти возможности обнаруживаются даже в самых неожиданных местах. Если мы видим перед собой только одно направление, то в любой момент, где бы мы ни находились, мы не заметим вокруг себя ничего другого. Когда мы стремимся к открытости, мы отказываемся от жестких оценок и вместо этого видим новые удачные возможности.

На меня глубокое впечатление произвела история простой женщины латиноамериканского происхождения по имени Беа Салазар. Я познакомился с ней, когда ей было уже за пятьдесят; она жила на окраине Далласа в Техасе, в районе, где располагаются жилые комплексы для малоимущих. Вокруг нас бегали десятка три ребятшек, играя в свое удовольствие. Около десятка волонтеров из местной церкви брэнчали на гитарах, пели песни, играли с детьми. Все это счастье создала вокруг себя Беа. Но это произошло только потому, что душа ее была открыта для новых возможностей.

Однажды Беа шла по аллее парка и увидела маленького мальчика, который поедал найденный на помойке сэндвич с арахисовым маслом и джемом. Она решила поговорить с мальчиком, расспросить его. Оказалось, что это был типичный «ребенок с ключом на шее» – когда он возвращался из школы, родители все еще оставались на работе и он был предоставлен самому себе. Она также узнала, что и все соседские «дети с ключами на шее» в большинстве своем слоняются целый день голодные и без присмотра.

Беа сама была инвалидом и матерью пятерых детей, и с этого дня она решила начать свое служение – работу с детьми малоимущих родителей. Началось все с того, что она их подкармливала. Затем ей стало ясно, что многим из них нужны были обувь, школьная форма, деньги на школьные принадлежности и на транспорт. Все это она тоже взяла на себя. С годами ее миссия становилась все более ответственной, к ней предъявлялось все больше требований, но Беа была тверда в своем решении и дальше посвящать себя этим детям. Она работала без передышки, не получая ни копейки за свою работу. Она и не ожидала, что за это могут платить деньги. В 1992 году она основала программу «Дети Беа», собирая 20 тысяч долларов в год. Программа существует на пожертвования – денежные в первую очередь, но жертвуют также многое другое – копировальные аппараты, компьютеры, книжки, стулья.

Ее самоотверженная борьба с голодом, неграмотностью, домашними раздорами, наркотиками, насилием, уличными группировками и, в конечном итоге, с бедностью становится более активной благодаря пожертвованиям и команде волонтеров. Основной задачей программы является успешное обучение детей в школе, что достигается благодаря позитивным стимулам, любви и заботе. Но команда стремится также повысить самооценку детей, занимается их культурным развитием, помогает в решении семейных проблем, и это положительно сказывается на школьных успехах детей.

Вклад этой женщины в жизнь местной общины неизмерим. Кто бы мог подумать, что

благодаря недоеденному сэндвичу, брошенному на помойке в парке, человек найдет свое жизненное призвание? Но все это случилось именно потому, что Беа была начеку, когда в ее дверь постучались новые возможности.

Рания Келли – еще один человек, который в буквальном смысле также был призван «с помойки». Семнадцать лет назад Рания нашла на местной помойке пятьсот новехоньких пар обуви. Она была так поражена, что лишилась дара речи. «Как могут люди выбрасывать на помойку совершенно новую обувь, когда у других нет денег, чтобы купить себе ботинки?» – думала она. Она решила действовать, и теперь она известна всем: ее называют «Леди-туфельница из Денвера». Вместе с другими волонтерами она собирает в розничных магазинах нереализованную обувь и раздает тем, кто в этом нуждается.

Можно найти свое призвание в самых неожиданных местах. Иногда невероятные возможности возникают, когда ситуация вызывает у вас гнев и ярость. Именно этот гнев может стать началом пути на поприще благотворительности, как это было в случае с обеими женщинами. А иногда этот путь приведет вас к началу нового бизнес-предприятия.

### **Отступление от правил как источник возможностей**

Я познакомился с Тиной Ноцера в городе Монтклер, штат Нью-Джерси. Она открыла очень интересный новый бизнес, и это стало возможным благодаря ее особому опыту и ее открытости в том, что касается новых перспектив. Однажды в ее доме раздался телефонный звонок, и Тина подняла телефонную трубку. Звонил воспитатель ее пятилетнего сына. «Тина, у нас проблемы, – сказал воспитатель. – Вернее, у вашего сына проблемы». Само собой разумеется, что Тина разволновалась, когда это услышала. Что мог такого сделать ее сын, чтобы учитель решил позвонить ей домой и это обсудить? «Ваш сын не раскрашивает по линиям», – сказали на том конце провода. Тина была просто поражена. Не раскрашивает по линиям? Что это значит? «Когда ваш ребенок работает с книжкой-раскраской, – объяснял учитель, – он, раскрашивая тот или иной участок, выходит за линию, обводящую этот участок». Тина испытала некоторый шок – более того, она пришла в ярость от того, насколько этот преподаватель ничего не понимал в развитии детей. Но именно в этот момент она начала сожалеть о том, что дети не рождаются с учебниками для родителей в руках, и решила это немедленно исправить.

В то время она работала с информационными хранилищами в одной из крупнейших в США сети игрушечных магазинов Toys R Us (информационное хранилище – отдел, где хранятся и обрабатываются сложные массивы данных, например, профили покупателей). После этого разговора с воспитателем своего сына она решила больше узнать о том, как воспитывать детей. Она придумала объединить идею информационного хранилища и тему воспитания детей – так появился информационный бюллетень, посвященный проблемам воспитания. Бюллетень имел огромный успех. Тогда Тина вложила деньги в создание интернет-сайта под названием [parentalwisdom.com](http://parentalwisdom.com). Ее задумка была такова: у современных родителей нет времени на то, чтобы читать все 30 тысяч книг, посвященных воспитанию детей, и тем более на то, чтобы обойти все 18 миллионов сайтов о воспитании. Это все равно что пытаться напиться воды из пожарного шланга – вы скорее захлебнетесь, чем утолите жажду. На страничке [parentalwisdom.com](http://parentalwisdom.com) родители могут получить заслуживающие доверия ответы различных специалистов на самые разнообразные вопросы, посвященные тому, как растить детей. Тина уверена, что настоящие специалисты – это, конечно же, родители, ведь никто не знает их детей лучше них, но им порой необходимо просто дать возможность увидеть разные варианты, чтобы они могли сами выбирать то, что лучше всего подойдет их ребенку в зависимости от особенностей ситуации. «Мы все верим, что наши дети – единственные и неповторимые, как же тогда можно полагаться на советы специалиста, даваемые на все случаи жизни? Ведь даже колготки нельзя выпускать безразмерные, один размер для всех!»

Подумайте о том, что может вас увлечь. Что в этом мире более всего беспокоит вас?

Может быть, не во всем мире, а только в какой-то его части? В вашей жизни? Что для вас более всего неприемлемо? Где еще есть не удовлетворенные полностью потребности и нужды?

Как вы можете соединить свои увлечения и способности так, чтобы получилось одновременно нечто уникальное и ценное? Когда вы поймете, что вас увлекает, что находит у вас эмоциональный отклик, вы можете сделать это своим фильтром и с его помощью находить возможности и перспективы в любой ситуации.

### **Трагедия как источник возможностей**

Иногда источником серьезных возможностей для вас может стать даже самая настоящая трагедия. Главное – быть готовым к тому, чтобы увидеть эти возможности и предпринять соответствующие действия. Когда я путешествовал по Техасу, в городе Даллас познакомился с очаровательной Джекки Вальдман. Ее жизнь большинству людей показалась бы самой настоящей сказкой. У нее чудесный кирпичный дом в колониальном стиле в огороженном загородном поселке, прекрасная семья и замечательная такса Джонни – пес составил нам компанию во время беседы. В прошлом у Джекки был успешный бизнес, который приносил ей невероятный доход.

Казалось, что это не жизнь, а фантастика, но казалось до тех пор, пока в 1991 году у нее не обнаружили рассеянный склероз. Эта болезнь приводит к общему истощению всего организма, она причиняла Джекки тяжкие физические и моральные мучения. Джекки не хотела становиться источником мучений для своей семьи и поэтому решила уйти от них. В один прекрасный день ей показалось, что она дошла до последней черты, но именно в этот день она посмотрела фильм «Список Шиндлера» и ей пришла в голову мысль: вокруг много людей, страдающих той же болезнью, и она в состоянии что-то для них сделать. Если окажется, что она сможет спасти хотя бы несколько человек, как это сделал Оскар Шиндлер, тогда ее жизнь будет прожита не зря.

Она выпустила серию книг под названием «Поделиться мужеством» (The Courage to Give). Сейчас она выступает с лекциями по всей стране и много раз появлялась на телевидении. Пусть это отдают некоторым безумством, но она искренне считает, что самое лучшее событие всей ее жизни – это момент подписания контракта на издание своей рукописи. «Я смотрю сейчас на свою жизнь, вспоминая о том, какой она была, и понимаю, что долгие годы я просто обманывала себя. Я не была счастлива – так счастлива, как я счастлива сегодня. Я воплощала в своей жизни чужие идеи о том, какой должна быть жизнь. Сейчас я живу так, как хочется именно мне, каждый день я ощущаю приток энергии, я живу своей увлеченностью, несмотря на то что моя болезнь лишает меня физических сил».

Я действительно верю, что благодаря решимости Джекки делиться с другими тем, что у нее есть, она получила ту жизнь, которая предназначалась именно для нее. Жизнь, устроенную по ее собственному разумению, а не усвоенный с чужих слов некий вариант по умолчанию.

Она нашла свой компас, попав в трагическую ситуацию, ситуацию тяжелой болезни – это, кстати, довольно распространенный вариант, позволяющий человеку обрести свое направление в жизни. Когда вы лишаетесь работы, когда у вас обнаруживают тяжелое заболевание, когда вы вынуждены отдавать все силы на то, чтобы выжить, или когда вы переживаете кризисную ситуацию, вы невольно начинаете размышлять о своей жизни и пытаетесь переосмыслить то направление, в котором она течет.

### **Создавайте себе катастрофы**

Рассказ Джекки – прекрасный пример того, как получить максимум даже в такой ситуации, которая сама по себе достаточно печальна. Джекки смогла подняться над собой, смогла увидеть нечто большее, чем боль и трагедия, и начала жить необыкновенной жизнью

– она смогла извлечь максимум из своей трагической ситуации. Но это ее история. Если вы хотите жить так, как вам хочется, уже сейчас, не ждите, пока с вами случится какая-нибудь беда, благодаря которой у вас появятся необходимые стимулы.

Даже те из нас, которые к чему-то стремятся, часто не готовы изменить свою жизнь, не готовы двигаться в более перспективном направлении. Вместо того чтобы предпринять какие-то действия и принять решения, они ждут, пока какие-либо внешние события, пусть даже события печальные, не заставят их действовать. Джон О'Нил, президент Центра творческого развития руководящих работников, обсуждал со мной такого рода затруднения в своем офисе в Сан-Франциско – окна офиса выходят прямо на форт Пресидио возле моста Золотые Ворота. Точка зрения Джона состоит в том, что страх – один из наших самых злейших врагов. «Если я откажусь от чего-то хорошо известного, я упаду в пропасть, я никогда не смогу вернуться к нормальной жизни, я просто умру. Если я уйду с этой паршивой работы, на которой я нажил себе язву желудка, боли в спине, от которой у меня одни несчастья, что будет тогда? Большинство людей боятся уходить, им кажется, что они уже никогда не смогут добиться какого-либо значимого положения. И так они ждут, пока инфаркт не возвестит им о том, что пора начать новую жизнь. Или они ждут, пока их уволят. Мы миримся с негативной ситуацией, полагая, что только так можно куда-то двигаться, мы ждем, надеемся, что произойдет нечто – некоторое вмешательство извне – что возвысит нас или низвергнет. Мы всегда надеемся, что такое вмешательство послужит нашему возвышению, – например, в один прекрасный день нам увеличат зарплату, повысят по службе, мы выиграем в лотерею, но чаще мы ожидаем худшего, чего-то такого, что низвергнет нас в пучину несчастий, и поэтому мы скорее стараемся предусмотреть наступление неприятностей».

Страх неудачи – этот фактор присутствует практически во всем, что бы мы ни делали. Когда люди, в течение долгого времени находящиеся в некоторых угнетающих обстоятельствах (например, работа, которая не приносит удовлетворения, неудачный брак), наконец уходят, освобождаются от этого, они испытывают необыкновенный творческий подъем. Это совершенно удивительно.

Таким образом, если вы хотите жить в соответствии со своими устремлениями, сами создавайте себе, фигурально выражаясь, катастрофы, т. е. я предлагаю вам отказаться от своих целей, отказаться от всех правил и посмотреть, какие возможности неожиданно возникнут в вашем поле зрения.

Этот важный урок я впервые получил, когда ходил еще в детский садик. Нам дали домашнее задание: раскрасить картинку, на которой было изображено дерево в листве. У меня тогда не было художественных склонностей – нет и сейчас. Но это не имело значения. Я очень старался. Придя домой, я высыпал из коробки карандаши и уже собрался было начать работу, когда меня увидела мама. Моя мама по профессии художник и дизайнер интерьеров, она хорошо разбиралась в таких вещах, и поэтому я спросил ее, в какой цвет мне лучше раскрасить листву. «А в какой цвет ты хочешь ее раскрасить?» – спросила мама. Я подумал и ответил: «Лиловый, розовый и голубой». Мама пришла в некоторое замешательство: «А листья бывают какого цвета?» Я был смысленный пятилетний ребенок и, разумеется, ответил, что летом листья зеленые, а осенью – красные и коричневые. «Замечательно, – сказала мама. – Так в какой цвет ты собираешься раскрасить листву? Помни, ты художник, ты можешь делать все, что хочешь». Я подумал несколько секунд, а затем дал ответ: «Лиловый, розовый и голубой». Я вдохновенно работал карандашами, совершенно не обращая внимания на линии на рисунке, – ведь я создавал свой настоящий шедевр, дерево, покрытое яркой, разноцветной листвой.

На следующий день я показал картину воспитательнице. Она разглядывала ее с недоуменным выражением на лице и затем спросила меня: «Стивен, что это такое? Листья не бывают такого цвета». Я не замедлил с ответом: «Мама сказала, что я художник и могу делать все, что хочу». Мой ответ произвел на воспитательницу такое впечатление, что она выдала мне золотую медаль в виде звезды, с которой я с гордостью ходил весь день в садике.



Я сам организовал себе катастрофу, я отказался от игры по правилам и уже в столь раннем возрасте проявил себя как самостоятельный художник. А сейчас я художник своей собственной жизни. И всем нам следует так поступать: намеренно создавать себе катастрофы, чтобы самим рисовать полотно своей жизни. Пусть на этом полотне будут яркие, необычные, только вам свойственные цвета. Не поступайте так, как, по мнению всех остальных, вы должны поступать. Копайте глубоко, ищите свои особые дарования, свои интересы. И найдя, создавайте для себя свои собственные возможности.

### **Оставайтесь на связи, отключив средства связи**

Каждый день открывает нам некие возможности, но зачастую все они проходят мимо нас незамеченными. Чтобы обнаружить эти скрытые возможности, вы должны тонко чувствовать состояние среды вокруг вас. Но иногда для того чтобы быть на связи, вам понадобится отключить средства связи.

Технологии – это, с одной стороны, величайшее благо для человечества. С другой – мы злоупотребляем технологиями, применяя их так, что оказываемся отстраненными от участия в жизни. Например, у меня есть Blackberry – мобильный телефон и электронная почта в одном устройстве. Сначала я думал, что таким образом я перестану быть привязанным к своему компьютеру и смогу постоянно быть на связи в любом месте. Да, этот прибор позволяет мне поддерживать электронное общение, но отсоединяет меня от реальности, не позволяя делать то, что я действительно должен делать – быть здесь и сейчас.

Однажды я обедал с одним из моих коллег. И хотя мой Blackberry лежал на столе с отключенным сигналом, я все равно мог видеть, когда ко мне приходили новые электронные письма, – загорался красный индикатор на дисплее. Я ждал важного письма, поэтому постоянно поглядывал на загорающийся индикатор, ожидая, когда он вспыхнет красным цветом. Каждые несколько минут я получал какое-нибудь электронное письмо – как письма от реальных адресатов, так и спам. Но то письмо, которого я ждал, в тот момент так и не пришло, оно пришло несколькими часами позже. И все то время, пока я смотрел на дисплей, я не замечал присутствия человека, с которым пошел обедать, упустив возможность побыть с ним на связи. Вот вам пример того, как желание оставаться на связи мешает нам реально быть на связи.

Используя средства связи, вы не только отказываетесь от реальных контактов, вы теряете еще и некоторые замечательные идеи и самые перспективные возможности – ведь они появляются именно тогда, когда меньше всего их ждешь. Но если в ушах у вас наушники от iPod, а ваши глаза прикованы к Blackberry, как вы сможете поддерживать связь с внешним миром, с вашим окружением, с другими людьми вокруг вас?

Важно помнить, что где бы вы ни находились, необходимо рассматривать ситуацию через призму того, какие возможности могут открыться вам в этот момент. Большую часть времени мы не видим и не слышим всего, что нас окружает. Мы придумываем себе занятия и неизбежно упускаем элементарный, жизненный опыт, который тем не менее может оказать потрясающее по своей мощи влияние на нашу жизнь. В следующий раз, когда вы будете трястись в поезде или электричке, посмотрите на пейзаж за окном, вместо того чтобы утыкаться носом в книгу. Когда вы едете на работу на машине, выберите новый маршрут и оставьте дома мобильный телефон – и вы увидите нечто совершенно новое. Вместо того чтобы отвечать на электронные письма, приходящие на ваш мобильный телефон, прислушайтесь к тому, что говорит ваш собеседник. Вы никогда не знаете, как повлияет на вашу жизнь то, что вы услышите.

### **Как воплотить это в жизнь**

Нет жестких предписаний, нет методологии, позволяющей нам обнаружить скрытые возможности. Просто когда вы перестанете жестко концентрироваться на достижении своих

целей, начнет работать ваше периферическое зрение, оно позволит вам увидеть новые возможности вокруг вас – как внешние, так и внутренние. Поверьте, что все, что есть на свете, несет вам возможности и что возможно все. Чтобы распахнуть дверь именно в тот момент, когда в нее постучится очередная возможность, попробуйте описанные ниже техники и задайте себе приведенные там вопросы.

### **Как обнаружить скрытые возможности**

Иногда самые удачные возможности обнаруживаются у нас прямо под носом. Мы упускаем их только потому, что слишком заняты, делая другие важные вещи. Подумайте о своем окружении: кто или что может привести вас на очередную великую идею? Как местный магазин, ресторан или ваш друг могут стать источниками стимулов и позволят вам открыть новые возможности? В следующий раз, когда вы отправитесь гулять по окрестностям, постарайтесь обнаружить скрытые возможности везде, где только можно. Часто мы не видим большой волосатой гориллы, стоящей прямо напротив нас, так как мы слишком заняты, слишком сосредоточены на достижении наших целей.

### **Прежде чем открыть дверь наружу, загляните внутрь себя**

Иногда самые удачные, самые лучшие возможности дремлют прямо внутри нас в виде наших скрытых талантов, которые мы не используем до поры до времени. Есть ли что-нибудь такое, что получается у вас настолько легко и просто, что эта способность кажется вам естественной? Может быть, именно здесь и кроются новые возможности – такие, что вам даже нелегко их распознать. Спросите, что другие люди думают о ваших сильных сторонах. Их ответы, скорее всего, вас несказанно удивят. В главе, посвященной секрету

№ 1 («Пользуйтесь компасом, а не картой»), я говорил о том, как *приобрести* способности, которые позволят вам двигаться вперед в соответствии со своими устремлениями. Сейчас я говорю о том же, но в другом аспекте. Теперь речь идет о том, как отыскать способности, которые *уже есть* у вас, и как применить их так, чтобы в результате обнаружить новые устремления – нечто такое, что получается у вас легко и просто. Чаще всего такие попытки дают очень хороший результат даже при минимуме усилий.

### **Ищите возможности везде, где только можно**

Откройте глаза, оглядитесь – вокруг столько новых удачных возможностей. Откажитесь от однозначных оценок. В самом деле, возможности есть везде. Где, как вам кажется, обнаружить свое призвание наименее вероятно? Что больше всего беспокоит вас в этом мире? Что вас шокирует, что приводит в ярость? Как бы вы жили дальше, если бы вдруг тяжело заболели? Что вы будете делать завтра, если вас уволят с работы? Создавайте себе намеренные катастрофы. Если вы хотите жить здесь и сейчас, не ждите, пока с вами произойдет какой-либо трагический эпизод, который станет источником необходимых стимулов. Откажитесь от своих целей и посмотрите, что получается. Раскрашивайте картинку, не обращая внимания на линии. Вы – художник, рисующий полотно своей собственной жизни. Создавайте себе возможности – здесь и сейчас.

### **Оставайтесь на связи, отключив средства связи**

Вы должны погрузиться, быть в окружающем мире. Если вы в данный момент находитесь в общественном месте, отложите в сторону книгу, которую вы читаете, хотя бы на полчаса. Внимайте тому, что происходит вокруг вас. Когда вы едете в машине, отключите радио и посмотрите вокруг. Отключите свой iPod, мобильный телефон, станьте частью

окружающего мира, почувствуйте свое единство с людьми. Удачные возможности есть везде. Но мы настолько заняты, убивая свое время, что просто все их упускаем.

## **СЕКРЕТ № 4**

### **Любите то, что у вас есть**

*Ощущать себя живым, иметь возможность видеть, ходить... это самое настоящее чудо. Я принял для себя эту методику – прожить жизнь от одного чуда до другого.*

**Артур Рубинштейн, пианист**

В романе Паоло Коэльо «Одиннадцать минут» главная героиня – проститутка. Вот как автор размышляет о ней:

«Разумеется, она занимается проклятым ремеслом, но если вдуматься – всего лишь продает свое время, как и все. Занимается тем, что ей не нравится, – как и все. Общается с людьми, которых переносить невозможно, – как и все. Продает свое бесценное тело и бесценную душу во имя будущего, которое не наступит никогда, – как и все. Твердит, что накопила недостаточно, – как и все. Собирается подкопить еще немножко – тоже как все. Подкопить, подождать, заработать, отложить исполнение желаний на потом, ибо сейчас слишком занята... нельзя упускать такую возможность... клиенты ждут...»

Для меня рассказ проститутки – это всего лишь аналогия, показывающая, в каком тяжелом положении находятся все люди. Большинство готовы пожертвовать днем сегодняшним ради лучшего будущего. И хотя у проститутки, возможно, выбора нет, у большинства из нас он есть. В результате мы делаем что-то такое, от чего бы с радостью отказались при первой же возможности. Мы ходим на нелюбимую работу. Мы окружаем себя людьми, которых по своей воле никогда бы не выбрали в качестве своего окружения. Мы недовольны тем, что у нас есть уже сейчас, думая, что все лучшее придет к нам позже.

Но если не предпринимать никаких действий, это желание получить нечто большее и лучшее, чем то, что у нас уже есть, никогда не будет удовлетворено. И вместо того чтобы ценить то, чем мы уже обладаем, и то, чего мы уже добились, мы делаем ставку на веру в будущее, в то, что оно все равно принесет нам нечто лучшее. Мы убедили себя в том, что станем счастливы, только достигнув своей цели, но в результате это лучшее будущее практически никогда не наступает. Даже когда цель достигнута, она часто не дает никакой пищи нашей душе. И мы продолжаем дальше стремиться к чему-то неизвестному – еще большему и лучшему.

Ваша задача – любить то, что у вас уже есть. Только тогда, когда вы искренне цените то, чего вы достигли сегодня, вы сможете по-настоящему мечтать о том, что еще возможно в будущем. Стремление к цели больше не подпитывается ненасытной жадностью, желанием получить как можно больше. Будущее – это не точка назначения. Это поле, которое дает заряд нашим устремлениям в настоящем. Мы обычно слишком заняты, чтобы предаваться мечтам. Мы застреваем в рутине, ведомые неудачно придуманными целями. Мы все ждем, когда будем зарабатывать чуть больше или найдем подходящее время, и откладываем, откладываем воплощение своей мечты.

### **Мерьте жизнь на свой аршин**

Когда я прошу людей оценить по шкале от 1 до 10 их степень удовлетворенности своей жизнью, большинство называют цифру 7 или 8. И хотя это может показаться достаточно приемлемым «показателем счастья», на самом деле, когда я потом прошу респондентов

описать, как в их представлении выглядит цифра 5 или 10 на этой шкале, я понимаю, что на самом деле 7 и 8 соответствуют глубокой депрессии, т. е. 7 и 8 находятся всего лишь на расстоянии одного шага от подлинного несчастья. И независимо от того, где вы находитесь и как определяете свою шкалу, попробуйте сформулировать, что нужно сделать, чтобы ваша жизнь мгновенно приблизилась к показателю 9 или 9,5. Для ответа на этот вопрос будет достаточно одного простого слова: цените.

Мы живем в таком обществе, где требуется постоянно убеждать себя в том, что нам нужно все больше и больше. Моя жизнь не будет по-настоящему полной до тех пор, пока я не куплю плазменный экран. Я буду счастлив, только когда приобрету новую машину. Счастье – это возможность позволить себе дом больше, чем тот, в котором я живу сейчас. Но ведь еще совсем недавно ничего из того, что я назвал, вообще не существовало. Машины приобрели популярность в начале XX века, когда Генри Форд выпустил первый массовый автомобиль – знаменитый Ford T. Телевидение получило распространение только в 50-е годы прошлого столетия. Компьютер, Интернет, широкополосные технологии передачи данных, мобильные телефоны – все это появилось совсем недавно. Но несчастны ли были раньше люди от того, что ничего подобного у них не было? Разумеется, нет. И разве стали мы счастливее, обладая всеми этими изобретениями? Сомневаюсь.

Сравнивая себя с другими, мы сами лишаем себя чувства удовлетворения. Есть одно простое, но мощное действие, которое всегда должно присутствовать в вашей жизни: ценить. Мой мудрый начальник однажды преподал мне хороший урок. Он запретил мне интересоваться зарплатой своих коллег. «Когда ты получаешь деньги, – советовал он мне, – никогда не сравнивай сумму с той, которую получают другие. Лучше задумайся о том, насколько сумма вознаграждения справедлива в отношении твоих успехов на работе. Но когда ты сравниваешь себя с другими, это приносит только неудовлетворенность – причем всем». Впоследствии я понял, что это вообще очень верный жизненный принцип. Старайтесь найти в своей жизни позитивные моменты, а не негативные. Не волнуйтесь о том, что есть у других. Сконцентрируйтесь на том, чем обладаете вы сами. Посмотрите на все то хорошее, что уже есть в вашей жизни, а не на то, что, как вам кажется, вам необходимо получить в будущем.

У меня есть несколько ритуалов, которые я повторяю каждое утро; один из них состоит в том, что я провожу мысленную инвентаризацию своей жизни, отмечая все то, что уже теперь делает мою жизнь невероятной, фантастической. В результате я всегда остаюсь поражен своими открытиями: оказывается, со мной уже произошло много чудесного. И это открытие задает тон на весь день. Я не хочу большего – я уже вижу, как на пироге моей жизни застывает очередная розочка из глазури. И неважно, кто вы и что с вами происходит, главное – находить удовольствие в простых вещах. Прогуляйтесь по берегу моря в солнечный день.

Смакуйте блюда за обедом, наслаждайтесь их вкусом – неважно, будет это запеченный сыр или жареный лосось (постарайтесь есть с закрытыми глазами и молча – благодаря этому обостряется восприятие вкуса). Черпайте вдохновение в своей семье, среди друзей. Примите расслабляющую ванну и поразмышляйте о жизни. Запустите воздушный змей. Понюхайте цветы. У вас в жизни столько поводов для того, чтобы быть ей благодарным.

### **Цените жизнь независимо от обстоятельств**

Люди часто говорят мне буквально следующее: «Стивен, вам очень просто любить то, что у вас есть, потому что у вас всего достаточно много». Да, мне повезло: у меня нет долгов, у меня любящая семья, я здоров и сделал замечательную карьеру. И хотя мне, возможно, действительно проще, чем кому-то, любить то, что у меня есть, я могу рассказать и о другом – о своих встречах с замечательными людьми, которые были способны ценить то, что у них было, независимо от ситуации, в которой они оказывались.

Я помню лето того года, когда мне исполнилось 19 лет. Я учился в колледже, а во

время летних каникул подрабатывал на складе в отделе ремонта. Работа была очень тяжелой. Нам приходилось ломать стены из шлаковых блоков, сооружать новые офисы, двигать мебель и ящики, а также жариться на солнце, вырывая сорняки голыми руками. Я был молод и достаточно здоров. Но каждый день после работы я настолько уставал, что был просто не в состоянии куда-либо ходить или с кем-либо общаться. Я приходил домой, падал на диван, некоторое время смотрел телевизор и довольно рано ложился спать. Казалось, что к концу дня из меня уходила вся энергия до последней капли. Этот опыт заставил меня еще больше ценить то, что я учусь в колледже. Ведь мне было ясно, что я не смогу всю оставшуюся жизнь прожить таким образом. Но одновременно я усвоил еще более важную мысль: довольство жизнью – это состояние ума.

На складе я работал вместе с человеком по имени Мэнни, и это был один из самых счастливых людей из всех, кого я только встречал. Он был истинно, по-настоящему счастлив. В обеденный перерыв мы часто болтали, и он рассказывал мне о том, как он доволен своей жизнью. Сначала я с трудом верил ему, потому что Мэнни, работая на складе 40 часов в неделю, каждый день в 5 часов вечера отправлялся со склада на другую работу, где он также работал по 8 часов в день. В выходные он подрабатывал в компании, занимавшейся ландшафтной архитектурой. В свои 19 лет я был достаточно крепок, но все равно на 40 рабочих часов в неделю мне едва хватало сил. Мэнни было за тридцать, и он работал 100 часов в неделю. Я спрашивал его, как можно быть счастливым в его положении. «Положение? – отвечал он. – Да это просто благословение. Моя семья из Пуэрто-Рико, мы переехали в Америку много лет назад. У меня чудесная жена, и мои трое детей здоровы. Чего мне еще желать?» Когда вы мерите свою жизнь на свой собственный аршин, вам проще ценить то, что у вас есть, независимо от ситуации. То, что кажется несчастливym стечением обстоятельств, при ближайшем рассмотрении может оказаться просто несчастным состоянием разума. Пока вы цените свою жизнь, то, что вы при этом делаете, не так важно – важнее, как вы это делаете.

Хорошо, скажете вы, но как же быть, если действительно в жизни наступила черная полоса? Что делать, если кажется, что у тебя вообще ничего нет? Если кажется, что все идет не так?

Неважно, в какой ситуации, в каких внешних обстоятельствах вы оказались, – ведь у вас всегда есть вы сами, ваша личность, ваше отношение к жизни, ценности, которые вы создаете для себя и для других. Способность человека ценить свою жизнь напрямую связана с тем, какое значение вы ей придаете. В качестве примера тому, о чем я говорю, можно вспомнить героя фильма «Жизнь прекрасна!» Джорджа Бейли (его играет Джимми Стюарт). Потеряв все, что у него было, Джордж близок к самоубийству. Но когда ангел Клэрэнс показывает ему его значимость в глазах других людей, он осознает ценность своей жизни и выбирает жизнь.

В реальной жизни историю Джорджа Бейли воплотил великий изобретатель Бакминстер Фуллер. В 1927 году в возрасте 32 лет Бакки, как его называли, стоял на берегу озера Мичиган, готовый броситься в его холодные воды. Умер его первый ребенок. Бакки обанкротился, потерял работу, и его репутация сильно пострадала. У него была жена и новорожденная дочь, и у него не было возможности дать семье средства к существованию. Будучи на грани самоубийства, он пытался осмыслить свой прошлый опыт и обнаружил, что в своей жизни он был счастлив, благополучен и продуктивно работал благодаря всем тем людям, в интересах которых он в тот или иной момент действовал. Рассуждал он приблизительно так: максимально счастливым, продуктивным и благополучным можно стать, работая для ВСЕХ людей всего земного шара. Как настоящий ученый, остаток своей жизни он превратил в открытый эксперимент, призванный проверить и подтвердить эту гипотезу, и подробно его документировал. Он писал, что этот эксперимент призван «выявить, на что способен маленький, никому не известный человек без копейки денег, если он будет эффективно работать на благо всего человечества». И последующие 54 года его жизни – это весьма успешный результат его эксперимента, в ходе которого Фуллер

зарегистрировал 25 патентов в США, выпустил 28 книг, стал почетным доктором 47 университетов и добился много чего еще (см. [www.bfi.org](http://www.bfi.org)).

Другой трогательный пример того, как человек умеет ценить то, что у него есть, несмотря на все превратности судьбы, содержится в рассказе доктора наук Полы Кей из города Бевилль. Когда я уже было свернул на дорогу, ведущую в Атланту, штат Джорджия, где я должен был познакомиться с Полой Кей и ее командой из организации Second Wing Dreams («Второй порыв мечтаний»), внутренне я уже подготовился к тому, что меня ждет нечто особенное, но я не мог точно сказать, что именно. Оказалось, что Second Wind Dreams – это некоммерческая организация, которая исполняет мечты людей, живущих в домах престарелых. Мечты бывают самые разные – найти давно потерянного друга или поплавать с дельфинами, съездить в любимый ресторан или что-нибудь совсем простое, например, заказать очки для чтения. Одним из тех, кто в числе первых подал заказ на исполнение мечты, была Мэ Бейли: она совершенно потрясла CNN и всю армию телезрителей тем, как она исполнила свою мечту – покататься на всех аттракционах в парке «Шесть флагов над Джорджией». Слепая, прикованная к инвалидному креслу женщина, к тому же на искусственной почке, она совершенно не видела причин, по которым ей нельзя было бы посвятить день развлечениям в парке аттракционов, куда она ходила раньше, много лет назад. К полному удивлению зрителей, пожилая дама с огромным желтым бантом в волосах прокатилась по очереди на всех семи «американских горках» (один из операторов, снимавших ее, после третьего аттракциона отказался от дальнейшего катания). «Боже мой!» – все, что она могла сказать после каждого катания. Она смеялась и никак не могла поверить, что ей удалось так повеселиться и что ее мечта действительно осуществилась. По свидетельству персонала дома престарелых, где жила Мэ, старушка вспоминала про этот день до конца жизни. Она уже скончалась, но ее мечта жива. Она научила тех, кто был с ней, веселиться, несмотря на болезни и немощь. У нее была мечта, и она презрела обстоятельства – она показала нам, как выпустить на волю ребенка в себе, в то время как мы все еще мечтаем, но считаем, что мы уже слишком взрослые, даже слишком старые, чтобы поступать в соответствии с нашими желаниями. Вместо размышлений о том, чего у нее нет, она сосредоточилась на позитивных моментах своей жизни.

### **Цените себя**

Иногда, чтобы оценить то, что у вас уже есть в этой жизни, вам понадобится оценить себя, оценить то, что есть вы сами. Часто наше желание получить как можно больше проистекает из того, что нам надо чем-то компенсировать прорехи, которые мы обнаруживаем в своей душе. Чтобы заполнить ощущаемую внутреннюю пустоту, человек начинает неконтролируемо поглощать пищу. Чтобы усмирить боль, человек заливает ее алкоголем. Чтобы почувствовать себя полноценными, мы вступаем в отношения, ищем свою вторую половинку, чтобы ощутить свою целостность. В фильме «Джерри Магвайр» главный герой говорит своей подруге фразу: «Ты придаешь мне завершенность». А что если вы уже представляете собой нечто целостное, такое, чему не надо придавать завершенность?

В ходе своих путешествий я познакомился с женщиной, которая за семь лет до этого совершила не вполне традиционный, но интересный обряд: вышла замуж за саму себя! Целью этого обряда было заставить себя постоянно вспоминать о своих обязанностях по отношению к себе – обязанностях, которые она бы чувствовала по отношению к своему супругу. Она любила себя, находила для себя время, уважала себя. Только после того как она смогла выработать в самой себе такое отношение к себе же, она смогла построить похожие отношения с мужчиной.

Около трех лет назад она купила себе обручальное кольцо. Она носит кольцо на безымянном пальце левой руки – именно там, где носят обручальные кольца и кольца, подаренные при помолвке. Ее кольцо – серебряное с большим голубым камнем, и это отличное зримое напоминание о том, чего она хочет добиться. «Оно такое яркое, красивое,

голубое, с большим камнем. Оно непохоже на то, что я обычно ношу. Мне оно очень нравится». Время от времени она открывает бутылку вина, чтобы выпить за свое здоровье и за «безусловную любовь к себе и в радости, и в горести».

Недавно она начала встречаться с мужчиной, которого полюбила. Все шло хорошо, у нее в голове сами собой строились планы на будущее. Как вдруг внезапно и совершенно неожиданно он ее бросил. Она была в шоке, она не понимала, что происходит. Ей было грустно и очень плохо. Затем она бросила взгляд на свое кольцо и вспомнила о своих обязательствах по отношению к себе. В результате ей удалось вернуться к обычной жизни быстрее, чем у нее это получалось в прошлом.

Не пожалейте времени – составьте список того, что у вас уже есть. Найдите время, чтобы подумать о себе и оценить себя. Относитесь к себе с подобающим достоинством и уважением, ибо вы этого заслуживаете. Так вам проще будет ценить все то, что уже есть в вашей жизни.

### **Цените весь спектр ощущений**

Когда вы на своем опыте узнаете, что такое жизнь без целей, у вас появится возможность оценить разные варианты жизненного опыта. Представьте себе, что в вашей жизни вам довелось испытать весь спектр ощущений – от падений и борьбы за существование до взлетов на вершины успеха. Такая жизнь, безусловно, интереснее и приносит больше удовлетворения. Если вы живете именно так, это означает, что вы не сидите в ожидании, пока с вами что-то произойдет, вы проживаете свою жизнь, в полной мере получая от нее необходимый опыт. Чем шире воспринимаемый вами спектр ощущений, тем скорее все происходящее в вашей жизни выстроится в некоторую перспективу. К сожалению, мы очень близоруки в своем восприятии, мы способны только выборочно концентрироваться на отдельных зонах спектра, а затем сравнивать свою ситуацию с более насыщенной жизнью, что приводит только к чувству глубокой неудовлетворенности. Мы постоянно хотим чего-то от будущего, вместо того чтобы ценить то, что у нас уже есть.

Дуг Буш, бывший директор по информационным технологиям компании Intel, говорит, что он многое узнает о себе в те моменты, когда его жизнь протекает вне офиса. «Я люблю природу. В свое время я был заядлым туристом. Сейчас я не очень часто хожу в походы и редко выезжаю на природу, но свой отпуск провожу обычно в Канаде или на Аляске – там я катаюсь на лыжах и ныряю с аквалангом. У нас есть дачный домик на озере Тахо, где мы катаемся на лодках и на каяках. Таким образом я наслаждаюсь красотой природы и получаю удовольствие от физической активности, от того, что нахожусь вне упорядоченной жизни города и корпорации. В свое время я ходил в длительные походы в Великий Каньон два-три раза в год. Каждый раз, возвращаясь из похода, я чувствовал себя окрыленным: профессиональные перспективы казались радужными, а мир прекрасным. Благодаря этому я уверен, что если я сдам данные о состоянии вверенных мне объектов позже срока, это совсем не конец света. Мы часто склонны к тому, чтобы непропорционально раздувать последствия принимаемых нами решений или своих неудач. Находясь на природе, ощущая величие нашего мира, мы возвращаемся к некоему первоначальному порядку вещей. Это позволяет нам идти на риск и вообще мыслить творчески». Если вам кажется, что за каждой вашей ошибкой последует конец света, вы будете испытывать ужас при мысли о самой такой возможности. Если вы рассуждаете так: не получится – значит не получится, все становится гораздо проще.

Дуг продолжил свои объяснения: «Есть одно, за что я всегда намеренно пытался ухватиться, – это желание получить как можно более разносторонний жизненный опыт. Когда я спрашиваю людей о том, что они собираются делать во время отпуска, оказывается, что они существуют в рамках жестких ограничений, они хотят только то, то и это. Я же получаю удовольствие от ощущений на разных концах спектра. На одном конце – выезд на церемонию вручения каких-нибудь престижных наград, большой красивый отель, смокинги.

Это круто. На другом конце – ночевка в спальнике в луже во время сплава на каноэ. Такой разброс драгоценен, в частности, тем, что вы можете оценить опыт каждого конца спектра благодаря тому, что у вас есть опыт восприятия и другого конца. Вы никогда не будете ценить то, что вы спите в своей постели, если вы ни разу не спали в спальнике под дождем в страшно холодную ночь. Чтобы по-настоящему ценить то, что вы делаете, то, что с вами происходит, вы должны ощутить контраст. По такому же принципу вы никогда не оцените ночь в спальнике, если вам не приходилось вставать в 4 утра, чтобы успеть на самолет, который доставит вас туда, где намечено ваше публичное выступление. По сравнению с этим и спальник кажется счастьем. Такой спектр – это часть моей рабочей философии, по большей части потому, что мне это нравится, но еще и потому, что, я уверен, в этом есть определенная ценность для меня как для руководящего работника. На одном конце спектра я сижу с генеральным директором и мы выкладываем друг другу начистоту все, что мы думаем о бизнес-стратегии. На другом конце того же спектра я двигаю шкафы, чтобы отгородить рабочее место для нового сотрудника, или пишу программный код. Люди все еще приходят в восторг, когда я пытаюсь диагностировать проблемы в инфраструктуре. И все это не потому, что я стремлюсь к власти, хочу управлять хотя бы маленьким мирком. Скорее, я пытаюсь сделать так, чтобы от меня не ускользнул ни один аспект работы, даже самый незначительный. Да и кроме того, я не придаю никакого значения статусу. То, что я делаю, важно в той же степени, в какой важно то, что делает кто-то другой. На самом деле, человек, непосредственно работающий с клиентами, человек, которому клиент звонит по телефону, чтобы тот решил его проблему, гораздо более важная персона, чем я».

Когда вы сами создаете контрасты в своей жизни, пытаетесь охватить весь спектр ощущений, от одного конца до другого, вы получаете новый опыт. Вы цените каждое задание, каждый момент, каждый разговор и начинаете чувствовать, сколь богата и разнообразна ваша жизнь.

### **Как сохранять верность себе, когда на банковском счете всего 187 долларов**

Мы начали разговор про секрет № 4 с того, что жизнь надо мерить своей меркой. Иногда поступать так совсем нелегко, особенно если вы в этот момент испытываете ощущения не самой роскошной части спектра. Однако эта простая концепция – мерить жизнь своей меркой – применима в большинстве случаев, включая тот, когда у вас на банковском счете всего 187 долларов.

Какое-то время назад я выступал с лекцией о жизни без целей в Сан-Франциско, где меня слушали 200 представителей высшего руководства различных компаний. Позже один из слушателей подошел ко мне и сказал, что его очень заинтриговала универсальность этого понятия. Он рассказал мне об одном спортивном психологе-консультанте, обладавшем необычной философией. Этот консультант считает, что постановка целей в период тренировок негативно отражается на общей подготовке спортсмена, особенно если он в данный момент готовится к ответственным соревнованиям. Все это противоречило тому, что мне было известно из области спортивной психологии, поэтому я в свою очередь тоже был заинтригован. Опыт этого консультанта очевидным образом соответствовал моей теории жизни без цели.

Я настолько заинтересовался этим человеком, что нашел его сам, – это был доктор Дуг Гарднер, и раньше он работал психологом-консультантом при Бостонской бейсбольной команде Red Socks. За несколько месяцев нам удалось встретиться всего пару раз. Когда мы беседовали впервые, разговор все время шел о спортивной психологии. Когда же мы встретились во второй раз, я припомнил, что до этого Дуг говорил, что им движет скорее увлеченность, чем стремление зарабатывать деньги. Он громко рассмеялся и добавил: «Сегодня на моем банковском счету есть 187 долларов, но я совершенно спокоен».

С тех пор как он, практикующий психолог, создал частную консультацию, он всегда зарабатывал ровно столько, сколько требовалось, чтобы оплатить все счета за месяц, и не



больше. В конце месяца, когда баланс его счета нулевой, он как бы каждый раз начинает заново. «В какой-то степени это дает мне свободу», – говорит он. – Я снова и снова вынужден создавать все из ничего».

И хотя Дуг прекрасно понимает, что большинство людей стремятся к финансовой стабильности, сам он считает, что ему нужно нечто большее. «Когда вы работаете сами на себя, вы ясно видите, какой от этого будет эффект. Вы четко понимаете причинно-следственные связи. Вы делаете что-то, чего не делают другие». Вместо того чтобы волноваться о том, сколько у него денег, Дуг волнуется о том, делает ли он что-то такое, чего не делают другие. Он озабочен качеством своей жизни, а не ее количественными параметрами.

«Самое безумное в спорте, – говорит Дуг, – это то, что у человека никогда нет времени насладиться своей победой. Как только вы выиграли, вы уже включаетесь в следующую игру. И вы не можете в полной мере радоваться своей победе, потому что к следующей неделе, когда состоится другая игра, вам надо много всего сделать. Это убивает человека. Это затягивает людей. Победы и поражения. Работая в спорте, я усвоил одну простую вещь. Вы должны выиграть и вы должны проиграть. Но вы не всегда должны выигрывать и не всегда должны проигрывать».

Я спросил его, как игроки пытаются поддерживать в себе спортивный запал, когда они часто проигрывают. В ответ он рассказал мне об одном игроке в бейсбол, чья команда проиграла сумасшедшее количество раз – 110 игр в сезон. Этот человек играл в профессиональной команде четвертый год и начал год с того, что показывал среднюю силу удара в 0,187, худший показатель в профессиональном бейсболе. И тем не менее в конце сезона он показал лучший за все эти годы результат, – сила удара впервые за всю его карьеру составила 0,310. «Он продемонстрировал мне, что в любой день может меня удивить, показав, на что способен, и это невзирая на окружение, невзирая на отрицательный настрой, невзирая на все проигрыши», – говорит Дуг.

Эта история придала сил самому Дугу. «Ничего себе, – подумал я, – это худшая из возможных ситуаций, в которой только можно оказаться, ведь мужчины обычно очень тяжело переносят поражения, и все же этот человек выступал хорошо, очень хорошо». И было это не из-за денег и не потому, что он стремился к какой-либо цели. Он просто хотел показать, на что способен. «Он не просто профессиональный спортсмен, – говорит Дуг. – Он истинный профессионал, человек, который, несмотря на то что с ним происходит, может сохранять ясность мысли, может добиваться определенного настроения своего сознания и действовать соответственно».

В жизни люди часто одержимы идеей выиграть. В спорте – еще больше. К несчастью, когда вы слишком сконцентрированы на победе или поражении, вы сами ставите себя в ситуацию «или – или». «Я, скорее, постараюсь дать себе шанс каждый день чему-то научиться, а не буду стремиться выигрывать, – говорит Дуг. – Успех не всегда измеряется победами и поражениями – он проявляется в совершенствовании». Сравнивайте себя самого с самим собой, свои успехи со своими же, а не сопоставляйте себя с другими людьми.

Как Дугу удастся справляться с нынешней ситуацией? «Я постоянно смеюсь, – говорит он. – Мне забавна сама мысль о том, что на следующий месяц я должен заработать тысячу долларов. Я не беспокоюсь об успехе. Я всегда верил в то, что успех ко мне придет. Я просто стараюсь удостовериться, что каждый день делаю что-то такое, что позволит мне двигаться в нужном направлении. Вот что по-настоящему важно для меня. Но я не беспокоюсь о том, когда именно успех придет».

Главное – мерить жизнь своей собственной мерой и ценить то, что у вас уже есть. «Больше всего, – говорит Дуг, – надо бояться самодовольства. Всегда стремитесь к совершенству. Это, конечно, не означает, что нельзя испытывать удовлетворения. Это уже стало общим местом, когда человек утверждает, что он никогда не бывает доволен собой. Такие люди не понимают, что они хотят сказать. Вы должны чувствовать удовлетворение каждый раз, когда вам удастся что-то завершить. В то же время необходимо признать, что вы

можете сделать больше и лучше. Вы должны ценить свои усилия. Я ценю свои усилия. Мне не нравится, что в данный момент баланс моего счета составляет всего 187 долларов, но это мне и нравится. Звучит странно. Но мне это действительно нравится, потому что заставляет меня идти вперед и пускаться в творческий поиск, изыскивая способы делать то, что мне нравится, без необходимости идти на компромисс. Это заставляет меня оторвать зад от стула и включиться в игру. Заставляет проявлять максимум творческих способностей, чтобы не идти на компромиссы. И это дает мне возможность больше времени проводить со своей дочерью».

«Не утверждаю, что я совершенен, – продолжает Дуг. – Разумеется, нет. Я всегда готов признать свои крупные промахи и ошибки. Я не стремлюсь к тому, чтобы стать воплощением совершенства – пытаюсь стать воплощением человечности. Я столь часто ошибаюсь, что мне самому это смешно. Это при том, что я доктор! Люди часто отдают слишком много времени и сил мыслям о прошлом и будущем, вместо того чтобы сосредоточиться на "здесь и сейчас". У всех есть право выбора. Но ваши цели ограничивают вас в этом праве».

### **Как воплотить это в жизнь**

Чтобы начать жить так, как вам хочется, прямо сейчас, вы должны ценить вашу сегодняшнюю жизнь. К несчастью, мы всегда слишком заняты, всегда стараемся попасть в определенный пункт назначения. Но вместо того чтобы концентрироваться на своей цели, а добившись ее, снова хотеть чего-нибудь серьезного, пребывать в ожидании лучшего будущего, оглянитесь вокруг и насладитесь видом в данное мгновение. Искренне цените то, чего вы добились к настоящему моменту. Только в таком случае можно действительно начать мечтать о будущем.

### **Мерьте жизнь на свой аршин**

Как бы вы оценили свою жизнь по шкале от одного до десяти? Если показатель составит меньше 10, тогда вам следует остановиться, посмотреть на свою жизнь и начать ценить то, что у вас уже есть, применяя свои собственные стандарты. Перестаньте жить по стандартам других людей. На минуту позабудьте о своем постоянном желании иметь все больше и больше. Посмотрите, чего вы смогли добиться. Не сравнивайте себя, свою ситуацию с ситуациями других людей. Сосредоточьтесь на том, что у вас есть уже сейчас, а не на том, что вы хотите получить в будущем. А для этого каждое утро, просыпаясь, пробуйте описать, в чем состоит необыкновенность вашей жизни. Так вы сможете оценить то, что у вас есть уже сейчас, вне зависимости от того, в какой ситуации вы в данный момент находитесь. Можно составить мысленный список, можно набросать его на бумаге. Ведите дневник благодарности. Пусть этот список и этот дневник всегда будут у вас на виду. Наслаждайтесь моментом. Живите по вдохновению. Будьте благодарны.

### **Цените себя**

Чтобы ценить свою жизнь, вы должны начать ценить себя. Вам не нужен никто и ничто для того, чтобы придать полноту и завершенность вашей личности. Относитесь к себе с достоинством и уважением – ведь вы этого заслуживаете. Купите себе что-нибудь такое, что будет постоянно напоминать вам о своих обязанностях по отношению к себе. Женитесь на себе. Цените себя. Замечайте ваш положительный вклад в жизнь людей всего мира, ваше позитивное влияние на их жизнь.

Избегайте жестких, категорических оценок. Успех не измеряется победами и поражениями. Скорее, успех – это степень совершенствования. Сравните себя с самим собой, свои успехи со своими же успехами, а не с успехами других. А когда вы все-таки

выигрываете, не забывайте как следует отпраздновать свою победу.

### **Цените весь спектр ощущений**

Создавая в своей жизни контрасты, вы таким образом помогаете себе ценить то, что у вас есть. Сделайте что-нибудь такое, чего вы обычно не делаете. Отправьтесь в поход, переночуйте в палатке, в спальном мешке. Станьте добровольцем в благотворительной организации. Если вы обычно ездите на работу на машине, поезжайте в этот раз на общественном транспорте. Если вы обычно ужинаете в ресторане высокого класса, попробуйте сходить на ужин в третьесортную забегаловку. Поменяйтесь с кем-нибудь работой на неделю – с тем, у кого менее крутая должность. Поезжайте в отпуск в такое место, о котором вы ничего не знаете. Старайтесь вместить в свою жизнь весь спектр жизненного опыта.

### **Путешествуйте налегке**

Если вы пока не можете в полной мере любить то, что у вас есть, попробуйте такой вариант: иметь меньше вещей. С 1999 года, когда я переехал в Лондон, я научился упаковывать все свое имущество в несколько коробок. Я снимаю меблированные квартиры, оплачивая жилье помесечно. Избавившись от всего лишнего в своей жизни, я еще больше стал ценить то, что для меня действительно важно. Если я покупаю новую вещь, я выбрасываю соответствующую старую, чтобы сохранять оптимальное количество вещей. Путешествуя налегке, я не только начал глубже ценить жизнь, я ощутил, насколько это прибавляет мне гибкости и подвижности, ведь я могу менять направление быстро и часто. И хотя мой стиль жизни может показаться большинству людей слишком радикальным, лежащие в его основе принципы любой человек без труда может применить в любой ситуации. Подумайте, как вы можете путешествовать налегке.

## **СЕКРЕТ № 5 Ищите приключения**

*Творческие способности – это не что иное, как наличие достаточного числа точек для установления связей... Связей между разными видами опыта, на основе которых можно синтезировать нечто новое. Творческие люди способны создавать новое либо потому, что их опыт более разнообразен, либо потому, что они чаще, чем остальные, склонны его осмысливать.*

**Стив Джобс, президент компании Apple Computer**

Есть ли среди ваших знакомых человек, которого вы считаете удачливым? Удачливые люди – это те, которые оказались в нужное время в нужном месте. Кажется, что для них нет ничего сложного. Что же касается вас, то судьба, сдавая свои карты, была, конечно же, нечиста на руку и обделила вас козырями. Весь мир, несомненно, настроен против вас, и вам приходится упорно работать, чтобы чего-то добиться вопреки обстоятельствам. Но на самом деле вы действительно кузнец своего счастья, вы сами можете создавать себе удачу, счастливое стечение обстоятельств. Вероятность того, что событие будет иметь тот или иной из возможных исходов, практически одинакова для каждого из исходов. Вероятность того, что произойдет нечто вполне конкретное, наоборот, очень мала. С точки зрения принципа жизни без цели, если вы открыты для любого из возможных исходов, тогда у вас больше шансов на то, что с вами произойдет что-то хорошее.

Представьте себе, например, вечеринку, собравшиеся ходят по гостиной, присоединяясь то к одной компании, то к другой, рассказывают друг другу истории из своей

жизни, делятся своими достижениями и мечтами. Затем вы просите всех сообщить друг другу дату своего рождения – день и месяц. Все по очереди подходят друг к другу,жимают руки, сообщают даты своего рождения. И буквально через несколько минут вы обязательно услышите что-то вроде: «Надо же, у нас дни рождения совпадают!» Какова вообще вероятность встретить в случайной компании человека, родившегося с тобой в один день? Это замечательный вопрос. Какова вероятность того, что в одной комнате окажутся два человека, у которых совпадают даты рождения? Если вы знакомы с теорией вероятностей, то вы, наверное, скажете, что для этого вам надо собрать в одной комнате 367 человек. В високосном году 366 дней, таким образом, чтобы обеспечить нужный результат, мы должны собрать 366 человек плюс один. Но можно задать тот же вопрос в более интересной форме: «Сколько человек надо собрать в комнате, чтобы вероятность совпадения у двух человек дат рождения составила 50 %?» Некоторые решат, что для этого надо поделить 367 пополам, и мы получим 184, т. е. в комнате должно быть 184 человека. Это чисто умозрительный путь рассуждений, но он в данном случае неверен. На самом деле, для того чтобы вероятность совпадения дат рождения хотя бы у двух человек была равна 50 %, надо собрать всего-навсего 23 человека. Попробуйте проверить это на практике, и вы будете поражены. Если же у вас в комнате будет сорок человек, вероятность совпадения дат рождения у двух людей составит почти 90 %.

Но что если речь пойдет о *конкретной* дате рождения? Например, я родился 25 апреля. Сколько человек я должен собрать в комнате, чтобы вероятность найти среди собравшихся человека, родившегося *в один день со мной*, составила 50/50? Удивительным образом число тех, кого предстоит собрать, возрастет до 600. Как видите, вероятность того, что произойдет *событие определенного типа*, достаточно велика. Наоборот, вероятность того, что произойдет *определенное, конкретное* событие, крайне мала. Когда мы ставим себе цель, мы хотим, чтобы произошло *конкретное* событие, т. е. мы уже представили себе определенный результат, которого хотим добиться. Чтобы все случилось именно так, требуется, чтобы в огромном числе случаев на промежуточных этапах движения к цели исход также был бы вполне определенным – таким, какой необходим для достижения нашей желанной цели.

Сравните такую постановку проблемы с принципами жизни без целей, и вы увидите: когда вы не стремитесь к наступлению конкретного события, но вместо этого открыты для любого интересного вам исхода, резко возрастает вероятность того, что события синхронизируются именно так, как вы этого хотите.

Независимо от того, живете вы ради цели или безо всяких целей, для того чтобы все происходило в соответствии с вашими желаниями, вам нужно набираться самого разного опыта – такого, который можно потом синтезировать ради творческой жизни. Чтобы в жизни всегда было место творчеству, нам надо учиться искать приключения, пробовать новое, приобретать новые виды опыта.

Люди, живущие необыкновенной жизнью, мыслят как исследователи, как первооткрыватели. Они знают, что разнообразие опыта обогащает их взгляд на мир. Каждый день несет новые возможности вести исследования и делать открытия.

Творческий подход – одна из секретных составляющих жизни без целей. Как указал Стив Джобс, творчество – это сбор опыта и установление связей между разными видами опыта. Вот в чем заключается данный секрет: надо искать приключения, чтобы освоить новые виды опыта, чтобы между ними можно было устанавливать связи. Таким образом вы сами начнете творить чудеса в собственной жизни.

### **Вернитесь в детство**

Вам может показаться, что чем старше вы становитесь, тем больше у вас опыта. Но правда жизни такова, что большинство из нас заново воспроизводят один и тот же опыт снова и снова. Вместо того чтобы 20 лет накапливать опыт, мы проживаем один и тот же год и опыт этого года 20 раз.

Для детей все является источником нового опыта. В детстве мы увлекались и творили, мы верили, что возможно абсолютно все, мы верили в чудеса. В огромном числе исследований показано, что 98 % детей в возрасте 5 лет проявляют чудеса творческой активности, в то время как в случае со взрослыми все в точности наоборот – людей в высшей степени творческих всего 2 %. Как же так случилось, что мы, в прошлом творческие, увлеченные, играющие дети, превратились во взрослых, обремененных стрессами и потерявших гибкость ума?

Одна из причин – это постепенная потеря способности *творить* и *жить творчески*. Творческое сознание – это сознание играющее, сознание, где царят увлечение и возможность, сознание, над которым не властны страх и обязательства. Именно такое сознание способно порождать новые идеи и доводить их до воплощения. В детстве мы смотрим на мир свежим взглядом. Дети ни на чем не концентрируются – они «собирают» точки, позволяющие устанавливать связи, т. е. они постоянно приобретают новый опыт. Как только мы идем в школу, все меняется. Нас учат запоминать факты и выдавать их по первому требованию, в школе нас обязывают стремиться к *определенному* результату. Начинается давление со стороны старших, а среди ровесников мы чувствуем себя вынужденными носить кроссовки, как у всех. Мы перестаем думать самостоятельно. По мере того как мы становимся старше, мы продолжаем планировать каждый наш шаг по жизни – и теряем точки для связи. Мы поступаем в колледж, выбираем специализацию и в итоге устраиваемся на работу, которая кажется нам лучшим из доступных вариантов. И что у нас остается? Одна-единственная точка для установления связи. Мы знаем все про область нашей специализации, и знаем очень хорошо, но мы не можем ни с чем ее связать. Вместо того чтобы находить связи между новыми видами опыта, мы узко концентрируемся на одной только области. Мы больше не пробуем ничего нового. Мы все время выбираем один и тот же путь, применяем один и тот же подход в своей жизни. И по ходу всего этого мы не считаем нужным проверить, насколько наши усилия приносят тот результат, которого мы действительно хотим достигнуть.

То, как мы жили и поступали в прошлом, – это не всегда самый лучший способ жить и поступать в будущем. К несчастью, бывает достаточно сложно проститься с рутинной и начать искать приключения. Как можно снова обрести тот творческий взгляд на мир, который был у нас в детстве? В ходе своих странствий я встретил человека, которому это удалось, и он поделился со мной своими приемами. Это Дуг Стивенсон – я познакомился с ним в переполненном вестибюле отеля Le Meridien в Чикаго. Он начал разговор так: «Я только что отпраздновал двадцатую годовщину моего тридцатилетнего юбилея. И я никогда не был столь полон жизни, как сейчас». В молодости Дуг отчетливо ощущал, насколько трудно расстаться с шорами, доставшимися ему в результате воспитания. Ему было необычайно тяжело бороться с внушенными потребностями соответствовать стереотипу. «Я окончил колледж с отличием и поступил в Школу маркетинга Келлога (Северо-Западный университет, штат Иллинойс) с намерением получить диплом MBA. За все годы обучения я проявил себя как серьезный, стремящийся к признанию студент с установкой на успех, а в меня вбивали, что моей фундаментальной обязанностью является ежедневное чтение журналов и газет *Wall Street Journal*, *New York Times*, *Washington Post*. Все было подчинено какой-либо цели, а цели ставились в таких областях, которые меня совершенно не интересовали. Но когда мне было уже около 30, я начал мечтать и искать дорогу к своему подлинному «я». Примерно в это же время отец подарил мне комплект кассет с выступлениями Майка Ванса, человека, много лет занимавшегося подготовкой и обучением кадров компании Disney. Когда я впервые послушал пленку, мне показалось, что это маньяк, – он говорил так, как будто несся по шоссе со скоростью 150 километров в час. Но при этом он с таким жаром и энтузиазмом рассуждал о творчестве и творческих способностях, что моей первой реакцией было: "Я хочу стать таким же!" С тех пор я постоянно стремлюсь больше узнать о творческих способностях и стараюсь ко всему подходить более творчески. Я обнаружил, что творчество – это жизнь как самовыражение.

Это для меня ближе всего к тому, что называется "быть самим собой". Это высшее проявление моего «я», и сейчас это движущая сила всей моей жизни».

«Если бы меня попросили дать людям какой-то совет, – продолжал Дуг, – я бы посоветовал им взять уроки импровизации. Именно там воплощены основные принципы творческого подхода. Благодаря импровизации я получаю энергию, необходимую, чтобы реализовывать свои идеи, не беспокоясь о том, как именно это будет воспринято. Однажды, когда я писал очередной сценарий, я впал в глубокий творческий кризис. Лори Шир, которую я считаю своим учителем в области сценарного искусства, предложила мне написать "самый бездарный сценарий". Я последовал ее совету, избежав, таким образом, давления идеи "сделать все как можно лучше". В импровизационной комедии нет ничего «правильного» и нет цели. Это просто игра – так играют дети. Другой прием – придумать какую-нибудь плохую, никчемную, бесперспективную идею, а затем найти в ней какое-нибудь положительное качество. Уроком для вас может стать все что угодно. Я сейчас работаю над книгой "Мозг портит воздух, или как стать звездой-вонючкой" (Brain Farts: How to be Stinking Brilliant). Нам следует учиться тому, как превращать неудачные идеи и невыгодные ситуации в нечто хорошее, положительное.

Чтобы жить творчески, надо уметь творчески мыслить. К несчастью, нас часто затягивает негативная сторона жизни. Может быть, сейчас вы думаете что-то вроде: "Нет, импровизационная комедия – это невозможно, я не могу". Хотите верьте, хотите нет, но есть масса простых способов начать. Один из самых несложных и действенных приемов в технике импровизационной комедии известен как "А я..." – именно так часто поступают дети!»

Дети обожают играть. Для них все представляет собой игру. И есть такой вид игры, общий для всех детей мира, который требует подключения воображения. Например, в начале игры кто-то из детей складывает руки так, чтобы получилось ружье, наводит «ружье» на кого-нибудь из игроков и говорит: «Я поражаю тебя своим лазерным лучом». Тогда тот, кого «убили», говорит: «А я...» – и строит свою импровизацию, отталкиваясь от того, что сказал предыдущий игрок. Например, он может сказать так: «А я... А на мне надет зеркальный костюм-отражатель, так что твой лазерный луч падает обратно на тебя!» Так продолжается игра, и, будучи очень простой, она может длиться необыкновенно долго. Интересно, что когда в эту игру играют взрослые, они чаще всего отвечают что-то вроде: «Но я...» Взрослому трудно поддерживать такую игру, ему тяжело придумывать что-то, что противоречит действительности, реальности. Если взрослый человек сложит пальцы в форме пистолета, направит его на другого взрослого человека и скажет: «Я поражаю тебя своим лазерным лучом», последний, скорее всего, сделает вид, что падает, и ответит: «Все, я умер». Это весьма скромный вклад – при таком продолжении игра закончится довольно быстро. Взрослые способны придумать массу объяснений и подтверждений тому, что что-то не выйдет, не получится. Именно поэтому они часто говорят «нет» инновациям. Чтобы разбудить свое воображение, вы должны стать ребенком и стараться поддержать игру. Смотрите на вещи свежим взглядом. Если что-то кажется вам непрактичным, попробуйте с этим поиграть. Таким образом, пространство в вашей жизни всегда будет открытым для возможностей и вы станете искателем приключений.

### **Смените фильтры, смените ракурс**

Люди часто идут по жизни так, словно их глаза спрятаны за солнцезащитными очками. Эти гипотетические линзы не пропускают большую часть информации о мире, подобно тому, как они не пропускают солнечные лучи, и позволяют нам видеть только небольшую часть окружающего. Этот солнцезащитный фильтр – наш прошлый опыт, образование, знания, интересы и вообще все, что делает нас уникальными и неповторимыми. Чтобы изменить ракурс восприятия мира, смените фильтры. К несчастью, очень сложно обнаружить наши скрытые, почти подсознательные верования и предубеждения, так как они очень

глубоко спрятаны в нашем сознании, в нашей душе. Еще сложнее признать, что они у нас есть. Нам далеко не просто изменить фильтр и снова начать видеть мир свежим взглядом, взглядом ребенка.

Проще всего попробовать перенастроить свой фильтр, представив себя на месте другого человека. Тривиально? Да, но зато это очень мощный метод. Попробуйте каждый раз, просыпаясь утром, представлять себя кем-то другим: частным детективом, автомехаником, художником, садовником... Не так важно, кем именно, главное, чтобы это был кто-то, отличный от вас. Тогда в течение дня вы начнете замечать такие вещи, которых вы до сих пор никогда не видели. Здесь действует уже известный нам принцип: то, на чем вы концентрируетесь, разрастается и заслоняет все остальное. Концентрируясь каждый раз на чем-то новом, вы начнете приобретать новый опыт, который вы можете использовать для развития своих творческих способностей.

Если вы в один прекрасный день представили себя Моцартом, то все превратится для вас в музыку. Ваше слуховое восприятие резко обострится. Птицы, бурильный станок, гудки автомобилей – все это в вашем сознании сложится в единую симфонию. Вы будете гораздо острее воспринимать звуки, которые вас окружают. Если вы представите себя Рембрандтом, вы начнете воспринимать окружающий мир как произведение искусства. Вы увидите формы и узоры, начнете обращать внимание на особенности освещения – вашим глазам откроется красота.

Применяйте данный метод, прием ролевой игры, если вы хотите творчески подходить к реализации своих устремлений в жизни. Спросите себя, что бы делали Уолт Дисней, Билл Гейтс или Стивен Спилберг, окажись они на вашем месте. Это очень просто и весело, но при этом такой метод дает очень хороший эффект. Меняйте свои фильтры, хотите – каждый день, хотите – на время одного какого-то конкретного разговора, но это в любом случае окажет мощное влияние на ваше мировосприятие.

### **Станьте искателем приключений**

Лучший способ найти приключения на своем пути – стать искателем приключений. Не правда ли, с точки зрения логики это утверждение безупречно? И хотя это, скорее всего, звучит так, что вам следует немедленно отправиться на сафари, в действительности стать искателем приключений не означает необходимость начать осваивать неисследованные территории. Я буду говорить о том, как найти другой, новый способ исследования мира. Чтобы приобрести опыт, вы обязательно должны попробовать что-нибудь новое.

Несколько лет назад я выступал на крупном корпоративном собрании, где познакомился с потрясающим человеком по имени Джефф Зальц. С тех пор как ему исполнилось 17, он участвовал во множестве экспедиций в наименее исследованные уголки нашей планеты – в Патагонию, на Амазонку, в Монголию, Восточную Сибирь, на Гималаи, в Анды. Исследователь не отмеченных на карте территорий, а ныне специалист по культурной антропологии, он страстно увлекается изучением фольклора, легенд, мифов как ныне существующих, так и прошлых культур. Джефф знает, как противопоставить бедствиям и неприятностям свою тягу к приключениям.

Я встретился с ним в одной из кофеен города Дель-Мар, штат Калифорния. Пока мы сидели там, греясь на солнышке, я спросил его, откуда он черпает свой запал. Что отличает его от большинства людей? Он ответил мне так: «Некоторые люди воспринимают мир таким, какой он есть. Мне мир предстает "не в фокусе"». В детстве Джефф жил в собственном волшебном мире и, став взрослым, не захотел его покидать. Он уверен, что в этом вся суть: «Большинство людей учатся идти на компромисс. Я же живу в таком мире, каким он предстает в каком-нибудь мультфильме. Я очарован жизнью. И хотя я ищу приключения и забираюсь на такие вершины, где до меня погибло немало человек, я ни разу ничего себе не сломал. Если попытаться, всегда можно найти способ получить результат выше среднего. Главное – чтобы среднее, обыденное не стащило тебя вниз. Не

воспринимайте ничего всерьез. У меня не так много денег. Я всегда живу как бы на краю жизни. Но я чувствую, что добился необычайного успеха. У меня чудесная работа, хорошие друзья, любящая семья. Я иду по жизни как фанатик, с невероятной уверенностью в себе и ничем не обусловленным, непоколебимым ощущением безопасности, защищенности. Все, что я делаю, я делаю с уверенностью, что в принципе не могу потерпеть неудачу. Это не оставляет места страху в моей жизни. Большая часть несчастий происходит тогда, когда человек опирается на те стороны своей натуры, где гнездится страх. Но если вы живете бесстрашно, то можете рисковать, вы твердо уверены, что ничего не случится».

Я очень удивился, когда узнал, что Джефф – сын бухгалтера. Для человека, обладающего столь сильной тягой к приключениям, такое происхождение представляется несколько неожиданным. «В детстве я любил говорить своим родителям, что уезжаю гулять на Лонг-Айленд. Вместо этого я уходил в Центральный парк Нью-Йорка, спал там на скамеечке и болтался вместе с бродягами, воришками, проститутками и полицейскими. Когда я путешествовал по западным штатам, я стащил поднос из столовой Главного управления Национального парка, вышел на ледник, сел на этот поднос и скатился вниз со скоростью 50–60 километров в час. Я всегда пробую что-то новое. Я уверен, что надо сначала прыгнуть, а затем смотреть, куда ты прыгаешь».

Эти слова – великолепный урок для всех нас. Для многих приключения Джеффа покажутся чересчур экстремальным вариантом. Я и не предлагаю вам строить свой жизненный опыт по тому образцу, по которому строится жизнь Джеффа. Вполне вероятно, что эти приключения не для вас. Просто попробуйте что-нибудь новое. Когда вы последний раз меняли маршрут, возвращаясь на машине домой с работы? Когда вы последний раз заказывали какое-нибудь экзотическое блюдо – такое, про которое вы никогда до этого не слышали? Вы когда-нибудь пробовали завязать разговор с таможенником в аэропорту? Читали в газете колонку, которую вы обычно игнорируете? Когда вы последний раз меняли марку зубной пасты? Начинали обед с десерта? Начните поиск приключений с того, чтобы изменить какие-нибудь мелочи в своей жизни. Это может оказаться катализатором, благодаря которому вы скорее начнете принимать участие в более смахивающих на приключения видах деятельности. Кроме того, такого рода мелкие изменения помогут вам открыть нечто такое, что позволит вам в большей степени реализоваться как личность – большей, чем позволяют проверенные способы. Если всегда придерживаться принципа «сначала прыгать, а потом смотреть, куда прыгаешь», можно в конце концов попробовать то, что вы всегда хотели попробовать, но до сих пор не решались.

Пробовать новое – это один из этапов, но это не единственный этап. Жизнь без целей позволяет вам оставаться верным себе, остро ощущать, что вам нравится, а что нет, она подразумевает мужество сменить направление курса в тот момент, когда внутренний голос говорит вам, что где-то вы можете добиться большего.

### **Ищите приключения... оставив дома сетку безопасности**

Однажды я выступал на конференции в Сингапуре с докладом об инновациях в государственном секторе. Там я познакомился с доброй сотней людей, но только некоторые из них действительно мне запомнились. Одним из тех, на кого я обратил особое внимание, был Майкл Герман – он также выступал на этой конференции. Майкл – высокий, худощавый человек, он казался тихим и даже несколько робким. Пока мы беседовали, он говорил так тихо, что порой мне едва удавалось услышать его слова посреди громкого шума обеденного зала. Но то, что я вначале принял за робость и застенчивость, на самом деле оказалось проявлением необычайного мира в его душе. Скоро мне стало совершенно очевидно, что Майкл просто спокоен и сосредоточен. Все выступавшие, включая меня, пытались произвести друг на друга впечатление, хвастаясь своими познаниями и стараясь всячески продемонстрировать свой профессионализм. Все, кроме Майкла. Он слушал и как бы растворялся в том, что говорили другие. Затем именно тогда, когда это было необходимо,



он говорил что-то очень глубокое и мудрое, без тени какой-либо заносчивости или снисходительности.

Я не терял связи с Майклом в течение многих лет. Но историю его жизни я узнал недавно, когда собирал интервью для этой книги. Майкл, как и я, до определенного момента был целеголиком. И это неудивительно. Большинству необходимо познать жизнь ради цели, чтобы потом оценить ту свободу, которую дает жизнь без целей. К несчастью, многие так и остаются на стадии целей и не могут найти выхода. Майкл, конечно же, этот выход нашел. На начальном этапе жизни Майкл неуклонно двигался к своей цели. Он получил степень бакалавра и диплом MBA в университете Чикаго. Окончив университет, он два года занимался консалтингом, работая с системами управления финансами крупных больниц и помогая разным организациям сформулировать свои финансовые цели и выразить их в определенных количественных показателях.

Где-то в середине этого срока он начал работать с известной благотворительной организацией Outward Bound. В свободное время он занимался с городскими детьми, организуя их в команды и коллективы. Ему нравилось помогать другим таким способом – искать вместе с ними приключения посреди большого города. Затем у него появилась возможность поехать на обучающую программу в штат Миннесота – там проводился семинар по обучению персонала Outward Bound, предназначенного для выезда в дикие места.

Всем, кто участвовал в этом тренинге одновременно с Майклом, стало ясно, что Майкл благодаря этому опыту просто переродился. Друг спрашивал его: «И когда же ты уходишь с работы?» И хотя Майкл до тех пор такую возможность не рассматривал, его сознание начало работать именно в этом направлении. Он решил остаться в компании еще на 11 месяцев, чтобы срок его работы в сфере консалтинга составил ровно два года. Почему же он ждал еще почти год? «У меня, – рассказывает Майкл, – был целый ряд целей, приуроченных к этой дате: выплатить кредит за машину, вернуть часть долгов, ну и приобрести некоторую позицию для резюме на случай, если мне это еще понадобится. Я помню, как я думал тогда: вот цель, добившись которой, у меня не будет больше целей!

После того как я ушел с работы, я провел лето, возглавляя экспедиции Outward Bound. Когда я вернулся обратно в Чикаго, у меня не было ни дохода, ни работы, ни каких-либо идей, как жить дальше. Я думал, что могу быть полезен в области организационных трансформаций, мог бы помогать компаниям проводить реорганизацию, но, у меня не было никакого опыта в этом деле. Мой опыт и образование в сфере финансов и управления здравоохранением никак мне тут не помогли, а простых тренингов по новому направлению деятельности было бы недостаточно. Кроме того, как мне кажется, тогда я был слишком молод, чтобы быть востребованным при проведении организационных трансформаций. Но несмотря на все это, я по-прежнему искал возможность применить свои способности и интересы в такой сфере, которая бы заинтересовала крупные организации. Я понимал, что для этого мне пригодятся мои знания об управлении финансами, о том, как добиваться определенных финансовых результатов, а также моя способность критически взглянуть на тот или иной бизнес. Но я также не хотел отказываться от приключений, от неизвестности, когда в отсутствие надежных сведений надо самому находить путь, исследовать и познавать – все это в изобилии было у Outward Bound как в духовном отношении, так и в материально-практическом. Я не знал, как будут разворачиваться события. Но я верил, что все произойдет именно так, как надо».

Таким образом, Майкл сам создал себе ситуацию неопределенности, и она завершилась очень интересно. Люди спрашивали его, чем он зарабатывает себе на жизнь. Его ответ был: «Как придется». Конечно же, этот ответ не внушал доверия людям, да и ему самому. Сначала он ощущал некоторую тревогу, и все это замечали. В начале 1990-х годов сложилась ситуация, способствовавшая тому, что большинство его друзей смогли нажить себе приличное состояние. Все его знакомые по школе бизнеса были успешными бизнесменами, ездили на роскошных машинах, а перспективы их были еще более многообещающими. Майкл замечает: «Мне было 29 лет, и у меня не было вообще никакой машины. Моя карьера

никак не развивалась. У меня не было ничего, что я мог бы написать в резюме, – я мог похвастаться только тем, что получил диплом MBA». Но у Майкла было нечто другое, а именно мужество и природное чутье.

Я спросил Майкла, как, по его мнению, повернулась бы его жизнь, если бы он не пробовал ничего нового, не пустился бы в приключения с Outward Bound и не набрался бы мужества уйти с работы. Он ответил так: «Сейчас это сложно вообразить. Но кое-что я все-таки могу сказать – мне совершенно очевидно, что прежняя дорога не вполне подходила для меня настоящего». С 1991 года Майкл был безработным в течение шести лет, и только после этого он решил устроиться на нормальную работу. Его хороший друг Дэвид владел небольшой процветающей банковской конторой, занимавшейся инвестициями, и он предложил Майклу работу с окладом в два раза больше того, что у него был до тех пор, и с обещанием дополнительных премий. Это было то самое пресловутое предложение, от которого невозможно отказаться.

«Когда настал день впервые явиться на новую работу, я еле волочил ноги. Я пришел с опозданием более чем на час. Я прекрасно понимал, что что-то внутри меня, на уровне подсознания, "не включается". Если бы я действительно хотел там работать, то горел бы желанием и примчался на рабочее место вовремя. Моим первым заданием стало составить финансовый прогноз одной крупной сделки: речь шла о выделении финансирования на десять лет вперед, причем финансирование этого проекта уже открылось. Я полчаса ходил вокруг компьютера, нажимал какие-то кнопки, пытаюсь хоть как-то разобраться в таблицах. Я был как привидение. Я понимал все цифры и все формулы, но мне было совершенно все равно, что это означает. Итак, я вертелся по комнате, просто глядя в окно на Монро-стрит (дело было в Чикаго). Прошло еще полчаса, и я решил во всем признаться – и моему другу, и самому себе». Майкл так и не вернулся к своим таблицам. Он решил поговорить об этом со своим другом, который вот-вот должен был стать его начальником.

Майклу было трудно совладать со своими эмоциями, когда в ходе разговора он во всем признался Дэвиду. Этот разговор стал поворотным пунктом его жизни. На самом деле Майкл подсознательно всегда имел в виду своего друга и работу в его компании. Это была его сетка безопасности, место, где, он знал, его всегда примут. Вот как об этом говорит сам Майкл: «Это был мой путь назад, возвращение в сферу финансов. Это именно то, что я делал бы, если бы все мои приключения не привели ни к чему хорошему. Это было именно то, что я умел делать, чему меня научили, и я мог здесь получать за это хорошие деньги. И все это растворялось в воздухе прямо на глазах, так как мне были безразличны деньги, сделки, цифры и все, что на эти деньги можно купить. Я прорывался сквозь собственную сетку безопасности, прекрасно понимая, что это рушит окончательно и мою карьеру, и мои финансовые перспективы, но я был настроен решительно – я должен был сохранить свое сердце, свою душу, целостность своей личности».

Пару недель спустя Майклу позвонила женщина, с которой он беседовал за несколько месяцев до этого. «Она предложила мне принять участие в работе над одним исследовательским проектом. Проект был интересен и привлек мое внимание. В результате я заключил контракт на полгода, на полный рабочий день. Интересно, что за эти шесть месяцев я заработал больше, чем если бы я оставил за собой работу в сфере банковских инвестиций. Как странно, подумал я, как только я решил уйти от денег, появилось нечто, что помогает мне действительно себя прокормить. Новое занятие питало еще и мою душу, продвигая меня именно в том направлении, в каком я хотел идти. По дороге я усвоил, что когда мне нужны деньги, надо их попросить. Когда мне нужно время – надо его попросить. При этом я не прошу кого-то конкретного, но, как я обнаружил, все, чего я прошу, я получаю. Это никак не похоже на цель. Это как особая среда, как пространство, которое открывается передо мной, а я с легкостью погружаю в это пространство свою жизнь. Здесь от меня ничего не зависит, но у меня все получается».

У всех нас одно стремление – быть счастливыми. Когда я упорным трудом достигал какой-нибудь своей цели, например, купить что-то, пробежать четырехчасовой марафон или

получить диплом по программе

МВА, я никогда не был счастлив, когда цель была достигнута. Или был счастлив, но очень недолго. Я всегда спрашиваю себя: какое отношение к моему счастью имеет все то, что я делаю, проходя одну за другой все промежуточные стадии?»

Напоследок Майкл высказал еще несколько мыслей по поводу нашего разговора и своей жизни: «С одной стороны, эффект жизни без цели состоит в том, что мы больше не представляем себя в виде аккуратного, упорядоченного набора достижений. Наша личность как будто состоит из огромного количества нитей, которые переплетаются, пересекаются, выются и перепутываются. Но все они ведут к конкретному моменту, к "здесь и сейчас". Они ведут также вперед, в будущее, но мы можем только догадываться о том, какие из этих нитей снова пересекутся и где. Какое бы место я ни выбрал, чтобы попасть туда, мне подойдет практически любой путь. Но если вы пытаетесь выбрать оптимальный путь с точки зрения логики, в терминах целей и достижений, это лишит жизни все ваши странствия, все события вашей жизни, да и саму вашу жизнь».

### **Как воплотить это в жизнь**

Готовы ли вы вкусить приключений, приобрести новый опыт, установить связи между разными его видами? Начать, сделать первый шаг всегда сложнее всего. Чтобы помочь вам в этом, я предлагаю попробовать некоторые приемы и задать себе ряд вопросов.

### **Сами творите свою удачу**

Удачливым может стать любой. Чтобы самому творить свою удачу, приобретайте как можно больше нового опыта. Каждый новый опыт – это шансы на появление новых возможностей. Чем больше опыта, тем больше у вас шансов. Будьте открыты для множества различных возможностей. Это существенно увеличивает ваши шансы на то, чтобы обнаружить новый вид связи между точками. Вероятность того, что произойдет событие определенного типа, гораздо выше, чем вероятность какого-то конкретного исхода. Не ждите, пока удача найдет вас, сами отправляйтесь ее искать.

### **Посетите занятия по импровизационной комедии**

Импровизационная комедия – это великолепный способ развить ваши творческие способности и наполнить творчеством всю вашу жизнь. Вы освоите веселые, но при этом очень действенные приемы, из которых мой любимый – «А я...» Прием состоит в том, что вы развиваете свои идеи, основываясь на идеях других и начиная фразу с «А я...» Постарайтесь стереть выражение «Но я...» из своего лексикона. Тренируйтесь каждый день. Поставьте у себя дома или в офисе специальную банку, куда тот, кто произнесет фразу «Но я...» будет опускать доллар. Так вы отучите себя и всех людей в своем окружении негативно реагировать на выражение своих или чужих идей и стремлений. Собранные деньги потратьте на оплату дополнительных занятий по импровизационной комедии.

### **Смените фильтры, смените ракурс**

Когда вы завтра утром проснетесь, постарайтесь представить себе, что вы – это не вы, а другой человек: художник, музыкант или врач. Не важно, кто это будет, – главное, чтобы этот человек не был вами. Вы начнете в течение дня видеть такие вещи, которых до сих пор никогда не замечали. На следующий день станьте кем-нибудь другим. Постарайтесь действительно увидеть мир глазами другого человека. Вам явится то, что было до сих пор скрыто от вашего зрения, так как то, на чем вы до сих пор концентрировались, разрасталось и заслоняло собой все остальное.

## Станьте искателем приключений

Сначала прыгайте, а потом смотрите, куда вы прыгаете. Если вы будете ждать до тех пор, когда прыжок станет абсолютно безопасным, вы никогда не будете развиваться. Пока под вами сетка безопасности, вы не можете жить в полную силу. Пробуйте что-то новое. Приобретайте опыт. Устанавливайте связи между разными видами опыта. Путешествуйте. Пробуйте новые хобби. Мыслите как исследователь, как первооткрыватель. Как выглядит ваш распорядок дня? Что из этого вы могли бы делать по-другому? Более творчески? Что вы всегда хотели делать, но до сих пор никогда не делали? Что вы боитесь делать? Делайте именно это! Наберитесь смелости. И пусть у вас хватит смелости изменить направление тогда, когда внутренний голос говорит вам, что на другом пути вас ожидает впереди нечто большее. Настройки вашего компаса не предполагают жестко фиксированного направления.

## Носите с собой блокнот

Если вы действительно начнете искать приключения, вы приобретете новый опыт, новое понимание действительности и начнете размышлять о своих устремлениях и интересах. Записывайте все эти идеи в блокнот или на цифровой диктофон и носите с собой всегда либо то, либо другое. Когда к вам придет вдохновение, вы всегда должны быть готовы записать ваши мысли, чтобы затем предпринять соответствующие действия.

## СЕКРЕТ № 6

### Станьте магнитом, притягивающим к себе людей

*Один разговор с мудрым человеком стоит месяца, проведенного над книгами.*

**Китайская пословица**

*За час игры вы узнаете о человеке больше, чем если бы вы с ним целый год провели в разговорах.*

**Платон**

Бостон. Холодный зимний день. Суббота. До Рождества ровно две недели. Небо серое, все в тучах. Я был настроен целый день ничего не делать. У меня перед этим была страшно напряженная неделя и мне хотелось только одного – расслабиться и бездельничать, сидя у телевизора. Но я подошел к компьютеру и проверил свой органайзер. И – пожалуйста, вот оно! Прямо перед глазами! Приглашение на день рождения от моего друга и товарища по студенческой организации, который жил тогда в Стэнфорде, штат Коннектикут. Но это три часа езды отсюда! Та часть меня (и душевная, и телесная), которая была настроена весь день ничего не делать, решила, что путешествие того не стоит: потратить шесть часов на дорогу туда и обратно, чтобы провести в общении максимум шесть часов. Но по неизвестной мне причине некоторая часть моего сознания тихо подсказывала мне, что я должен ехать, и подсказывала столь же настойчиво, сколь ленивая часть придумывала хорошие поводы, чтобы отказаться от приглашения. Ведь это так здорово – повидаться с друзьями, которых я уже сто лет не видел. И я так люблю сидеть за рулем. Да и кроме того, я ведь скоро отправляюсь в путешествие по Америке с целью сбора интервью для книги и мне придется гораздо больше времени проводить в пути, чтобы пару часов провести с незнакомым мне человеком. Итак, я принял душ, собрался и отправился в путь.

Три часа за рулем пролетели быстро. Когда я веду машину, мой мозг почему-то начинает соображать с особой ясностью. И мне показалось, что я почти мгновенно оказался перед домом моего друга. Я открыл дверь (в руках у меня было привезенное с собой вино) и

первое, что увидел, – дюжину детей младшего школьного возраста, носившихся по комнате с громкими криками. Я с трудом пробрался через этот хаос и нашел своих знакомых. Среди приглашенных была одна супружеская пара, с которой у нас были особые отношения. Я познакомился с Алленом и его женой Шэрон 11 сентября 2001 года: они застряли в аэропорту Хитроу, так как самолеты в Америку в этот день не летали. Они не могли улететь еще в течение целой недели, и эту неделю Аллен и Шэрон жили у меня. Так как Шэрон работала как раз во Всемирном торговом центре, события этих дней она переносила очень тяжело. Пару раз за эту неделю мы вместе выбирались куда-нибудь, и это время, проведенное вместе, нас очень сблизило. Поэтому когда я увидел их на вечеринке, я понял, зачем проделал весь этот путь за рулем: ради знакомства с людьми. Но знакомство, которому предстояло оказать на меня более значительное влияние, было еще впереди.

Вечеринка шла полным ходом, взрослые разбились на группы и сидели беседуя. Я завязал разговор о жизни без цели. Разговор услышала незнакомая мне женщина, и он ее заинтересовал. Мы начали обсуждать с ней принципы жизни без цели. По ходу мы также говорили об инновациях и о том, какого рода работу я делаю для крупных корпораций. Она была из числа руководящих работников одной из крупнейших мировых корпораций и искала человека, который мог бы выступить в ее компании на собрании, посвященном инновациям.

И хотя я совершенно не ожидал, что именно так и материализуются какие-то новые возможности, в течение последующих нескольких месяцев мне стало ясно, что этой компании суждено стать одним из моих самых значительных клиентов. С точки зрения финансовых перспектив, этот вариант, безусловно, был просто замечательным. Но для меня гораздо важнее другое: у нас с этой женщиной оказались схожие интересы и схожие взгляды на то, как мы можем послужить этому миру. С тех пор мы стали близкими друзьями и вместе сделали много разных замечательных дел.

Если вы хотите, чтобы ваша жизнь не стояла на месте, вы не сможете обойтись без помощи и поддержки других людей. Те, кто уже живет необыкновенной жизнью, всегда стремятся знакомиться с новыми людьми и поддерживать с ними отношения. Они сами берут на себя ответственность за продолжение отношений, не ожидая, пока другая сторона сделает первый шаг после первоначального знакомства. Старайтесь как можно чаще знакомиться с людьми на своем жизненном пути. Рассказывайте другим о своих устремлениях и не бойтесь просить их или спрашивать о чем-то, что вам нужно. Включите свои антенны – старайтесь улавливать любые возможности завести себе новых друзей. Иногда самое сильное влияние на вашу жизнь может оказать тот человек, от которого вы этого меньше всего ожидаете.

Эта глава – не практическое пособие по маркетингу, не пойдет здесь речь и о создании сети клиентов. На эти темы написано огромное количество прекрасных книг, и я совершенно не собираюсь пересказывать все написанное. Мой секрет позволит вам понять, с какой целью надо знакомиться с людьми, с каким настроем к этому подходить. Эта глава поможет вам подготовиться к тому разговору, который в любой момент может завязаться с практически незнакомым человеком, и никто никогда не знает, куда этот разговор в конечном итоге вас заведет.

### **Рассказывайте о своих устремлениях**

Чтобы жить без цели, необходимо чувствовать, куда вы идете, чувствовать направление – именно это чувство направления поднимает вас утром с постели, заряжает воодушевлением, заставляет вас выкладываться и жить в полную силу. Но так как все, что имеет какое-либо значение в этой жизни, невозможно без участия других людей, вам необходимо уметь делиться своими устремлениями, чтобы другие могли помочь вам чего-то добиться – опять-таки, добиться не какой-либо конкретной цели, а чего-то такого, с чем вы будете жить дальше. Чего-то, чем вы будете увлекать других, что заставит их с энтузиазмом воспринимать вашу позицию, ваши взгляды. Когда вы сами полны воодушевления и

энтузиазма и можете передать этот заряд другим, другие тоже начинают испытывать воодушевление. Вы становитесь центром эпидемии, которая распространяется путем личного контакта, и в вашей жизни начинают происходить такие вещи, которых вы никогда бы не смогли себе представить, не то что их предсказать.

Вам не надо придумывать для себя подробные, доскональные методики коммуникации. Ведь чтобы сообщить кому-то даже самые сложные идеи или планы, люди часто прибегают, например, к такому приему, как «речь в лифте»: за 30 секунд вы должны изложить все коротко и ясно, т. е. за те 30 секунд, пока вы едете с человеком в лифте, вы должны суметь обратить его в свою веру. Это очень полезная техника. Но иногда решение проблемы коммуникации намного проще, чем даже «речь в лифте».

В молодости все говорили мне, что я рожден для того, чтобы быть ведущим игровых шоу. Я очень любил смотреть по телевизору известное шоу The Gong Show и мечтал стать его ведущим, вторым Ча-ком Бэррисом – стоя на сцене, в центре и впереди всех, он не играл свою роль, а открыто импровизировал. Как ему было весело! Но как в случае со многими другими детскими мечтами, шансы, что эта мечта сбудется, таяли по мере того, как шли годы и я взрослел. Но несколько лет назад эта мечта снова возникла у меня в памяти. Я стал думать о том, что, пожалуй, эту идею не стоит сбрасывать со счетов. Поскольку моим жизненным устремлением является желание «оказать мощное, видимое воздействие на окружающий мир», телевидение – это прекрасный способ добиться этого результата.

Сейчас, когда люди спрашивают меня о роде моей деятельности, я отвечаю так: «Сейчас я писатель и профессиональный оратор, но когда-нибудь у меня обязательно будет свое телевизионное шоу». «Правда? Как здорово! – отвечают они. – А что это будет за шоу?» Конечно, на данный момент я не в состоянии ответить на этот вопрос, так как пока не вышел за рамки идеи и общих представлений. Поэтому в ответ я говорю следующее: «Я легко приспосабливаюсь к любой ситуации. У меня масса идей по поводу того, какие шоу я мог бы вести. Ведь мне так нравится стоять перед камерами». Я успел дать такой ответ нескольким людям, а одну идею по поводу телевизионного шоу даже подкинул телекомпания Би-Би-Си, прошел прослушивание в качестве потенциального ведущего в одной крупной компании теле- и радиовещания и поработал с продюсером над воплощением придуманной мной концепции одного реалити-шоу. Я никогда не предпринимал ничего серьезного для того, чтобы создать свое шоу. И конечно же, это нельзя рассматривать как цель, так как я ничего не делал специально, чтобы добиться определенного результата. Но просто беседуя с людьми, я многое узнал о телеиндустрии и о кое-каких перспективах внутри этой отрасли. Есть ли у меня уже свое телевизионное шоу? Нет, по крайней мере на момент написания этой книги. Будет ли оно у меня когда-нибудь? Не знаю. Нравится ли мне забавляться этой идеей? Очень нравится! Когда вы подходите достаточно близко к воплощению своих устремлений в отсутствие конкретной цели, для вас порой бывает достаточно сказать одну фразу нужному человеку в нужном месте.

**Вы должны исходить из того, что помочь вам воплотить в жизнь свои устремления может абсолютно любой человек**

Вы никогда не знаете, когда, где и с кем вы можете познакомиться – равно как вам неизвестно, какое впечатление вы произведете на нового знакомого. Если вы начнете воспринимать каждое знакомство как возможность для установления плодотворных отношений, ваши отношения с людьми действительно будут плодотворными. Вы не только накапливаете впечатления и опыт, вы еще и встречаетесь с людьми, и эти встречи и знакомства также будут частью вашего пути к воплощению ваших устремлений.

Я встречался с Микки Уильяме в ее квартире в Чикаго, как бы воспарившей высоко над озером Мичиган. Первое, что я заметил, войдя в квартиру, – это множество изображений губ (Микки их собирает). Губы – повсюду. Она начала этим увлекаться более 20 лет назад, и это хобби пронизало всю ее домашнюю и рабочую обстановку – у нее дома есть даже

полутораметровая кушетка в форме губ, не говоря уже о множестве аксессуаров с изображениями губ, начиная от одноразовых сидений для унитаза и заканчивая настоящими произведениями искусства. Следующее, что я заметил, войдя в квартиру, была сама Микки. У нее очень густые волосы. Потрясающе густые. Микки – человек, чей девиз: «Живи сегодняшним днем!» (Carpe diem). «К тому моменту, как я умру, я хочу истратить себя подчистую, – шутит Микки. – И когда чек, выписанный компании ритуальных услуг за мои похороны, будет возвращен банком за отсутствием средств на счету плательщика, моя конечная цель будет достигнута».

Родители Микки развелись, когда она была совсем маленькой, и она росла единственным ребенком матери-одиночки. Но несмотря на это, Микки с нежностью вспоминает о своем чудесном детстве. «Я мечтала стать хорошей хозяйкой и матерью – и чтобы у меня была семья, которой я лишилась в детстве. Вы спрашиваете меня о целях – да, я могу сказать, что это было моей целью. Я играла в хозяйку дома гораздо чаще, чем другие дети в моем возрасте. Может быть, именно поэтому я сейчас так хорошо готовлю и веду хозяйство».

Микки поступила в колледж Итаки (штат Нью-Йорк) на отделение драматического искусства и даже получила стипендию. Но попав в колледж, она увидела, что юноши на ее отделении сильно проигрывают в сравнении с юношами на отделении физкультуры и спорта, и решила быстро сменить специализацию. «Ведь я поступила в колледж только для того, чтобы мне было весело», – признается Микки. Учась в колледже, она познакомилась с футболистом по имени Гейб, за которого она по окончании колледжа вышла замуж. Она еще на шаг приблизилась к достижению цели всей своей жизни, родив в 1969 году сына Джейсона. «Казалось, что в жизни мне просто больше нечего желать. Гейб хорошо зарабатывал. Мы откладывали деньги на покупку дома. В 1973 году я уже ждала второго ребенка, и мы начали присматриваться к выставленным на продажу домам, выбирая дом своей мечты. И тут однажды ночью раздался стук в дверь. Я получила известие, которое вмиг перевернуло всю мою жизнь. Гейб погиб в автокатастрофе, ему было всего 29 лет».

Судя по рассказам Микки, она была «типичной женой». Она не знала, где находится ее банк. Она не знала, есть ли у ее семьи медицинская страховка. Все это находилось в ведении мужа. Первые несколько месяцев после трагедии ее жизнь была поистине сумасшедшей. Она была беременна и без работы, ей приходилось выплачивать кредит за жилье, медицинская страховка не покрывала все ее расходы на врачей, к тому же она должна была присматривать за двухлетним сыном. Друзья говорили Микки: «Раньше ты профессионально занималась танцами, почему бы тебе не заняться этим сейчас?» Другие говорили: «Ты отлично готовишь, почему бы тебе не открыть выездной ресторанный бизнес?» Чтобы как-то сводить концы с концами, она в итоге начала танцевать, готовить и вообще делала все подряд. Она открыла танцевальную студию для взрослых, где преподавала джазовые танцы, степ и классический балет. Затем она стала хозяйкой предприятия выездного ресторанного обслуживания под названием *Harroo Cooker*. В общем и целом она создала целую дюжину разных компаний, начиная от розничного магазина и спортивно-оздоровительного клуба и заканчивая компанией, выпускавшей натуральные продукты для здоровья и красоты. Все эти предприятия стали необычайно успешными.

Микки пришлось привыкнуть к тому, что ей постоянно приходится идти на риск. «Как я люблю говорить, шокируйте людей – это единственный способ пребывать вне конкуренции. Я и живу по этому принципу. Моя манера одеваться идет вразрез с общепринятыми нормами, и прически у меня безумные. Но я никем не притворяюсь. Я действительно такая. Я просто остаюсь собой».

Ее очередное начинание было призвано сделать ее идеи и опыт общественным достоянием – Микки втянулась в сферу публичных выступлений и ораторского искусства. Но она совершенно не похожа на среднего лектора. Она всегда вызывающе одета, в стиле известной певицы и киноактрисы Бетт Мидлер, и тем самым выделяется в толпе. Однажды ей позвонил репортер из газеты *Wall Street Journal*, который писал статью о судьбе

лекторского искусства в период экономического спада. «Но почему вам нужна именно я?» – спросила Микки у журналиста. «Вы не такая, как все. Вы отличаетесь, вы другая», – услышала она в ответ. Микки дала ему интервью по телефону. Прошло несколько месяцев, и она совершенно забыла об этом интервью и о готовящейся статье. А затем вдруг однажды утром увидела свою фотографию на первой полосе *Wall Street Journal*.

Микки была одновременно потрясена и приятно удивлена увиденным, и она решила извлечь выгоду из этой публикации. Она разослала статью с сопроводительным письмом генеральным директорам крупных компаний, и ее профессиональные секреты в сфере маркетинга и работы с клиентской сетью были оценены по достоинству. В конце концов она заключила ряд контрактов на выступления за высокое вознаграждение. Самое интересное предложение поступило из южноафриканской страховой компании, занимавшейся страхованием жизни: Микки предстояло отправиться с лекцией в Йоханнесбург. «Я не хотела ехать в Южную Африку только для того, чтобы прочитать там одну-единственную лекцию», – говорит Микки. Поэтому в последующие несколько месяцев на всех деловых встречах она искала людей из Южной Африки. «И вот однажды, находясь на конференции по фитнесу, я вижу женщину, у которой на бедже написано: "Шэрон, Кейптаун, инструктор по аэробике". Я подхожу к ней и представляюсь. Мы подружились и стали переписываться по факсу – это было до наступления эпохи электронной почты. Пару месяцев спустя я выступаю в Нью-Йорке, в спортивном клубе, рассказывая о создании сети клиентов, и знаколюсь с Кэти из Дурбана, это тоже в Южной Африке. Мы тоже начинаем переписываться по факсу».

Обе женщины, подчеркивает Микки, работали инструкторами по аэробике. А это, по ее словам, та сфера, где люди часто ошибаются и действуют неправильно, создавая клиентские сети. И Кэти, и Шэрон сразу понимали, чем любой человек может быть им полезен. Оказалось, что Шэрон из Кейптауна знала просто всех. Ее лучшими друзьями были люди, возглавлявшие Комиссию по охране окружающей среды, в чьем ведении были все гостиницы в национальных парках Южной Африки. Шэрон предложила Микки приехать и поселиться на три дня в пятизвездочной гостинице в каком-нибудь национальном парке бесплатно – в обмен на лекцию для сотрудников гостиницы. Микки это представлялось необычайно выгодной сделкой.

Одновременно с предложением к Микки вышла и Кэти – она приглашала Микки выступить перед сотрудниками крупной южноафриканской корпорации. Кэти также спрашивала, не хочет ли Микки прочесть еще одну, последнюю лекцию в Южной Африке: «Я все организую. Ты будешь выступать на огромной лужайке прямо перед домом президента Манделы. Тебя будут принимать сам премьер-министр и его жена. Это будет первый такой семинар после свержения режима апартеида. К нам еще никогда не приезжал лектор из Америки». Для профессионального оратора такой шанс – предел мечтаний, и этот шанс выпадает только раз в жизни.

Как говорит Микки, «создание сети клиентов – это искусство контактов, а я занималась этим с детства. Люди склонны думать, что в основе всех моих успехов лежат какие-то необыкновенные факторы. Но у меня нет диплома МВА и я не родилась под счастливой звездой. Просто я великолепно общаюсь с людьми и беззастенчиво продвигаю свои услуги на рынке, а на этих двух навыках можно построить успешный бизнес в любой сфере. Действительно можно, поверьте мне».

Микки определенно не испытывает никакой робости, общаясь с незнакомыми людьми. А что делать, если вы застенчивы? Как завязать разговор? Как привести в движение мир вокруг себя? За время своих путешествий я открыл очень простой способ знакомиться с людьми.

### **Начните случайный разговор**

Мы с другом сидели за чашкой кофе в книжном магазине недалеко от оживленной



Оксфорд-стрит в Лондоне. Говорили о принципах жизни без целей и обсуждали некоторых людей, у которых я в ходе своего путешествия брал интервью. Внезапно на лице моего друга появилось хитрое выражение. Он сказал: «Сегодня я встречаюсь с очень необычной группой людей. Я не знаю, насколько эта встреча представляет интерес именно с точки зрения твоей книги, но для истории о чем-нибудь неординарном это крайне благодарный материал. Кроме того, поскольку ты живешь без всякой цели, каждая встреча для тебя – это ведь возможность узнать что-то новое». И поскольку на тот вечер у меня не было никаких планов, через полчаса мы с другом уже направлялись в сторону Лестер-сквер. Мы добрались до ночного клуба Equinox и стояли прямо под его гигантской неоновой вывеской. Мне предстояло познакомиться с членами необычного «клуба свиданий». В нем состояли скучные, непривлекательные, занудные, помешанные на компьютерах, чокнутые ребята, которые на встречах делились специальными приемами того, как знакомиться с девушками и назначать им свидания.

После того как мы познакомились и чуть-чуть поговорили, мы перешли в паб, где немного выпили и начали рассказывать друг другу о себе. Я начал с краткого введения в курс жизни без цели. Я рассказал о своих путешествиях и о людях, с которыми познакомился в ходе путешествий. Я также обсудил с ребятами свой прием, состоящий в том, чтобы представить себя кем-то другим (см. главу «Ищите приключения», где об этом подробно рассказывается) – этот прием позволяет вам каждый раз концентрироваться на чем-то новом. Я рассказал историю о том, как подумывал о выборе псевдонима, состоящего из одного только имени – например, такого, как Мадонна или Принц, и как однажды на занятии по развитию творческих способностей студенты придумали мне имя Ромеро. Примерить это имя в тот вечер казалось мне более чем уместным.

Затем от моей книги разговор перешел на то, чем занимаются участники группы. Один из молодых людей – его звали Дон – мельком упомянул специальные занятия по знакомству с противоположным полом, которые он посещает. Конечно же, мне как исследователю стало любопытно узнать, чему их учат на занятиях. Если даже эти ребята добиваются успеха, значит, им удалось обнаружить секрет того, как стать магнитом, притягивающим к себе людей. Дон в двух словах рассказал мне про занятия и поведал о своем домашнем задании: понять, в каких случаях общение вызывает у него затруднения, и два раза в неделю в этих самых случаях попытаться действовать, преодолевая свои затруднения. Разумеется, я спросил его: «А в каких случаях у тебя возникают затруднения?» Он ответил следующее: «Когда я вижу группу, состоящую из одних женщин, мне не трудно подойти и заговорить с ними. Но если это группа смешанная, где есть и женщины, и мужчины, я сразу чувствую неуверенность в себе». Я оглядел шумную толпу посетителей паба и сразу заметил группу, прямо созданную для того, чтобы Дон мог выполнить свое домашнее задание: в одной из кабинок сидели три женщины с одной стороны стола и трое мужчин – с другой. Я указал ему на эту кабинку: «Вперед, выполняй домашнее задание».

Сначала Дон с минуту стоял в нерешительности, глядя на меня, обдумывая перспективы такого поступка, а затем направился к кабинке. Группа несколько секунд смотрела на него озадаченно. «Нет, кажется, там что-то не заладилось», – подумал я. Затем внезапно все шестеро разразились хохотом. Я заметил, что они разговаривают друг с другом и с Доном и улыбаются. Они беседовали увлеченно и с интересом и снова рассмеялись. Прошло пять минут, казалось, что всем страшно весело. Прошло десять минут. Я умирал от любопытства, мне страшно хотелось знать, о чем же они говорили. После пятнадцати минут я уже был готов отдать все, чтобы услышать их разговор. Чем он их так околдовал? Наконец, Дон пошел обратно к нам. Я сразу спросил его, чем же ему удалось так заинтересовать эту группу из мужчин и женщин. Он повернулся ко мне и ответил: «Все просто. Я подошел к ним и сказал, что думаю сменить свое имя на Ромеро. А затем спросил, стоит ли это делать, по их мнению». И все? И так он завязал разговор? Он продолжал: «Они подумали и ответили, что, по их мнению, я больше похож на человека по имени Боб. Дальше разговор шел вокруг этой темы».

В том, чтобы знакомиться с людьми, которые встречаются вам на жизненном пути, нет ничего сложного, ничего страшного. И само собой разумеется, что знакомства не стоит планировать, как это показал случай с моим новым другом. Вам нужно только выбраться к людям.

Есть целый ряд приемов для того, чтобы завязать разговор, от самых примитивных до совершенно особых. Когда вы хотите с кем-то поговорить, обратите внимание на то, что отличает этого человека от других: например, во что он одет? Возможно, на нем какая-нибудь необычная рубашка? Может быть, его отличает какое-то другое свойство, от которого можно отталкиваться, начиная разговор? Читает ли он какую-нибудь интересную книгу?

### **Найдите в других людях что-нибудь особенное**

Несколько лет назад я отправил своих родителей в круиз по Средиземному морю, который им очень понравился. Как-то после этого меня попросили выступить с лекцией о творчестве и жизни без целей перед участниками круиза по Карибскому морю, и я взял с собой своего отца. Однажды в солнечный день после обеда, когда корабль был в открытом море, мы с папой стояли на палубе и с удовольствием смотрели вниз, наблюдая, как прямо под перилами волны разбиваются о борт корабля. Возле нас сидел крупный мужчина средних лет в бейсболке и одну за другой курил сигары. Он не принадлежал к тому типу людей, которые вызывают у меня желание завязать разговор, но мой отец заметил, что тот читал роман «Код да Винчи» Дэна Брауна. До того как отправиться в этот круиз, мой отец даже не слышал о такой книге. Теперь же, когда он увидел, что все кругом ее читают, он решил побеседовать с этим мужчиной (мой отец – человек очень общительный). Он сказал: «Я смотрю, что все вокруг читают эту книгу. Хорошая книга?» Беседа завязалась. Я тоже представился. «Стивен Шапиро, лектор? Автор книги "Инновации 24 часа в сутки, 7 дней в неделю"? – удивился незнакомец в бейсболке. – А в моем окружении все читают эту книгу». Я был поражен. Он оказался директором подразделения крупной международной корпорации, работавшей в оборонной промышленности. Он был на одной из моих лекций на корабле. С тех пор мы подружились, вместе ходили ужинать и обсуждали свои взгляды на бизнес и жизнь. Даже такая незначительная деталь, как книга, может стать началом запоминающегося разговора или дружбы на всю жизнь.

### **Поддерживайте длительные отношения с людьми**

Как только вы начнете завязывать одно знакомство за другим, старайтесь поддерживать отношения с новыми знакомыми, чтобы ваши отношения стали продолжительными (у вас будет больше точек для установления связей). Познакомившись с человеком, не теряйте его. Самое большое значение имеет то, какие шаги вы предпримете после первоначального знакомства. Но эти шаги не должны становиться очередной целью. Прежде чем что-то предпринимать, сверьтесь со своим внутренним компасом. Как появление в вашей жизни этого человека соотносится с вашими позициями, взглядами, устремлениями? Что, на ваш взгляд, будет правильным сделать? Например, после первоначального знакомства вы можете просто сказать человеку, что хотели бы поддерживать с ним связь. Тогда даже если вы позвоните этому человеку через полгода после вашей встречи, это не покажется ему странным.

В конце моего путешествия, когда я вернулся в Бостон, я познакомился с человеком по имени Хит Роу (да, это его настоящее имя, и к лондонскому аэропорту Хитроу оно не имеет никакого отношения). Он является основателем и руководителем Общества друзей журнала *Fast Company*. Это всемирная сеть, объединяющая лидеров мира бизнеса, инноваторов, свободных агентов и вообще всех, кто неравнодушен к общественным проблемам. Члены товарищества собираются и в Интернете, организуя виртуальные дискуссионные собрания и

семинары. Мы встречались в офисе журнала, кирпичном здании с деревянными полами, которое тем не менее выглядело как типичное «пристанище» интернет-компаний. До этого я не был лично знаком с Хитом, мы только переписывались по электронной почте, и при личной встрече я был просто поражен тем, насколько он молод.

Хит вырос в штате Висконсин, недалеко от города Мэдисон. Он всегда и во всем был первым учеником, но при этом не считал себя ни в чем профессионалом. В старших классах он играл в спектаклях и увлекался игрой на альтовом саксофоне. В колледже он стал диджеем и начал редактировать студенческую газету. Он также активно интересовался анархическими организациями, разного рода общественными движениями и альтернативными средствами массовой информации (такими, как например, интернет-блоги или вики-сайты, где каждый желающий может высказать свое мнение или опубликовать статью). Он начал читать журнал *Fast Company* с момента его появления, с 1995 года, а с лета 1997 года уже писал для журнала тексты. В октябре 1997 года он основал Общество друзей журнала, которое быстро росло, – скоро там было уже несколько тысяч членов. Сейчас его роль состоит в том, чтобы быть центром этого круга.

«В средней школе, – вспоминает Хит, – учителя говорили мне, что я один из всех учеников могу успешно общаться с кем угодно – с наркоманами, роллерами, спортсменами, учеными... Мне всегда были необходимы новые идеи. Я не болен синдромом дефицита внимания, но мне постоянно надо испытывать новое влияние. Возможно, причина того, что у меня хорошо получается общение с людьми из совершенно разных кругов, состоит в том, что я всегда сознательно стремился приобретать новый опыт. Люди всегда говорили, что самые блестящие идеи приходят в голову, когда вы перескакиваете с одного места на другое. Если вы вращаетесь в одном и том же кругу, вы ограничиваете себя, что приводит к атрофии некоторых социальных функций. Если же вы совершите скачок и попадете в другое место, там вы установите новые связи и именно там появятся на свет ваши самые значительные идеи. Последний подход всегда меня интересовал.

Мне постоянно требуется что-нибудь новое. Удачными для себя я считаю те из своих рабочих дней, когда я узнал что-то новое, познакомился с необыкновенным человеком, провел нестандартную параллель между двумя несопоставимыми вещами или поделился чем-нибудь ценным с другими людьми. Помощь людям не является моим постоянным двигателем. Это случается время от времени, но всегда это счастливый случай. Если я не могу поделиться с другими тем, что я узнаю, если это остается только со мной, это не имеет никакой ценности. Только тогда, когда вы даете, делитесь, вы получаете взамен гораздо больше».

Я спросил Хита, что он считает самым важным уроком из того, что он усвоил за все эти годы. Он ответил, что настоящим откровением для него стало интервью, которое он брал для журнала *Online Access* у Джона Перри Барлоу (сегодня пенсионер, хозяин скотоводческого ранчо в штате Вайоминг. В свое время писал стихи для песен группы The Grateful Dead; один из основателей организации Electronic Frontier Foundation, созданной в 1990 году с целью гарантировать сохранность принципов, заложенных в Конституции США, и Декларации прав в связи с появлением новых технологий связи). «То, что он сказал в интервью, перевернуло мои взгляды на жизнь и изменило мой стиль мышления. Когда Джон размышляет о всемирной паутине, он смотрит на нее не просто как на множество электронных страниц, он говорит о людях в Интернете.

Интервью состоялось в 1995 году, когда популярность Интернета только зарождалась. Джон говорил так: "Когда вам попадается интересная страничка, не вносите ее сразу в избранное – лучше напишите письмо веб-мастеру этой страницы. Ведь именно он отвечает за представленную на странице информацию, и он, безусловно, знает больше, чем сообщает. Ведь вы пришли сюда не читать электронные страницы. Вы пришли беседовать с человеком, с автором текста". После разговора с Джоном я смог наконец окончательно сформулировать мысли, которые уже посещали меня до этого. Все мы читаем письма и газеты. Но кто из нас решается написать особо понравившемуся автору? Например, в журнале *New Yorker* есть

Ребекка Мид, и я читаю все, что она пишет, независимо от того, насколько меня интересует тема статьи. Это всегда стоит того. Но часто ли мы думаем о человеке, написавшем текст, и предпринимаем ли мы какие-либо шаги к установлению контакта с ним, помимо того контакта, который просто возникает при чтении его текста? Мне очень повезло, что я оказался в журнале *Fast Company*, так как здесь мы хотим именно этого. У нас можно получить контактные данные человека, о котором была написана та или иная статья. Если статья вас заинтересовала, вы можете обратиться к этому человеку и задать ему дополнительные вопросы. Скорее всего, у вас с ним состоится интересный диалог. Мы таким образом хотим выйти за рамки простого установления контакта в процессе чтения. Самое важное происходит после того, как такой контакт установлен. Если вы прочитали очередной выпуск журнала *Fast Company* и сочли его интересным, но отложили в сторону сразу после прочтения – значит, мы не справились со своей работой. Статья должна изменять ваши взгляды на мир, влиять на ваши действия, помогать вам двигаться вперед в новом для вас направлении. Главное в статье – это то, что вы, читатель, будете делать после того, как ее прочтете».

Хит произвел на меня глубокое впечатление как в высшей степени любознательный человек, как человек, для которого работа с клиентами – это не просто возможности для бизнеса и не просто вопрос социального статуса. Для него этот процесс, скорее, знакомство с людьми, приобретение нового опыта, поиск единомышленников, разделяющих его устремления. Часто ли у вас получается подружиться с незнакомым человеком? Часто ли вы пытаетесь выйти за пределы самого себя?

### **Как воплотить это в жизнь**

Чтобы ваша жизнь не стояла на месте, всегда требуется помощь и поддержка других людей. Каждая встреча, каждый разговор – это возможность познакомиться с человеком, который перевернет всю вашу жизнь. И иногда самое значительное влияние на вашу жизнь могут оказать те, от кого вы этого менее всего ожидаете. Поддерживайте отношения с новыми знакомыми, не ждите, пока они сами сделают первый шаг к продолжению отношений. Вы сами отвечаете за то, чтобы установить контакт, за то, чтобы поддержать разговор с новым знакомым, и за то, как будут развиваться впоследствии ваши отношения с ним.

### **Рассказывайте о своих устремлениях**

Расскажите о своих устремлениях другим, придумав для этого короткий текст в виде приманки – подберите такую форму выражения, которая будет достаточно краткой, но в то же время зацепит человека, заинтригует его, чтобы он захотел узнать об этом подробнее.

Примером такой приманки являются высказывания телеведущего в промежутке между двумя шоу: «Самые счастливые люди твердо знают, что... Встречайте – Опру Уинфри и ее шоу!» Такая фраза непременно заинтригует слушателя. Придумайте такую же приманку для рассказа о своих устремлениях. Поделитесь этим с другими. Старайтесь не выносить априорные суждения по поводу того, может ли вам чем-то помочь тот или иной человек. Часто ваша жизнь резко меняется благодаря тем людям, от которых вы меньше всего этого ожидаете.

### **Начните случайный разговор**

Чтобы начать разговор с незнакомым человеком, вы можете, например, спросить его: «Какую книгу из тех, что вы читали в последнее время, вы считаете самой интересной?» или: «О чем вы мечтаете? С чем связываете свои надежды?» (Такие вопросы легче задавать, если вы сами для себя уже на них ответили.) Подобная завязка вполне достаточна для того, чтобы

дальнейшая беседа потекла вполне оживленно. В качестве завязки вы также можете протестировать свою приманку или «речь в лифте» – те самые, которые вы придумали, чтобы кратко сформулировать свои устремления. Все еще не знаете, что сказать? Обратите внимание на какую-нибудь интересную деталь, отличающую собеседника. Например, он читает книгу, про которую вам есть что сказать. Или его одежда наводит вас на какие-то мысли. В любом человеке можно заметить что-то интересное. Но если вы застенчивы, тогда вы сами должны привлекать к себе внимание людей. Носите с собой что-нибудь необычное. Приколите значок или булавку, которые заставят других обратить на них внимание и задуматься. Например, пусть у вас на значке будет написано: «Спросите меня про жизнь без целей». Само собой разумеется, что люди будут останавливать вас и задавать вам вопросы.

### **Поддерживайте длительные отношения с людьми**

Когда вы читаете статью, книгу или текст на электронной странице, не удовлетворяйтесь только прочтением самого текста, постарайтесь завязать контакты с его автором. Напишите автору электронное письмо – так вы сможете начать диалог. Когда кто-то проявляет заинтересованность в отношении ваших устремлений, не позволяйте себе ограничиться поверхностным знакомством и одним-единственным разговором с этим человеком. Предпринимайте действия для закрепления и продолжения отношений. Именно вы отвечаете за то, чтобы ваша беседа приняла менее поверхностный характер. Если вам будет интересно познакомиться с людьми, о которых идет речь в этой книге, посетите сайт [www.GoalFree.com](http://www.GoalFree.com). Там вы найдете их адреса и ссылки на другие сайты. Вы никогда не можете быть уверенными в том, что никто из этих людей не окажется способным изменить вашу жизнь.

## **СЕКРЕТ № 7**

### **Признайте ограниченность своих возможностей**

*Плыть против течения всегда нелегко.*  
**Китайская пословица**

Один мой бывший коллега – один из самых ярких и интересных людей из всех, кого я только знал. Признанный специалист в области информационных технологий, он путешествует по всему миру, выступая с лекциями, и, кроме того, возглавляет одну всемирно известную исследовательскую группу. Но несмотря на все свои успехи, он в глубине души искренне считает себя совершенно бестолковым. И хотя это очень мощный стимул, подталкивающий его к приобретению новых знаний (например, сейчас он пишет диссертацию на соискание докторской степени), такая низкая оценка своих умственных способностей держит его в тисках, создавая источник стресса в его жизни. Ему кажется, что он просто обязан быть специалистом с большой буквы. Он никогда не может расслабиться.

Я знаю еще одного человека, который постоянно испытывает потребность нравиться, потребность в том, чтобы его любили. Эта женщина не может себе позволить сказать или сделать что-нибудь такое, что заставит окружающих хуже о ней думать. Неудивительно, что она всем нравится. Но в душе у нее постоянное напряжение. Готовясь к презентации на работе, она стремится довести до совершенства каждый слайд в программе PowerPoint. Каждый разговор она заранее продумывает до мелочей. Она стала перфекционисткой не потому, что ей действительно хочется сделать что-то очень хорошее, а скорее из-за того, чтобы избежать любой возможной критики. Конечно, при такой жизни реализовать свои душевные стремления просто невозможно. И конечно же, невозможно таким образом продуктивно работать. Подумайте о том, сколько времени тратится на то, чтобы спрятаться от самой себя!

У всех нас есть такие области, где мы чувствуем, что не отвечаем каким-то требованиям. Но вместо того чтобы бороться с этим, избегать признания этого факта, отрицать это – примите это и сделайте это источником своей силы. Не требуйте от других компенсации за ограниченность своих возможностей. Вместо этого научитесь признавать и принимать тот факт, что каким-то требованиям вы действительно не соответствуете. Но рассматривайте эти несоответствия как свои отличительные свойства, а не как свои недостатки. Когда вы научитесь этому, ваши недостатки не будут больше иметь над вами никакой власти – они объединят вас со всеми остальными людьми.

### **Выявите свои недостатки**

Иногда мы не хотим, чтобы мир знал, кто мы есть на самом деле. Или, возможно, мы пытаемся выглядеть идеальными в глазах других людей. Когда вы скрываете правду от себя и от других, когда постоянно смотрите на свою жизнь глазами окружающих, это подрывает ваши силы.

Во время своего путешествия я познакомился с женщиной по имени Тереза – она поведала мне, как тяжело ей давалась борьба за признание ограниченности своих возможностей. «Мною двигало стремление нравиться. Оно выразалось в том, что я заставляла себя добиваться совершенства. Но сейчас, оглядываясь назад, я понимаю, что у меня не было своего личного понятия совершенства. У меня были только представления о том, что другие вкладывают в понятие совершенного человека: как он должен выглядеть, на какой машине он ездит, как живет, где он должен работать, с каким мужчиной или с какой женщиной встречается. Взгляд на себя глазами других – только это позволяло мне осознать свою ценность и обрести свое достоинство. Когда людям что-то не нравилось во мне, я падала духом. Когда же они высказывали одобрение, это кружило мне голову. Если из двухсот человек один говорил что-то неприятное в мой адрес, для меня это была катастрофа – и катастрофа серьезная.

Чтобы поддерживать образ этакой идеальной особы в глазах публики, на работе или в личной жизни, я никогда не брала на себя ответственность за ошибки. Я либо тщательно скрывала их, либо подстраивала все так, чтобы казалось, что в ошибке виноват кто-то другой. Это ужасно некрасиво, я знаю. Но я не могла допустить, чтобы кто-нибудь узнал о том, что я ошиблась, что я не идеальна. Но еще более некрасиво, что я никогда не делилась похвалами и почестями. Я представляла ситуацию в таком ракурсе, что похвалы доставались только мне. Я была отвратительным начальником! Все это я делала для того, чтобы добиться уважения на работе. Смешно, но именно из-за таких вот действий я почти растеряла уважение коллег. Да, я была, безусловно, совершенна – и совершенно несчастна!» Беседа с Терезой, я понял, что ей все-таки удалось освободиться от такого насилия по отношению к самой себе.

Я спросил, что заставило ее измениться. Как она смогла расстаться со своей потребностью выглядеть идеальной в глазах других? Вот что она мне ответила: «Это не было сознательным решением. Обстоятельства сами подтолкнули меня к этому. Я хотела улаживать всегда и всех, но это невозможно, и я допускала ошибки направо и налево. Я стала раздражительна, вспыхивала, и моим коллегам становилось все очевиднее, что я далеко не идеальна. В конце концов мне и самой пришлось признать, что соответствовать идеалу я просто не в состоянии.

Тогда возникло одно интересное явление. Как только я признала свои недостатки – те самые несовершенства, которые я так тщательно старалась скрывать, пытаясь заслужить уважение и восхищение, я почувствовала, что у меня просто гора с плеч свалилась. Люди совсем по-другому стали ко мне относиться. Нет, они не были ко мне неблагосклонны, чего я ожидала и чего страшно боялась, – они начали ко мне относиться гораздо лучше, с большей искренностью. Люди стремились помочь мне, поддержать меня. Получилось, что именно тогда, когда я явила миру свое несовершенство, я начала приобретать то самое уважение, в

котором испытывала столь великую потребность. Я не знаю, откуда у меня возникла вера в то, что, для того чтобы меня любили, я должна быть совершенной. Вера эта настолько глубоко укоренилась в моей душе, что я не видела ничего, что могло бы ее подорвать. Теперь же я понимаю, что быть любимой и быть идеальной – это вещи взаимоисключающие, и я приняла ответственное решение – стать более открытой и искренней.

В прошлом я просто не позволяла себе испытывать какие-либо негативные эмоции. Ну, вы понимаете, о чем я: о силе позитивного мышления. Но именно отрицая в себе эти чувства, я создавала в своей душе напряжение, которого просто не могла вынести. Теперь все не так: я признаюсь себе в том, какие чувства испытываю на самом деле. Если у меня плохое настроение, я могу сказать своему собеседнику: "Слушай, я тебя предупреждаю – у меня сегодня ужасное настроение, заранее приношу свои извинения на случай, если скажу какую-нибудь гадость". Таким образом, я получила разрешение на то, чтобы просить других людей помочь мне или простить меня. Но в большинстве случаев негативный настрой как-то сам моментально испарялся».

Но прежде чем вы явите себя миру таким, какой вы есть, вы сами должны узнать, кто вы на самом деле. Нам часто не нравится наблюдать, сколь ограничены наши возможности. Но если мы обнаружим, что лежит в основе вашего поведения (один из моих коллег называет это «заглянуть к себе под кимоно»), мы не только лучше поймем себя, но и действительно сможем стать сами собой.

### **Покажите миру свои недостатки**

Как вы, наверное, помните, в январе 2004 года, во время шоу в перерыве финала Суперкубка США по футболу, миллионы телезрителей во всем мире увидели обнаженную грудь Джанет Джексон. Впоследствии она утверждала, что причиной инцидента были «неполадки в гардеробе». Это был настоящий скандал, и в течение четырех месяцев после этого случая она избегала прессы. Затем, в апреле 2004 года, она приняла приглашение принять участие в шоу Saturday Night Live. В ходе своего выступления она показала зрителям старый домашний видеофильм. В фильме Джанет, тогда еще совсем маленькая девочка, плещется в бассейне, и внезапно с нее спадает верхняя часть купальника. «Ой, – с притворной стыдливостью произносит Джанет, – проблемы с купальником». Зрители покатались со смеху. Эта шалость Джанет помогла разрешить конфликт, возникший в связи с тем случаем во время финала Суперкубка. Если вы шутите над своими собственными недостатками, это лишает других власти над вами и позволяет вам чувствовать себя свободнее. Марк Гроссман, тот самый режиссер, который стал политиком, затем специалистом по связям с общественностью, а затем торговцем семисвечниками (см. секрет № 1), страдает легким контролируемым заиканием. В течение многих лет он этого страшно стеснялся и постоянно старался утаить от других, что он заикается. Он пробовал все, что только можно, – пытался заменять слова, подставляя вместо тех слов, на которых он заикался, слова более легкие для произношения, лечился, проходил специальные тренировки. Он мне рассказывал: «Через некоторое время я понял, что мое заикание никуда не денется, и я перестал с ним бороться. С тех пор я научился признавать и принимать его. Иногда я даже использую его – оно дает мне возможность завязывать контакт с людьми. Если в ходе разговора я начинаю заикаться на каком-то слове, я уже не смущаюсь, как раньше, а начинаю безжалостно шутить над самим собой. И это нравится людям. Я обнаружил, что меня приглашают выступать на радио несмотря на то, что я время от времени заикаюсь в эфире. Это совсем не преграда. Более того, это скорее похоже на открытые ворота. Мое заикание для меня как мост, по которому я могу куда-то попасть. Вы только подумайте – политик, человек, работающий в сфере связей с общественностью, и заикается! Но именно это вызывает интерес ко мне. Похожий феномен – баскетболист низкого роста. Но как человек, работающий еще и в маркетинге, я обнаружил, что заикание – это мой путь к дифференциации, оно отличает меня от других и этим чрезвычайно полезно. Но помимо

всего, что я тут сказал, есть еще одно: когда ты чувствуешь, что не нужно больше прятать от других то, что и так у всех на виду, это огромное облегчение».

История Марка чем-то напоминает историю Уинстона Черчилля, который также заикался и смог обратить этот недостаток в свое преимущество. Его знаменитые театральные паузы и четкая дикция появились в результате его постоянной борьбы с приступами заикания. В конце концов именно эти паузы стали его «торговой маркой».

У всех нас есть что-то, что мы хотим скрыть. Но пока мы это скрываем, мы не можем жить в полную силу. Мы избегаем и отрицаем самих себя (в первую очередь перед собой же). Признайте, что ничто человеческое вам не чуждо.

### **Воспользуйтесь своими недостатками**

После того как вы примиритесь со своими недостатками, вы увидите, как обратить их в источник вашей силы, источник стимулов. Часто наши недостатки усугубляются нашими эмоциями по отношению к ним, так почему бы не укротить свои эмоции и не извлечь пользу из своих недостатков? Ведь благодаря нашим недостаткам мы порой можем показать максимум того, на что способны.

Послушайте, что рассказал мне Тим Дэвис – раньше он работал водителем такси, живет сейчас в штате Аризона, в городке Скоттсдейл. А сказал он мне очень мудрые вещи. Мы познакомились в кофейне Starbucks, расположенной в книжном магазине Barnes & Noble. Я сразу обратил внимание на Тима. Под два метра ростом, широкоплечий, от него исходит мощное ощущение внутренней силы. После того как мы заказали кофе и обменялись несколькими фразами, Тим поведал мне историю своего перевоплощения из таксиста в комика. «Большинство моих пассажиров были людьми очень несчастными, – рассказывал он мне, – поэтому я по дороге шутил с ними и рассказывал им анекдоты. Мне хотелось верить, что мои шутки их как-то развеселят. К середине 1970-х годов у меня это получалось уже настолько хорошо, что я выиграл конкурс на звание самого веселого таксиста в Нью-Йорке. После этого однажды на Парк-авеню в мою машину села супружеская пара. Они обращались со мной так, как будто я представлял собой одну из низших форм жизни, и все из-за моей профессии. Я довез их до эксклюзивного ресторана 21 Club, и они оставили мне на чай всего лишь 15 центов. 15 центов! Как я разозлился! Пришло время сменить род занятий, думал я. Эта ночь стала для меня стимулом, благодаря которому я преодолел свой страх и решил попробовать свои силы в юмористическом жанре». Так Тим бросил водить такси и стал профессиональным артистом-юмористом.

Тим добился больших успехов, и однажды ему позвонили и пригласили принять участие в программе Tonight Show – тогда ведущим был Джонни Карсон. «Это мечта каждого комика. Все, что я до той поры делал, я делал именно для этого. Разговаривая по телефону, я так нервничал, что временами не мог выговорить ни слова. Я испытывал самый настоящий страх сцены, еще на этой сцене не оказавшись».

Он ждал этого дня 13 лет, и когда этот день наступил, он как будто лишился дара речи. «Страх неудачи сковывал меня по рукам и ногам». Он так и не попал на сцену к Джонни Карсону. Испытав страх сцены, он решил посвятить свою жизнь изучению практических приложений когнитивно-поведенческой психотерапии. Сейчас он обучает комиков и профессиональных лекторов тому, как провести выступление на самом высоком уровне, как вдохнуть энергию в свое представление. Его главный совет? Признайте свои недостатки и примите их.

Как говорит Тим, «большинство презентаций на тему бизнеса, даже будучи весьма содержательными, оказываются порой крайне скучными. В результате у аудитории нет стимулов слушать докладчика. На самом деле, дорогой докладчик, в списке дел, которые я должен сделать, на первом месте значится покраска моей газонокосилки и только потом – посещение твоей лекции. Чтобы они поменялись местами, ты должен сделать так, чтобы мне было интересно тебя слушать».



Чтобы привлечь внимание аудитории, вы должны поделиться с людьми своей увлеченностью. Если же вы просто хотите воспроизвести то, что говорили раньше, лучше пошлите текст по электронной почте. Если представится случай, я почитаю. Чтобы от вас полетели искры воодушевления, вам требуется увлеченность и творческая энергия.

Но как этого добиться? Тим говорит так: «Сначала вам нужно самому загореться и «включить» в себе эмоции. Но чтобы включить эмоции, надо вспомнить о своих недостатках и «включить» сначала их. Только когда мы понимаем, что у нас что-то не получается, что мы не дотягиваем до должного уровня, только тогда мы по-настоящему эмоционально на это реагируем. Например, полный человек не обижается на шутки о худых людях, он обижается на шутки о полных, так как в этом случае переживает по поводу своего недостатка. Поэтому, чтобы добраться до тех эмоций, которые «включают» увлеченность и творческую энергию, вы должны установить, в чем именно состоят ваши недостатки.

Как только вы обнаружили свои недостатки, выходите на сцену и «включайте» их. Вы ощутите острый эмоциональный накал, почувствуете мощную эмоциональную реакцию в своей душе, а это сделает вашу речь более убедительной. Без такого рода эмоций вы меня ни в чем не убедите. Мне будет просто скучно».

Вот что еще говорит Тим: «Берегите свои эмоции для тех случаев, когда вам надо кого-то в чем-то убедить. Если то, о чем вы говорите, ничего не значит для вас, – это ничего не будет значить и для меня, слушателя. Вместо того чтобы слушать вас, я лучше пойду красить свою газонокосилку».

Выявите свои недостатки и примите их. Признайте их безусловно. Только в этом случае вы освободитесь от их железной хватки, освободитесь из плена, в котором протекала ваша жизнь. С чем вы боретесь? Примите себя таким, какой вы есть, и пусть мир тоже об этом узнает. Со временем вы даже обнаружите, что ваши недостатки могут превратиться в источник силы и помогут вам провести лучшее в своей жизни выступление.

Тим показывает нам, как, признав свои недостатки, можно разбудить в себе мощные генераторы эмоций и таким образом научиться оказывать на аудиторию сильное эмоциональное воздействие. А иногда именно благодаря своим недостаткам вы сможете установить более тесный контакт с другими людьми.

### **Обратите неудачное выступление в источник своей силы**

Итак, вы начинаете жить в полную силу: вы неизбежно познакомитесь с новыми людьми, начнете решать больше сложных задач, пойдете на более крупные риски и в конце концов можете даже оказаться на виду у широкой общественности. И хотя вы смело продвигаетесь вперед, падения на этом пути поджидают даже самых успешных людей. Если вы отличник и перфекционист, перспектива встретить на своем пути неудачи и поражения должна приводить вас в уныние. Иногда при одной мысли об этом вам захочется забраться в уголок и спрятаться там. Но вместо того чтобы думать о том, что в случае крупного риска вас может ожидать соответственно и крупное поражение, вы можете принять этот потенциально негативный опыт, чтобы научиться чему-то на основе этого опыта и обратить его в огромную силу.

Я знаю много профессиональных ораторов, тренеров, инструкторов и других людей, которым по роду деятельности постоянно приходится выступать перед группами. Но даже у лучших из нас порой бывают неудачные моменты. Во время своего путешествия я встретился в городе Арлингтон, штат Вирджиния, с Маргаритой Розенфельд. Она – бизнес-коуч, возглавляет организацию предпринимателей, а кроме того, является талантливым лектором. Недавно она получила приглашение выступить на общественном мероприятии, которое спонсировала одна престижная коммерческая организация с большими связями. Маргариту попросили организовать двухдневный семинар на тему построения прочных отношений с клиентами и партнерами. Приглашение выступить на этом мероприятии было для Маргариты большой честью, и не только потому, что этот семинар

открывал перспективные возможности в плане потенциальных клиентов, но еще и в связи с тем, что среди участников встречи было несколько известных, уважаемых лидеров мира бизнеса.

Маргарита заранее пришла в аудиторию, где должен был состояться семинар, она была уверена в себе, и мысли о предстоящем выступлении ее воодушевляли. Когда участники семинара начали собираться в аудитории и знакомиться, она обнаружила, что на ее выступлении присутствуют еще два специалиста по организационному развитию. И хотя Маргарита радостно приветствовала их, сказав, что очень рада их видеть на занятии, женщины не ответили ей любезностью, всем своим видом дав понять, что они рассматривают ее как конкурента и ее присутствие на этой территории, которая, по их мнению, принадлежала им, считают угрозой. И хотя вообще напугать Маргариту не так-то просто, в этой ситуации она невольно сдалась под давлением аудитории – столь высокопоставленной и столь враждебной одновременно. Куда-то вдруг подевались ее уверенность в себе и боевой дух – согласитесь, что это не самое лучшее состояние для того, чтобы начинать важное, ответственное выступление.

К ее полному ужасу, дальше все пошло еще хуже. Тот прием, который обычно быстро позволял ей найти контакт с аудиторией, – она спрашивала собравшихся, чему бы они хотели научиться за время семинара, – на этот раз вылился в долгий и не имеющий прямого отношения к теме разговор, который она никак не могла направить в нужное русло, и предварительная стадия семинара неоправданно затянулась. Маргарита, специалист высокого класса, действовала по принципу «шоу должно продолжаться», но к моменту окончания презентации она чувствовала, что ее энергия и природный энтузиазм покинули ее. Ее одолевали мысли о том, что она потерпела поражение, и она ушла из аудитории расстроенная, опустошенная и обессиленная.

Маргарита никогда не выступала на среднем уровне и не привыкла к таким оценкам, которые она получила по результатам первого дня семинара. И хотя эти оценки были далеко не так ужасны, как она ожидала, это было хуже, чем обычно, ниже того уровня, который она считала для себя приемлемым. Она понимала, что если на второй день семинара она не добьется того, чтобы аудитория была в восторге от ее выступления, она не просто упустит огромные возможности – это отрицательно скажется на ее репутации в целом. Погруженной в мрачные и тяжелые раздумья, ей было трудно зарядиться энергией, чтобы приготовить нечто необыкновенное на следующий день. Как она сможет уверенно смотреть в глаза тем людям, которые накануне были свидетелями того, как она плохо выступила?

После своего первого выступления Маргарита позвонила мне. Она рассказала, что ее первой мыслью было сделать вид, что никакого поражения накануне не было, и на второй раз выступить перед группой так, чтобы все поняли, на что она способна. Сказав это, она добавила: «Но в моем личном рейтинге ситуаций это совсем близко к тому, чтобы убежать в Мексику и спрятаться там навсегда». Выговорившись на тему объявленного самой себе фиаско и того, что за этим должно последовать, отбросив вариант бегства в Мексику, Маргарита в конце концов поняла, что все, что произошло, дает ей прекрасную возможность обратить свои слабости в сильные стороны, а поражение – в победу.

Ее второе занятие было посвящено отношениям (с акцентом на деловые), и речь шла о роли первого впечатления. Далеко не каждый раз первое впечатление о человеке оказывается верным – особенно в случае, если человек сделал все, чтобы его испортить. В этом Маргарита убедилась на собственном опыте. Как же она могла использовать это на первый взгляд отрицательное обстоятельство в свою пользу? Взять свой опыт в качестве иллюстрации важных утверждений о построении отношений – это была идеальная возможность вернуть доверие аудитории. После нашего разговора Маргарита снова почувствовала воодушевление, и ее творческий ум интенсивно заработал, выстраивая план последующего семинара.

Маргарита понимала, что для того чтобы оказать на свою аудиторию мощное воздействие, ей придется сначала во всеуслышание уверенно заявить о своей ошибке и

признать ее и только потом переходить к своей блестящей презентации. Это был достаточно рискованный ход, но только так она могла оставаться верной своим ценностям. Она начала второе заседание семинара – к ней уже в полной мере вернулись ее уверенность в себе и чувство юмора – со следующих слов: «Я хочу поблагодарить вас за то, что вы пришли на это заседание. Исходя из опыта вчерашнего дня, я ожидала, что в зале появится больше пустых кресел. Я могла бы даже сказать, что вчера пыталась проиллюстрировать свои утверждения о первом впечатлении, показав, чего НЕ следует делать. Я, конечно же, так не скажу, но я предлагаю вам извлечь пользу из моего опыта, а также из вашего личного опыта в прошлом. Как мы уже с вами знаем, даже лучшие замыслы и тщательная подготовка не всегда позволяют получать идеальный результат. Мы люди, и наши сомнения в самих себе не позволяют нам иногда выступить на том уровне, на каком позволяют наши природные способности. Случалось ли это когда-нибудь с вами? Что вы делали в этой ситуации? Что помогло вам оправиться от поражения? Аудитория немедленно оживилась, и создалась благоприятная среда для очень плодотворного разговора об отношениях. Все когда-нибудь переживали неудачу, и мужество Маргариты, ее искренность дали другим силу признать свои ошибки и чему-то научиться на их опыте.

Семинар завершился на подъеме, и Маргарита получила от своей аудитории те самые восторженные отзывы, к которым она привыкла. Пример Маргариты демонстрирует – то, что кажется неудачей, можно обратить в триумфальный успех, если у вас есть хоть чуть-чуть смелости и готовности признать свои ошибки. Любой из нас может начать рассматривать свои слабые стороны как источник силы, а не как показатель ограниченных возможностей. Примите себя такими, какие вы есть. Именно это располагает других к вам, делает вас подлинными и в конечном итоге – более успешными.

### **Путь к успеху лежит через поражения**

Как это ни парадоксально звучит, но люди, которые заняты работой, связанной с покупателями и клиентами, лучше всего знают, что моменты неудач – это лучшая возможность продемонстрировать свои сильные стороны. Я знаю одну компанию, которая выпустила на рынок очень успешный продукт, этот продукт казался практически безупречным. Покупатели очень редко приходили жаловаться на него, и действительно, дефекты выявлялись нечасто. Но в тех редчайших случаях, когда дефект все же обнаруживался и покупатель приходил жаловаться, вся компания словно преображалась. Весь отдел работы с покупателями приходил в движение, его сотрудники делали все возможное и невозможное, чтобы покупатель ушел довольным. Те, кто, приобретая продукт, не испытывает с ним никаких проблем, – это счастливые покупатели. Те же, кто покупает продукт, обнаруживают дефект и обращаются в отдел по работе с покупателями, станут вашими верными клиентами на всю жизнь. Кто-то однажды пошутил, что надо намеренно выпускать некоторые продукты с дефектами, чтобы люди могли оценить качество работы этой службы. Когда доктор Дуг Гарднер, спортивный психолог-консультант, работает со школьными спортивными командами, он рекомендует игрокам концентрироваться на самом процессе игры, а не на том, проигрывают они или выигрывают. Он говорит об этом так: «Я тренирую одну школьную бейсбольную команду, и после каждой игры мы уходим на правое поле и обсуждаем игру. Я всегда учу ребят никогда не смотреть на табло во время игры. Не думайте о цифрах. Играйте с максимальной отдачей. Итак, после игры мы уходим на правое поле, где находится табло, и я спрашиваю их: "Как вы думаете, почему мы выиграли?" или "Почему мы проиграли?" То есть мы не просто говорим о том, что выиграли или проиграли, но о том, почему именно. "Почему именно" – в этом все дело».

«Я люблю соревнования, – продолжает Дуг. – И я люблю испытывать судьбу. Если я проиграл, я пытаюсь понять почему, но не корю себя за это. Иногда ты проиграл. Иногда выиграл. Вот и все». В конце концов, это просто игра. Неважно, каким будет ее результат, – главное, у вас всегда есть возможности для роста и развития.

Марк Твен однажды сказал: «Через двадцать лет вы будете больше сожалеть не о том, что вы сделали, а том, чего вы не сделали. Итак, отдайте швартовы! Покиньте тихую гавань и плывите в открытое море. Ловите парусом пассаты! Исследуйте. Мечтайте. Делайте открытия». Ему же принадлежит еще одно высказывание: «В жизни я испытал массу ужасно неприятных вещей. Некоторые из них даже произошли со мной в действительности». Здесь выражена та мысль, что мир кажется нам страшнее, чем он есть на самом деле, только в том случае, если мы позволяем ему таким стать. Но надо вырваться. Мы должны признать, что нас ждут падения. Однако принципиальная разница между людьми, живущими обыкновенной и необыкновенной жизнью, состоит в том, кто и как эти неудачи переносит.

### **Важно сохранить лицо... независимо от того, как оно на самом деле выглядит**

Однажды вечером, в период написания этой книги, я решил покатать своего друга на закорках, но в какой-то момент потерял равновесие и упал лицом на тротуар, и вся тяжесть тела моего друга припала мне на голову. Я не мог уменьшить силу удара руками, и основной удар пришелся на мой нос, который я сломал. Все мое лицо кровоточило. Когда мне потом наложили на лицо более десятка швов, я стал окончательно выглядеть похожим на родного брата Франкенштейна. И хотя я не чувствовал физической боли, эмоциональный дискомфорт был достаточно ощутимым. Мы не хотим этого признавать, но в нашем обществе то, как вы выглядите, действительно имеет значение. В течение двух месяцев после того несчастного случая я не видел в зеркале своего лица. Я видел только синяки, швы, запекающуюся кровь, рваные кровоточащие раны.

Через несколько дней после этого печального случая я решил, что достаточно хорошо себя чувствую, чтобы рискнуть выйти в свет, и забрел в местный ночной клуб. Я вошел гордо и уверенно, не пытаясь спрятать свое лицо. Когда люди спрашивали меня о происшедшем, я рассказывал им все, ничего не тая. Конечно же, я не требовал сочувствия. Наоборот, я хотел, чтобы они относились ко мне так же, как и раньше. И их отношение не изменилось. Я понял, что все эти шишки и синяки не меняют моей сути. Более того, они даже давали мне некоторую свободу – свободу от скрытого (и порой нездорового) тщеславия, которое часто двигало мной на подсознательном уровне. Это не означает, что мне с тех пор стало совершенно все равно, как я выгляжу. Это только означает, что я освободился от давления *необходимости* всегда хорошо выглядеть. Признав и приняв как данность свои недостатки, то, что вы хотели бы скрыть от глаз окружающих, вы обретаете свободу стать самим собой. Обретя свое подлинное «я», вы понимаете, что никто у вас не может его отнять, что бы с вами ни случилось. Поэтому в следующий раз, когда с вашей внешностью будет что-то не в порядке – будь это неудачная прическа или огромный прыщ на физиономии – не старайтесь это скрыть. Смотрите в лицо окружающим с гордо поднятой головой.

### **Как воплотить это в жизнь**

Когда вы скрываете правду от себя и от окружающих, постоянно глядя на свою жизнь глазами других людей, это подрывает ваши силы. Выявите скрытые убеждения, стоящие за вашим поведением, и подумайте, насколько эти убеждения верны. Чаще всего они оказываются неверными. Когда мы пытаемся скрывать то, что представляется нам несовершенством, от других, мы напрасно теряем силы. Часто мы с такой тщательностью скрываем свои недостатки, что в конечном итоге начинаем выглядеть неестественными, ненастоящими. Человеку свойственно иметь недостатки, свойственно это и вам. Постарайтесь признать это и обратить недостатки в источник своей силы.

### **Признайте ограниченность своих возможностей**

Что для вас самое страшное? Что задевает вас за живое? Есть ли у вас теневая сторона, которую вы старательно прячете от окружающих? Почему все это держит вас в плену? Бойтесь ли вы, что люди не так о вас подумают? Что заставляет вас жить так, как вы живете? Зачем так жить? Чаще всего то, что нами движет (например, желание всем нравиться, желание получить оценку своим умственными способностями), на поверку само приводится в движение каким-то из наших недостатков. И вместо того чтобы бороться с тем, что, по вашему мнению, является показателем вашей ущербности, признайте свои недостатки. Пусть они станут источником вашей силы. Расскажите другим о своих несовершенствах. Подумайте, как превратить недостатки в свои сильные стороны. Может быть, тот или иной недостаток станет хорошим поводом завязать разговор с незнакомым человеком? Может быть, отличая вас от других, ваши несовершенства делают вас уникальным?

### **Путь к успеху лежит через поражения**

Неудача – это лучшая возможность продемонстрировать свои сильные стороны. Когда вы признаете свою ошибку, а затем делаете все возможное, чтобы ее исправить и загладить свою вину перед теми, кого она затронула, в памяти людей останутся лишь позитивные моменты, но не сами ваши ошибки. Более того, после этого

люди станут к вам относиться гораздо лучше. Каждая неудача предоставляет вам возможность добиться серьезных успехов. Размышляя о своем прошлом, думайте не о том, сколько у вас было успехов и поражений, как часто вы проигрывали или выигрывали, показали себя хорошо или плохо. Всегда задавайте себе вопрос «Почему?» Почему вы выиграли? Почему потерпели поражение? Только признав свои поражения и осмыслив их причины, вы сможете чему-то научиться и заложить фундамент дальнейшего роста.

### **Не глубокие, а особые знания**

В сегодняшнем мире, где царит конкуренция, нам порой кажется, что мы должны всегда стремиться к тому, чтобы стать специалистом с большой буквы. Но иногда оказывается, что наличие *особых* знаний важнее, чем даже самые глубокие познания. Одна из моих коллег до того как начать работать в сфере корпоративного обучения, была учительницей начальных классов. Когда она искала работу, ее неизбежно спрашивали на каждом интервью, есть ли у нее опыт обучения корпоративных работников. «Нет, – отвечала она неизменно, – и именно поэтому вы должны взять меня на работу». Это смелое заявление всегда располагало к ней тех, кто проводил интервью. Затем она объясняла, что благодаря своему опыту в другой сфере она может с иной точки зрения взглянуть на сложившиеся процедуры обучения сотрудников, и это очень ценно. Нашла она работу быстро. Можете ли вы обратить в свое преимущество то, что кажется вам слабыми сторонами? Можете ли вы по-новому взглянуть на старую проблему? Где вы можете с уверенностью заявить, что есть причины, по которым без вас не смогут обойтись?

## **СЕКРЕТ № 8**

### **Не настраивайтесь на определенный результат**

*Все самое лучшее, что я сделал в своей профессиональной деятельности, я сделал после того, как понял, что если меня уволят, это будет самое прекрасное, что может со мной произойти. Если вы пытаетесь добиться успеха, достигая одну цель за другой, это самый надежный способ потерпеть неудачу.*

**Дуг Буш, бывший директор по информационным технологиям компании Intel**

Как я уже рассказывал в главе о секрете № 6, в Лондоне я познакомился с очень интересной группой молодых людей, которые делились друг с другом своими секретами и приемами знакомства с девушками. И пока мы стояли под неоновой вывеской перед входом в лондонский клуб Equinox на запруженной народом Лестер-сквер, я даже смог получить от них один весьма интересный совет. Я спросил ребят, какая из техник привлечения женского внимания кажется им наиболее важной. Они ответили мне в один голос: «Не стараться». Затем один из членов клуба продолжил: «Когда вы хотите привлечь внимание понравившейся женщины, то помните: чем больше вы стараетесь произвести на нее впечатление, тем меньшего успеха вы добьетесь. Когда вы настроены на определенный результат – будь это следующее свидание, серьезные отношения или еще что-нибудь – это самый верный путь к тому, чтобы все ваши попытки провалились. Но когда вы вместо того чтобы концентрироваться на результате, просто получаете удовольствие от компании приятной женщины и наслаждаетесь моментом, у вас гораздо больше шансов, что девушка назначит вам еще одно свидание. В такой ситуации вы для нее становитесь гораздо более привлекательным и заслуживающим внимания. Но даже если отношения не продолжатся, вам не о чем жалеть – ведь у вас был такой чудесный вечер!»

Эмоциональная независимость от результата – это критически важная составляющая жизни без цели. Поясню: эмоциональная независимость – это не то же самое, что равнодушие. Когда вы эмоционально независимы от результата, вы действуете ради будущего, но концентрируетесь при этом на настоящем. Вы получаете большее удовлетворение от дня нынешнего. Вы становитесь привлекательнее для окружающих. Когда вы сохраняете эмоциональную независимость, это удивительным образом увеличивает ваши шансы добиться желаемого исхода даже для самых громких и смелых планов.

Эмоциональная независимость – завершающий в моем понимании признак, отличающий цели от устремлений. Когда у вас есть цель, вы стремитесь добиться успешного исхода, заключающегося в достижении цели. Ваш разум и ваши чувства – все настроено именно на такой результат. Следуя своим устремлениям, вы эмоционально независимы от результата, вы живете моментом. Вы не беспокоитесь о том, можно ли в принципе добиться того, к чему стремитесь. Более того, вы понимаете, что ваши самые дерзкие устремления могут так никогда и не стать реальностью. Как это ни парадоксально, но пока вы слишком озабочены тем, как попасть точно в цель, когда концентрируетесь только на этом, ваши шансы получить желаемый результат резко падают. Не пытайтесь заставить жизнь идти по заданному вами пути – это приводит только к неудачам и разочарованиям.

Все, кто когда-либо играл в гольф, знают, что есть один надежный технический прием, позволяющий вам выиграть лунку. Сначала надо принять такое положение, чтобы ваше тело и ваши ступни находились на одной линии с клюшкой, а затем сосредоточиться на мяче. В фильме «Мальчик для гольфа» Чейви Чейз так говорит об этом: «Слейтесь с мячом в единое целое». Ваше внимание на все 100 % должно быть сконцентрировано на мяче, который перед вами, не на клюшке. Как только вы поднимете голову и посмотрите туда, куда хотите попасть мячом, я вам гарантирую, что мяч попадет совсем в другое место. Профессионалы игры в гольф утверждают, что это самая распространенная ошибка новичков – смотреть на лунку, в которую вы направляете мяч. Ту же самую ошибку делают постоянно и новички в сфере жизни без цели. Не пытайтесь заставить жизнь идти по плану. Пусть все идет своим чередом. Так вы получите богатый опыт – намного богаче, чем вы даже можете себе представить. Как говорится, плывите по течению.

### **Эмоциональная независимость как настрой**

По сути, эмоциональная независимость – это умение допустить иное. И опять-таки важно отметить, что эмоциональная независимость от результата – это далеко не то же самое, что отступить и сказать, что вам все равно. Эмоциональная независимость – это как смена перспективы. Чем меньше вы заинтересованы в конкретном результате, одновременно

будучи полностью поглощенным процессом, тем в большей степени вы сможете ощутить всю мощь эмоциональной независимости.

В качестве иллюстрации данных утверждений хочу вам предложить историю одного консультанта, которому было невероятно сложно добиться роста своего бизнеса. Большинство сделок он так и не смог довести до конца, и в какой-то момент оказалось, что у него работы только на два месяца вперед. Но именно в такой момент ему позвонили из компании, которая решила воспользоваться его услугами. Обычно он с радостью хватался за такие предложения, но тут работу надо было начинать непосредственно со следующей недели, тогда как у него уже был договор с клиентом на последующие два месяца.

Но потенциальный клиент был сильно заинтересован в нем, и они предложили ему оклад в два раза больше того, что он обычно получал. Он был крайне польщен, но сотрудничество по-прежнему оставалось невозможным. Компания снова вышла к нему с предложением: сейчас он делает небольшую часть всей работы, а через два месяца начинает работать полный рабочий день (оклад был на прежнем уровне). Консультант был потрясен. Это была одна из его самых легких сделок. Чем упорнее он отказывался от работы, тем становился более необходим этой компании. В прошлом, когда он был серьезно настроен продать свои услуги, его преследовали обидные неудачи. После этой истории он понял, что когда он действительно настраивается на определенный результат, он становится более востребованным и имеет больше шансов заключить выгодную сделку. И теперь, прежде чем выехать к клиенту, желающему заключить сделку, он твердит себе перед зеркалом: «Я не хочу эту работу, не хочу, не хочу, не хочу!» С тех пор как он это практикует, он заключил гораздо больше сделок, чем раньше, так как эмоционально не настроен на то, чтобы получить именно эту работу.

Я работал с людьми, ищущими работу, и давал им похожий совет. Поэтому на интервью они держались спокойно и расслабленно, благодаря чему у них было больше шансов получить работу, чем у тех, кто старался изо всех сил. Женщины, которые не так сильно настроены на то, чтобы поскорее влезть в одежду 42 размера, похудеют быстрее, чем те, для кого это вопрос жизни и смерти: первых не так просто разочаровать отсутствием быстрых и видимых результатов, ведь они просто получают удовольствие, следуя определенным гастрономическим привычкам. Если вы не настроены на какой-то конкретный вариант развития отношений с партнером, у вас скорее получится построить серьезные отношения. Ведь в последнем случае человек ведет себя более спокойно и ничего не требует от партнера, что очень привлекает последнего. Кроме того, когда вы эмоционально не настроены на конкретный результат, вы получаете большее удовольствие от самого процесса, так как меньше беспокоитесь.

### **Сохранять эмоциональную независимость трудно**

Эмоциональная независимость – это фундамент жизни без целей. Но, как я узнал на собственном опыте, сохранять эмоциональную независимость гораздо проще на словах, чем на деле. Чем больше вы стараетесь не настраиваться на конкретный результат, тем больше вы будете подсознательно на него настраиваться.

Несколько лет назад я встречался с красивой, страстной женщиной. Но в наших отношениях были сложные моменты. Она собиралась переехать в другой штат, что заставляло меня задуматься о том, какие перспективы у наших отношений. И хотя я пытался наслаждаться каждым днем, проведенным с ней, не думая при этом о будущем, но из-за моей неуверенности в развитии ситуации это становилось невозможным. Я все сильнее и сильнее старался удержать эту женщину и в итоге просто «душил» ее. Буквально вцепившись в нее, я выглядел очень жалко. Результат? Неудивительно, что мы расстались. Чем активнее я пытался сохранить отношения, тем сложнее это становилось. То есть чем больше вы привязываетесь к определенному результату, тем чаще терпите неудачу, так и не получив желаемого.

Сохранять эмоциональную независимость не просто. Более того, в нашей жизни есть такие зоны, где нам особенно трудно не настраиваться на конкретный результат. Например, для меня такая зона – отношения с женщинами. Для кого-то другого – неуверенность в своих финансовых перспективах. Для третьих – потребность в признании, желание нравиться. А где вы чувствуете себя наименее уверенно? В каких областях вы наиболее привязаны к результату? Чем бы вы никогда не стали рисковать? Пока вы не измените свою точку зрения на эти зоны, вам будет очень сложно отказаться от целей именно в этих областях.

### **Иллюзия дефицита**

Одна из причин того, что нам так трудно сохранять эмоциональную независимость, состоит в том, что в наших рассуждениях подсознательно присутствует одно тонкое и едва уловимое заблуждение – мысль о дефиците чего-либо. Нам что-то очень нужно – и это непреодолимое желание заставляет нас порой действовать решительно и необдуманно, так как мы боимся, что того, что нам нужно, не хватит на всех желающих.

Мы хотим, чтобы нас больше любили, так как в мире присутствует только очень ограниченное количество эмоционального тепла. Мы хотим серьезных отношений именно с этим человеком, потому что моя половинка – это один-единственный человек на свете, и он передо мной. Мы должны усердно работать, так как все больше и больше рабочих мест ликвидируется в США и создается в Индии и Китае.

Нам кажется, что мы просто обязаны добиться своей цели, так как в противном случае нам не достанется то, чего мы так хотим. Когда у вас недостаточно денег или когда вы из-за финансов чувствуете неуверенность в завтрашнем дне, вы становитесь слишком привязаны к тому, чтобы заработать больше денег. Но в большинстве случаев дефицит – это всего лишь иллюзия. Отчасти она возникает у человека под влиянием прошлого опыта. Например, мой отец рос в страшной бедности. Поэтому ему постоянно кажется, что ему не хватает денег. Хороший заработок и наличие сбережений для него очень важны. Много лет назад он признался мне, что готов был подписать пожизненный контракт со своим работодателем, если бы он предложил ему гарантированные 150 долларов в неделю. Когда мы живем в режиме дефицита, мы готовы идти на серьезные компромиссы.

Наше сознание стремится к удовольствию. Оно убеждает нас, что нам надо добиваться целей, так как осуществленные цели – это деньги, на деньги можно многое купить, и все купленное сделает нас счастливыми. Это иллюзия. И эта иллюзия большинству из нас доставляет изрядное беспокойство по мере того, как мы взрослеем. Когда вам 10 лет, вы убеждаете себя в том, что настоящая жизнь начинается в подростковом возрасте. В 13 лет вы ждете не дождетесь, пока вам исполнится 14 лет, чтобы получить права. Получив права, вы с нетерпением ждете момента поступления в колледж. В колледже вам хочется, чтобы вам как можно скорее исполнился 21 год, чтобы можно было покупать алкогольные напитки. Вы всегда живете ради какой-то следующей стадии, но никогда не проживаете полностью момент настоящего. Вы торопливо идете по жизни, вы страстно желаете того, что пока впереди, и вы верите, что настоящее счастье ждет вас за углом. И вдруг вам уже 40, вы оглядываетесь назад и хотите, чтобы к вам вернулись ваши молодые годы. Вы уже не замечаете изобилия в этом мире – вы начинаете видеть один только дефицит. Когда мы уверены, что что-то представляет собой дефицитную вещь, ценность этой вещи в наших глазах резко возрастает, она становится дорогой, как бриллианты. Но на самом деле бриллиантов полным-полно, их цена создается искусственно, в значительной степени она определяется тем, что люди готовы платить за них большие деньги. Когда вы мыслите с позиций изобилия, вам гораздо проще перестать настраиваться на конкретный результат. Поэтому любите то, что у вас есть, это позволит вам сохранять эмоциональную независимость.

### **Концентрация сознания**



Есть и другая причина, почему эмоциональная независимость так тяжело нам дается, – важные механизмы выживания. Как я уже говорил, то, на чем вы концентрируетесь, разрастается. Когда наш мозг отфильтровывает значительную часть внешних стимулов, он таким образом отводит больше пространства тому, на чем вы сконцентрированы. Например, когда вы покупаете новенькую машину: как только вы выезжаете в ней из автосалона, вам неизбежно начинает казаться, что все кругом ездят именно на таких же машинах – раньше вы просто не обращали на эти машины внимания. Возьмем другую ситуацию: женщина забеременела или, наоборот, безуспешно пытается забеременеть. И вдруг она замечает, что все женщины вокруг либо беременны, либо катят перед собой младенцев в колясках. То, что в данный момент более всего занимает ваше сознание, вы и увидите вокруг себя, увидите везде.

Именно поэтому нам так трудно отказаться от вредных привычек. Допустим, вы говорите себе, что хотите бросить курить, – ваш мозг пропускает слово «бросить» и концентрируется на слове «курить». Теперь вы думаете только об этом. Все вокруг напоминает вам об удовольствиях табакокурения, и вы уже умоляете себя разрешить выкурить одну последнюю сигарету. Когда мы на диете, наше сознание сконцентрировано на еде. Нам кажется, что мы чего-то лишены. Мы думаем только о том, чего нам нельзя, и в конце концов наша диета завершается тем, что мы начинаем без разбору уничтожать все содержимое холодильника. Раньше я был заядлым любителем кока-колы. Диетической кока-колы. Бывали дни, когда я за день выпивал до пяти литров этого напитка. Каждый раз, когда я хотел прекратить это, я не мог думать ни о чем другом, и в результате выпивал еще больше кока-колы.

Как же можно добиться эмоциональной независимости? Один из способов отстраниться от чего-то – настроиться на что-то другое. На что-то более здоровое. Вместо того чтобы пытаться сократить потребление кока-колы, я решил разрешить себе пить ее в любых количествах, но при условии, что я выпиваю как минимум два литра воды в день. Оказалось, что к тому, чтобы выпивать в день два литра воды, совершенно не нужно себя принуждать. Уделяя больше внимания своему организму, улучшению самочувствия, я обеспечиваю себе необходимое позитивное закрепление новых поведенческих привычек и таким образом отстраняюсь от старых, расстаюсь с ними. Теперь я крайне редко пью кока-колу.

Когда вы боретесь с вредными привычками, попытки настроиться на что-то другое дают очень хороший результат, но еще полезнее настраиваться на что-то в процессе реализации своих устремлений. Самое простое – настроиться на настоящий момент.

### **Настройтесь на настоящий момент**

Хотеть, чтобы будущее было лучше, чем настоящее, вполне естественно. Мы пытаемся представить себе, каким будет это будущее, рисуем себе картины будущего. Однако в ходе этого процесса мы непроизвольно настраиваемся на то, что мы себе представляем, и начинаем планировать свое будущее. Но когда мы видим только точку назначения впереди, мы упускаем из виду настоящий момент. Вместо этого откажитесь от запланированных результатов. Откажитесь от планов на будущее. Настройтесь на то, чтобы что-то делать именно сейчас – на работе, в семье, в своем окружении.

С Лизой я познакомился в ходе одной из своих поездок по США, и она привела мне очень яркую иллюстрацию того, как планирование своего будущего иногда может разрушить все, к чему вы так стремитесь. Несколько лет назад она встречалась с замечательным молодым человеком, из которого получился бы прекрасный муж. Он был красив, добился успеха в жизни и сам по себе был очень интересным человеком. Вспыхнула страсть. Очевидно было, что он тоже заинтересован в серьезных отношениях с Лизой. «С самого начала наших отношений он возил меня по окрестностям и показывал мне дома. Таким

образом он явно намекал на то, что уже планирует наше совместное будущее, вместо того чтобы лучше узнать меня настоящую. В своей собственной жизни он постоянно откладывал свое настоящее в сторону и жил ради будущего. Десять лет он прожил в квартире, которую ни разу не отремонтировал. Его вещи спустя десять лет все еще лежали в коробках – в тех самых, в которых он их перевез с предыдущего места жительства. Сам он мысленно ждал наступления будущего, чтобы там, в будущем, начать что-то предпринимать, но это будущее так и не наступало.

В наших отношениях была пустота. У нас не получалось радоваться общению, не получалось лучше узнавать друг друга. Он думал только о будущем – и перестал жить в настоящем. В результате я решила разорвать наши отношения. Он потерял то, что было у него, что называется, прямо под носом, – то самое будущее, которого он действительно желал. Не будь он всей душой настроен на определенный результат, мы бы, скорее всего, все-таки поженились».

Ожидая наступления будущего, мы позволяем настоящему, тому самому «здесь и сейчас», ускользнуть от нас, мы не наслаждаемся текущим моментом. Не думайте о будущем, настройтесь на настоящее – на этот самый момент. Таким образом вам проще будет сохранять эмоциональную независимость в отношении будущего. Парадоксально, но в этом случае будущее скорее всего будет именно таким, каким вы его хотите видеть. Данный принцип применим к любым отношениям – отношениям между мужчиной и женщиной, дружеским, деловым.

### **Забудьте про результат**

Дебора, одна моя знакомая, рассказала мне чудесную историю, которая произошла с ней много лет назад, когда она только что окончила колледж. Эта история – прекрасный пример того, как настроиться на нечто более значительное и более вдохновляющее, чем цель в традиционном смысле этого слова. Чтобы немного подзаработать, она устроилась на неполный рабочий день в магазин, торговавший одеждой. Там работали ее подруги, и она решила, что ей там понравится.

В один прекрасный день в магазине объявили конкурс. Того из продавцов, кто за период проведения конкурса продаст больше одежды, ожидал денежный приз. Девушек перспектива получить дополнительные деньги очень воодушевила и они загорелись идеей участия в этом конкурсе. Кроме того, победа в конкурсе всегда повышает оценку человека в глазах других людей.

Но Дебора не заинтересовалась конкурсом. Идея продать как можно больше ее не увлекала. Она решила поиграть в другую игру, которая была ей гораздо больше по душе. Ее игра состояла в том, чтобы как можно лучше обслуживать покупателей. Она решила, что будет проводить с каждым из них столько времени, сколько это будет необходимо. Если в магазине не будет именно того, что нужно покупателю, она порекомендует человеку другой магазин. Она поставила себе задачу как можно больше внимания уделять каждому посетителю. И она совершенно не настраивала себя на то, чтобы что-нибудь продать. И уж совсем не думала о том, чтобы выиграть в конкурсе.

Конкурс шел полным ходом, и девушки-продавщицы старались изо всех сил, чтобы покупатель как можно скорее решился на приобретение той или иной вещи. Ведь в условиях конкурса скорость обслуживания и число покупателей имели решающее значение. Работать в таком режиме девушкам было очень тяжело. Дебора же никуда не спешила. Она получала удовольствие от работы. Она познакомилась со своими покупателями и стала лучше понимать их потребности.

Итак, конкурс закончился, и кто же его выиграл? Скорее всего, вы даже не удивитесь, что победительницей стала именно Дебора, причем с большим отрывом. Люди любят покупать у таких продавцов, которые интересуются ими и стараются как можно лучше их обслужить. Дебора же отстранилась от цели продать как можно больше и в ходе работы

повысила свою квалификацию продавца. А теперь вспомните свой опыт, связанный с покупками. Вы купите что-нибудь у типичного торговца подержанными автомобилями, который всеми силами склоняет вас к сделке, применяя грубые методы воздействия? Или вы обратитесь к тому, кому доверяете, кого уважаете и кому верите, что он действует, исходя исключительно из ваших интересов?

У людей есть шестое чувство. Они сразу чувствуют, если вы заставляете их что-то делать в свою пользу, а не в их. Вы не можете скрыть свои эмоции, свое отношение к чему-либо. Человек сразу насторожится, почувствовав вашу установку, даже такую, какую вы сами не вполне осознаете. Вы не можете скрыть свои недостатки и несовершенства и тем более не можете скрыть свои истинные намерения.

Даже если вы не работаете продавцом в магазине, в жизни вы все равно им являетесь. Мы постоянно продаем свои идеи и замыслы. Именно в ходе таких сделок наши самые значительные устремления обретают свое воплощение. Когда вы просто веселитесь и забавляетесь самой идеей, это будет привлекать людей к вам. Они захотят помочь вам. Кроме того, если вы получаете удовольствие от процесса, вы в любом случае ничего не теряете – у вас было веселое путешествие, и не так важно, удалось ли вам добиться желаемого результата.

### **Настройтесь на служение другим людям**

История Деборы – это не только иллюстрация на тему того, как должен работать продавец. На первый план в ней выдвигается мысль о том, что не стоит настраиваться на конкретный результат. Ваша жизнь выйдет на новый, более высокий уровень, если вы не только научитесь не настраиваться на результат, но пойдете дальше, научившись не настраиваться на самого себя. Чтобы этого добиться, вы должны настроиться на нечто иное – в данном случае это помощь людям, служение им.

Настроившись на других, вы будете вознаграждены. Когда вы помогаете сами себе, только вы сами и вознаграждаете себя за это. Если вы помогли десяти людям, вознаграждение возрастает в десять раз. Когда вы помогаете другим, в вашей душе воцаряется мир. Вы начинаете испытывать радость, идущую из самых глубин вашей души.

Дэвид Вуд, вице-президент по продажам в Северной и Южной Америке компании Bose Corporation (очень известная компания, занимающаяся разработкой и производством микрофонов и стереосистем), живет именно по этим принципам. Мы беседовали в конференц-зале нового офиса отдела продаж компании Bose в пригороде Бостона.

Дэвид ощущает себя счастливчиком. Он всегда был большим любителем музыки и стереозвука. Поэтому работать в компании, производящей именно такие товары, для него идеальный вариант. Он начал разговор так: «Я не уверен, что работал бы столь же продуктивно, если бы продавал что-нибудь такое, к чему отношусь с меньшей увлеченностью». Дэвид признает, что его родители были людьми очень деятельными, которым удалось многого добиться. «Мой отец возглавляет отделение компании Boeing – фирму Rocketdyne, основного поставщика NASA. Он сам человек деятельный, стремящийся многого достичь. Он сделал много всего замечательного, и для меня он – пример для подражания. В нашей семье никто не может себе позволить ни жить, ни к чему не стремясь, ни попусту растрачивать время и силы».

В начале нашего разговора Дэвид сказал, что у него в жизни есть одна важная задача: «Использовать все свои силы для того, чтобы помогать другим». Он продолжал: «Если я во что-то вкладываю свое время и свои силы, значит, считаю, что они здесь совершенно необходимы. Поэтому я постоянно использую данный принцип как фильтр, чтобы определить, на что потратить свое время и силы и на чем лучше всего сконцентрироваться – как дома, так и на работе».

Так как для Дэвида важно ощущать свое предназначение, он старается и всех сотрудников заставить задуматься об их предназначении. «Огромное количество людей

несчастливы. Я же каждый день получаю свою порцию счастья. Почему у нас такая разная ситуация? В конце дня я чувствую удовлетворение только в том случае, если я смог что-то сделать для конкретного человека. Если он с моей помощью смог продвинуться вперед в своей деятельности. Если был завершен какой-то проект, достигнут результат или мы добились своей цели. Если я признал чьи-то заслуги и вознаградил их. Я ощущаю острую потребность в том, чтобы чувствовать, что я дал что-то другому человеку или всей компании. Мною движет не жажда денег и не жажда славы. Мне даже неловко получать от компании какие-то особые награды и привилегии. Скорее, мною движет стремление внести какой-то вклад, что-то сделать, создать добавочную стоимость».

Понимая, что передо мной человек, отказавшийся от целей в своей жизни, я спросил его, думает ли он, что достиг большего успеха, чем другие люди, чувствует ли он удовлетворение в большей степени, чем остальные. Он этого не отрицал: «Это, конечно, субъективное ощущение, и я не могу напрямую сравнивать себя с другими. Однако я добился намного больше того, чего хотел добиться. Мне есть чем гордиться. Пятнадцать лет назад я никогда бы не подумал, что займу то положение, которое занимаю сейчас». На какой «листок кувшинки» Дэвид намерен совершить свой следующий прыжок? «Я люблю отдавать, поэтому я думаю, что следующей сферой, в которой найду себе применение, будет преподавание. Это вполне соответствует моим намерениям служения другим людям».

По общему признанию, Дэвиду очень повезло. Он работает в компании, продукция которой ему очень нравится и которой он доверяет. Но гораздо более важно то, что культура и ценности компании соответствуют его личным убеждениям и ценностям. «Я никогда не оказывался в ситуации, когда я вынужден был бы притворяться кем-то другим». Я спросил его, что бы он предпринял, если бы произошли радикальные перемены в культуре компании, в результате чего его ценности перестали бы соответствовать корпоративным. Не колеблясь ни секунды, он ответил: «Я ушел бы». Дэвид – прекрасный пример человека честного и прямого, который живет в соответствии со своими ценностями. Он настроил себя на служение другим. Это привносит в его жизнь динамику и свет.

### **Станьте течением**

Во время одной из моих поездок, в городе Монклер, Нью-Джерси, был организован неформальный обед в мою честь. Один из гостей, узнав про мою книгу, предложил мне познакомиться с его другом Полом Д'Союза, живущим в предместье Атланты, штат Джорджия. У меня была и так насыщенная программа на оставшуюся часть путешествия и я к тому моменту уже порядочно устал от бесконечных интервью и сидения за рулем, поэтому не планировал встречаться с Полом. Я собирался просто следовать дальше по намеченному маршруту.

Когда я ехал по шоссе № 85, ведущему из Шарлотты, штат Северная Каролина, в Атланту, раздался телефонный звонок. Это был Пол. Он спросил меня, не хотел бы я взять у него интервью. Если честно, я хотел отказаться. Он жил в двух часах езды от того места, где я находился, а я торопился попасть в Атланту. Но какой-то тихий голос нашептывал мне: «Доверься ходу событий, плыви по течению». И я развернулся и поехал в Элбертон, в Джорджию, где меня встретил крепким рукопожатием веселый человек с искренней улыбкой. Это и был Пол. Мне сразу показалось, что я был знаком с ним всю свою жизнь, и он почувствовал то же самое в отношении меня. Вскоре я познакомился с его сестрой, ее мужем, мамой Пола и его собаками – все они жили очень дружно. Мы сидели во внутреннем дворике его дома, играли с собаками, слушали щебетанье птиц и беседовали. Пол оказался целителем-экстрасенсом (у него есть сертификат), создавшим свою философию под названием уа-дхо: она предназначена для тех, кто хочет обрести гармонию в осознании собственной духовной реальности. Пол переехал в Соединенные Штаты в 1987 году из Индии, где получил степень магистра по социальным проблемам. Он также преподает ши-гонг – это практика, которая наряду с тай ши позволяет управлять энергией в организме.

И хотя Пол – очень просветленный и духовный человек, он несколько удивил меня, поведав разговор о либидо, сексе, красивых женщинах, латиноамериканских танцах и о насыщенной жизни на пределе возможностей. Для человека, улавливающего вселенские энергии, он даже мог показаться несколько приземленным.

Когда мы обсуждали его философию, Пол сказал: «Люди говорят: плыви по течению. Но на самом деле плыть по течению – это дихотомия. В сочетании "плыть по течению" содержится указание на разделение двух сущностей – вас и Вселенной. Как будто вы сидите на берегу реки, а вас призывают прыгнуть в воду и плыть по течению. Течение реки – внизу, под берегом, и оно уносит вас. Но на самом деле река эта – вы сами. Надо не плыть по течению, надо *самому стать* течением. Не противопоставляйте себя космосу. Не спрашивайте, что вам нужно делать. Погрузитесь в тишину медитации и слейтесь со всем. Тогда вы становитесь течением, становитесь едины со Вселенной. И только тогда, когда вы станете течением, вы ощутите порядок мироздания и ясно поймете, кто вы есть».

Пол считает, что жизненный успех и самореализация выражаются не в терминах социального статуса и не в религиозных доктринах. Вы добиваетесь успеха только в том случае, если вы синхронизированы «с тем, чего хочет космос». «Я считаю, что главное, – говорит он, – понять свою роль, какую пьесу мы исполняем. И не волнуюсь о том, кто я, зачем и что. Я просто стараюсь держать ритм и играю свою партию. Я здесь не для того, чтобы спасти мир или искать славы. Я здесь для того, чтобы играть свою партию. И я нахожусь именно там, где я должен быть, куда меня поставили, и я знаю, что делаю то, что должен делать». Пол не настроен идти по жизни в заданном направлении.

«Все это не означает, что ваши проблемы исчезнут сами собой. Это также не означает, что вы добьетесь финансового успеха. Не означает, что вы женитесь на самой красивой во всем квартале девушке. Это означает: в каждый момент жизни вы ясно понимаете, что вы можете предложить в этот конкретный момент».

Люди, живущие без цели, не просто идут вброд по полноводной реке своих интересов – нет, они сливаются с ней, сами становятся рекой; это называется чувствовать, переживать опыт. Они погружаются полностью в то, что они делают, и не пытаются противостоять встречным потокам. Жизнь непредсказуема. Цели – это попытка контролировать то, что контролю не поддается. Уже много лет я слышу, как люди говорят: «Как тяжело жить». Я уверен, что жить тяжело только тем, кто сам выбирает тяжелую жизнь. Когда вы плывете по течению, жить становится потрясающе просто. А еще лучше все-таки не просто плыть по течению, а слиться с ним, стать самим течением.

### **Сконцентрируйтесь на том, чтобы жить**

Временами эмоциональная независимость становится жизненно необходимой – она нужна, чтобы элементарно выжить. Одна моя знакомая консультирует людей, находящихся в тяжелом горе, – например, тех, кто перенес утрату близкого человека или вынужден ухаживать за смертельно больным родственником. Это действительно страшно тяжелая работа. Она рассказала мне, что люди, страдающие от неизлечимых заболеваний (онкологических в первую очередь), могут прожить дольше, если они борются с болезнью и не сдаются. Она спрашивала меня: «Можно ли рассматривать отказ от борьбы как форму эмоциональной независимости? Не ускорит ли нежелание настроиться на определенный результат смерть больного?»

Я могу сказать уверенно, что нет. Не настраиваться на конкретный результат – это не то же самое, что потерять надежду. Главное – не настраиваться на то, чтобы выжить, чтобы не умереть. Когда вы сконцентрированы на том, чтобы выжить, жизнь превращается в бесконечную борьбу. Лучше сконцентрироваться на том, что вы живете. Если вместо того чтобы беспокоиться о будущем выживании, вы проживете в полную силу сегодняшний день, у вас будет больше надежды, больше возможностей в жизни. Другая моя знакомая рассказала мне историю своего друга – он был болен СПИДом. После того как ему впервые

поставили диагноз, он почувствовал резкое ухудшение. Он делал все, чтобы побороть болезнь и выжить, и его жена ему помогала. Они ходили к разным врачам, к разным специалистам, пробовали приемы как западной, так и восточной медицины, лечились травами, он проходил обследования и сдавал анализы, пил новейшие лекарства – они делали все, что могли. Он сконцентрировался на том, чтобы сделать все возможное для выживания.

К несчастью, ничего не помогало. Ему становилось все хуже и хуже. После очередного пребывания в больнице он вернулся домой в уверенности, что ему осталось жить считанные дни. Он лежал на кушетке, его мучили страшные боли, он весь день не мог даже пошевелиться. И он решил, что ему пришел конец. Он собрался умирать. И отказался от установки на выживание – это не значит, что он не хотел больше жить, он просто перестал концентрироваться на выживании. Это стало поворотным пунктом в истории болезни. Чудесным образом с этого дня ему становилось все лучше и лучше, и сейчас, через семь лет после той страшной истории, он жив и наслаждается жизнью.

Итак, эмоциональная независимость – это ключевая составляющая жизни без целей. Именно она в конечном итоге позволяет нам освободиться от своих целей. Не настраиваясь на определенный результат, вы действительно живете. Вы получаете больше удовольствия от жизни. Вы концентрируетесь на настоящем. Вы становитесь более приятны и симпатичны для окружающих. И как это ни странно, но когда вы не настроены на конкретный результат, у вас больше шансов реализовать свои устремления, будь это даже самые смелые, самые дерзкие желания.

### **Как воплотить это в жизнь**

Эмоциональная независимость от результата – это не то же самое, что равнодушие, пресыщение и утрата вкуса к жизни или возможность ничего не делать. Не настраиваясь на определенный результат, вы все свои силы отдаете настоящему, в то же время действуя ради будущего. Эмоциональная независимость – это настрой, которого не всегда просто добиться. Вот несколько размышлений, приемов, вопросов которые помогут вам научиться сохранять эмоциональную независимость, когда речь идет о достижении конкретного результата.

### **Пусть ваши устремления будут смелыми и дерзкими, но не ставьте перед собой целей, которых надо добиться**

Цели должны быть конкретны, измеримы, достижимы. В случае отсутствия видимого движения к выбранной вами заранее цели вы легко можете впасть в уныние, тем самым готовя почву для неудачи. Как однажды заметил Маршалл Филд, основатель крупной сети универмагов в Чикаго, «один из секретов того, как избавиться от нервных срывов, состоит в том, чтобы избавиться от целей». Вместо того чтобы формулировать цели, выберите себе смелые и дерзкие устремления. Что-нибудь такое, что бы вас вдохновляло, но было бы потенциально неосуществимым. Если вы знаете, что того, к чему вы стремитесь, никогда нельзя в полной мере достичь, вы не будете испытывать необходимость этого добиваться. Будущее превращается в энергетическое поле для настоящего, а не в точку назначения. И это очень поможет вам быть эмоционально независимым.

### **Не старайтесь**

Чем больше вы пытаетесь чего-то добиться, тем более уверенно вы идете к неудаче. Окружающие сразу видят, что вы чего-то от них хотите, и не испытывают к вам доверия. Когда же вы действительно чего-то очень сильно захотите, подойдите к зеркалу и скажите себе, что вы этого вовсе не хотите. Это совершенно не означает, что вы больше не верите в себя и в свою затею. Это лишь означает, что результат есть только результат, и для вас важнее сохранять верность себе, а не продать себя кому-то, добившись этого конкретного

результата. Помните, вы всегда работаете продавцом, продавая свои идеи и замыслы. Но не старайтесь навязать их покупателю – развлекайтесь, забавляйтесь разными возможностями. Люди потянутся к вам и будут готовы вам помочь.

### **Сохранять эмоциональную независимость трудно**

Сначала вы должны выявить в своей жизни те зоны, где вам особенно тяжело сохранять эмоциональную независимость. В чем вы чувствуете себя неуверенно, чем бы вы никогда не стали рисковать? Часто это происходит в силу иллюзии дефицита – неосознанного убеждения в том, что число рабочих мест ограничено, денег всем не хватит, мужчин меньше, чем женщин, или наоборот и т. д. Помните, что дефицит ресурсов – это всего лишь иллюзия, порожденная вашей потребностью получать всего как можно больше. Не спешите по жизни, не торопите наступление ее следующей вехи – остановитесь, подумайте, порадитесь тому, чего вы добились к этому моменту. Старайтесь создать себе установку на изобилие.

### **Не боритесь с вредными привычками, лучше приобретайте здоровые привычки**

С вредными привычками расстаться очень сложно: мозг сам собой пропускает слово «бросить» и настраивается на то, от чего вы хотите отказаться, в результате вам этого хочется еще сильнее. Но вместо того чтобы отказаться от той или иной привычки, постарайтесь настроить себя на что-нибудь более здоровое. Не ограничивайте себя в еде, а перестаньте есть вредные продукты, настройте себя на то, чтобы каждый день съесть определенное число порций полезных продуктов. Когда вы концентрируетесь на здоровом питании, ваше сознание гораздо меньше интересуется вредной едой. Но если вам чего-то нестерпимо хочется, позвольте себе время от времени все-таки насладиться запретным продуктом.

### **Настройте себя на служение другим**

Вместо того чтобы стремиться к большим деньгам, сами несите больше ценностей в этот мир. Это самый верный путь к успеху. Для этого надо перестать настраиваться на самого себя и на то, чего вы хотите, и настроиться на служение другим, делая то, в чем они испытывают потребность. Счастье – это возможность что-то сделать для другого человека. Если вы будете так относиться к своему счастью, ваша жизнь обретет большой смысл за счет того, что вы будете помогать другим. При таком отношении к жизни вы преуспеете (в полном смысле этого слова) гораздо скорее.

## **Как применять восемь секретов**

### **Настройте свой компас**

*Просто доверьтесь себе. Тогда вы всегда будете знать, как жить.*

**Иоганн Вольфганг Гете**

Той книги, которую вы читаете, могло и не быть. Когда летом 2003 года я ездил по стране, я делал это не ради того, чтобы написать про жизнь без целей. Я даже не собирался писать книгу о личностном развитии. Нет, я намеревался написать книгу о творчестве в бизнесе, которая стала бы продолжением моей предыдущей книги «Инновации 24 часа в

сутки, 7 дней в неделю».

В то лето, сыгравшее ключевую роль в моей жизни, я решил взять отпуск. Я поехал по стране, пытаюсь найти места, где бы я мог работать над книгой. Я думал, что буду сидеть на берегу моря или в горах и писать книгу о творческой способности – книгу, основанную на моем опыте работы в корпоративном мире.

Когда до начала поездки оставалось всего пять дней, я понял, что у меня будет прекрасная возможность познакомиться с творческими людьми и взять у них интервью, – пусть это будут художники, предприниматели, изобретатели. Это придаст книге колорит и обогатит ее интересными историями. Итак, я начал свое путешествие, которое назвал «творческим турне по Америке». Однако собирая интервью, я обнаружил, что тема творчества, интересная сама по себе, – это не совсем то, что мне нужно. В тех людях, с которыми я встречался, меня восхищали совсем не их творческие способности. Я увидел, что они творчески проживают сам процесс жизни. Они жили не так, как другие. И вместо того чтобы концентрироваться на творческих способностях, я сосредоточился на творческой жизни.

Когда вы плывете на яхте под парусом, вы не просто перемещаетесь из пункта А в пункт Б – нет, вы позволяете волнам и ветру распоряжаться вашим судном. Так поступил и я. Я оказался там, куда совершенно не планировал заезжать. Я познакомился с такими людьми, братья у которых интервью не входило в мои первоначальные планы. Жрец культа вуду никогда не был в моем исходном списке (см. приложение А «Некоторые часто задаваемые вопросы», где я рассказываю его историю). В результате книга, которая у меня получилась, не имела ничего общего с первоначальным замыслом.

И сама эта поездка, и все чудесные сюрпризы, которые поджидали меня в пути, – это великолепная метафора, позволяющая проиллюстрировать то, как можно относиться к своей жизни. Я мог бы и дальше развивать свои исходные гипотезы о творчестве, зная точно, у кого брать интервью, а у кого нет, планируя каждый свой шаг, а затем действуя в соответствии с планом. Я бы встретился только с теми, с кем запланировал встретиться. Я бы собрал все материалы, необходимые для иллюстрации моего тезиса о творчестве. Я бы продуктивно поработал. Сделай я все это, отнесись к своей поездке как к цели, я бы вполне успешно написал книгу о творческом подходе в корпоративном контексте. И может быть, это была бы даже очень хорошая книга.

Но вместо всего этого я выбрал другой путь. Я не пытался собирать материал для книги о творчестве – я выбрал путь менее предсказуемый, таивший новые возможности. Вместо продуктивности я выбрал тропу приключений. И то, что в результате получилось, превзошло мои самые смелые ожидания. Я бы никогда не смог придумать концепцию жизни без цели до того, как предпринял это путешествие. Жизнь без целей сама открылась мне в ходе моих поисков.

Проехать около 20 тысяч километров и взять интервью у 150 человек – это необычный опыт. Я приобрел новые взгляды на жизнь, порой разумом подтверждая для себя то, во что до того верил лишь интуитивно. Я также убедился в том, что нет правильного и неправильного способов прожить свою жизнь. Каждый из нас представляет собой уникальную личность, а тип личности помогает лишь определить, какой режим деятельности для вас предпочтителен. Возможно, вы такой человек, который искренне любит планы и цели, потому что они помогают вам сконцентрироваться и обеспечивают определенную степень предсказуемости. Возможно, вас больше всего радуют красивые дома и роскошные машины. Возможно, уверенность в завтрашнем дне и комфорт для вас предпочтительнее, чем неизвестность и приключения. Если ваш нынешний стиль жизни и есть то, что вам нужно, тогда придерживайтесь именно этого стиля. Но если же вам кажется, что чего-то не хватает, если вы ощущаете в своей жизни какую-то пустоту, отсутствие энтузиазма, значит, пришла пора попробовать что-то новое, даже если сначала кажется, что это для вас неестественно или несет дискомфорт.



## Поднимайте паруса

Цели обеспечивают нам удобство и предсказуемость. Благодаря целям мы работаем продуктивнее. Но в жизни бывает еще энтузиазм, увлеченность – и их нельзя распланировать. Самые лучшие впечатления, переживания те, которые жизнь сама открывает нам. Представьте себе, что жизнь – это изучение неоткрытых территорий. Не старайтесь как можно скорее попасть в пункт назначения, наслаждайтесь приключениями в пути. Лучшие дороги те, про которые мы ничего не знаем, на которые мы никогда не выйдем, если не позволим себе отклониться от взятого курса.

Представьте себе, что ваша жизнь – чистый лист бумаги. Сотрите все «я должен» и «мне следует», которым вы позволили захватить контроль над вашей жизнью. Сконцентрируйтесь на своих мечтах, своих устремлениях. Пусть в вашей жизни будет место всему, пусть она будет открыта для новых возможностей. Только изменив свой взгляд на мир, вы сможете в полной мере изменить свои действия и поступки. Не беспокойтесь о том, получится ли у вас применить все восемь секретов. Просто попробуйте их в небольших дозах. Забавляйтесь ими. Попробуйте начать с одного – с того, который вам легче всего применить. Попробуйте в день применять по одному секрету. Со временем вы перестанете задумываться над этим и начнете практиковать все секреты совершенно без всяких усилий. Как показывают истории людей, о которых идет речь в книге, эти восемь секретов помогут вам сделать свою жизнь необыкновенной.

Я буду очень рад услышать рассказы о ваших личных баталиях с собственными целями, о том, какие чудесные победы были одержаны вами в этих сражениях.

Посетите сайт [www.GoalFree.com](http://www.GoalFree.com) – там вы найдете форумы, где обсуждаются самые разные темы, касающиеся жизни без цели. Там вы даже можете поделиться собственным опытом жизни без цели. Пишите мне в любое время на мой электронный адрес [Steve@GoalFree.com](mailto:Steve@GoalFree.com).

## ЭПИЛОГ

### История превращения целеголика в человека, живущего без целей

Одна моя знакомая за несколько лет превратилась из озабоченного целеголика в человека, реализующего свои душевные устремления. Здесь, в эпилоге, я привожу ее историю в том виде, в каком она мне ее поведала.

Я смогла это сделать, хотя для этого и понадобилось целых 36 лет. Я ушла с головой в семейную жизнь, хотя раньше никогда не была уверена, что со мной это произойдет. Но мой долгий путь к счастью в браке состоял далеко не из бесконечных холодных ночей в полном одиночестве. Наоборот. Мой муж очень любит рассказывать своим друзьям, что я переехала к нему, проделав путь в полстраны, так как на восточном побережье уже не осталось подходящих для меня мужчин. Да, я была привередлива. Мое представление о браке строилось на основе романтических фильмов и сентиментальных любовных романов, где два человека встречаются и обнаруживают, что они были предназначены друг другу еще до своего рождения, и с тех пор живут долго и счастливо. Именно такой брак был моей целью с детства, и я была не готова идти на уступки, соглашаясь на что-то менее возвышенное. Я много раз слышала про то, как люди остепеняются, но вы же понимаете, что этот вариант был не для меня.

Я всегда знала, чего хочу, и всегда стремилась это получить. Возьмем, например, карьеру. Я знала, что в один прекрасный день я стану топ-менеджером в какой-нибудь крупной корпорации. Я буду предметом зависти среди своих друзей, так как у меня будет свой особняк, я буду ездить на роскошной машине, устраивать щедрые вечеринки и владеть

недвижимостью в разных точках земного шара. Я проводила на работе больше времени, чем мои коллеги, и наградой мне стали быстрое продвижение по службе и приличные прибавки к зарплате. Но моя карьера никогда не мешала мне искать свою любовь. Я составляла расписание своих свиданий, сверяя его час в час со своим рабочим расписанием. И неважно, что по ночам я спала по два часа, не больше. У меня были две главных цели в жизни, и ничто не могло меня остановить!

Я знакомилась с мужчинами в обычных для этого местах: в барах, в Интернете, на вечеринках у друзей. Начала заниматься тяжелой атлетикой и ходила в спортзал, надеясь, что какой-нибудь мужчина обратит на меня внимание. Я была одержима спортом – надеялась таким образом общаться с мужчинами и говорить на их языке. Я даже болталась со своими бойфрендами в дешевых сигарных барах, пуская кольца дыма и стараясь не замечать ни отвратительного вкуса во рту, ни тошноты и головокружения. Я должна была найти своего мужчину, чего бы мне это ни стоило.

Каким же он будет, этот мужчина? Высокого роста и, разумеется, мускулистый – чтобы я таяла в его объятиях, защищающих меня от всех ужасов этого мира. Но внешность – это еще не все, он будет хорошо образованным и много повидавшим. Он повезет меня в разные экзотические места и везде будет разговаривать на языке местного населения.

О семье. Семья всегда для меня была очень важна. Когда я росла, я во всем находила поддержку у своих родителей. Они посещали все футбольные матчи, где я неуклюже маршировала на поле среди других девочек, составлявших группу поддержки нашей школьной футбольной команды. Они не ложились спать, помогая мне делать уроки, чтобы я всегда была первой в классе. Они ходили на все школьные спектакли и сияли так, как будто их дитя выступает на Бродвее. Мне очень повезло с семьей, родителям я обязана многими успехами в своей жизни, и поэтому мой муж просто обязан был происходить из такой же замечательной семьи.

Когда я познакомилась со своим нынешним мужем, он был для меня просто мужчиной, целью, перспективным вариантом. Но он был полной противоположностью той картине, которую я себе нарисовала. У него были рыжие волосы и веснушки – такой мне встретился в первый раз. Его образование ограничивалось средней школой, прошлое было достаточно темным, а семья далеко не такой дружной, как наша. Все это не укладывалось в мои понятия о муже. И я совершенно не думала, что именно за него выйду замуж. В его присутствии у меня совершенно не было того ощущения, когда у вас подкашиваются ноги, – ощущения, к которому я так стремилась. Ощущения, которое пронизывает все ваше тело, когда вы смотрите в глаза друг другу. Необузданного желания, от которого кружится голова и перехватывает дыхание. Как в кино.

И тем не менее я переехала на новое место жительства – за 2000 километров от прежнего.

Если быть совсем честной, то для меня это был хороший повод уйти с работы. Это шло вразрез с моими целями относительно социального статуса и финансового благополучия, но я чувствовала, что работа мешает мне развиваться. Чем ближе я оказывалась к своей цели, тем более несчастной себя ощущала. Я пыталась не думать обо всем этом и просто перескочила с места на место. Но заметьте, что этот прыжок был основательно продуман и рассчитан: я бы не двинулась с места, не найдя себе другую, похожую работу с сопоставимым уровнем зарплаты.

Но в моей душе зарождалось недовольство собой. Как я могу переехать в другое место ради человека, любовь к которому была столь непохожа на ту, что я видела в кино? Может быть, я остепенилась? Нет. И я решила, что даже если наши отношения закончатся плохо, у меня все равно останется моя карьера.

В тот день, когда мой тогда еще будущий муж сделал мне предложение, я еле удержалась, чтобы не расплакаться. Это были не слезы радости, а слезы гнева, слезы противоречивых чувств. С одной стороны, с этим мужчиной я чувствовала себя так, как никогда в жизни до этого не чувствовала. Впервые в моей душе воцарилось спокойствие,

чувство своей целостности, завершенности. Но с другой стороны, у него ведь рыжие волосы, а вместо высшего образования он выбрал военную службу. Поймите меня правильно: я глубоко уважаю тех преданных нашей стране мужчин и женщин, которые служат в ее вооруженных силах. Но проблема состояла в том, что слово «выбрал» не вполне адекватно описывает ситуацию: армию ему выбрали вместо бесчисленных долгих ночей, которые он должен был провести в другом кошмаре, – за решеткой.

А его семья! По отдельности все члены его семьи были замечательными людьми, но все вместе они не составляли единого целого. Они не собирались вместе на День благодарения. У них не было чисто семейных праздников. Не ездили вместе в отпуск. Не было общих смешных и трогательных воспоминаний. Его семья состояла из его бывшей жены, точнее, даже двух бывших жен, приемной дочери одиннадцати лет, матери, отчима, усыновившего его, бабушки, сестры и бесчисленного множества семей, где он воспитывался.

Я не могла уйти, но остаться тоже не могла. Мое стремление найти идеального мужчину неудержимо влекло меня дальше. Но был ли этот идеал действительно тем, что мне было нужно? Я задумалась, могу ли я отличить то, чего хочу, от того, что, по мнению других, у меня должно быть. И не только в том, что касается моих мужчин, а вообще, во всех аспектах моей жизни.

Моя одежда, моя машина, дома, в которых я жила, моя прическа, мое тело, которое я так старательно лепила, мои карьерные цели, колледж, в котором я училась, мужчины, с которыми я встречалась, – я думала, что благодаря всему этому получу признание и одобрение начальства, родителей, друзей. Но я никак не могла понять, что же из всего этого привлекает именно меня. Правда состояла в том, что я проектировала свою жизнь и рассчитывала каждый свой шаг на основе набора принципов, вычитанных в журналах, услышанных по телевизору, выученных в школе. Но как разорвать этот круг, когда тебе уже 34 года?

Я изо всех сил пыталась понять, почему ощущаю такую пустоту в жизни. И хотя я уже могла поставить себе в заслугу достижение всех целей, материальных и не только, которые перед собой поставила, все равно чего-то не хватало. Что я делала со своей жизнью? Куда шла? И кто я такая?

Передо мной стояла необходимость сделать выбор. Забор, на котором я сидела, становился все более шатким и неустойчивым, и я должна была с него спрыгнуть. Надо было просто выбрать. И я выбрала – вышла замуж. Сама не знаю почему. Я сменила курс, отклонившись от того пути, по которому так неистово мчалась. Я рассталась с образом своего рыцаря в сверкающих латах, с которым была готова скакать навстречу заре.

Но произошла любопытная вещь. Как только я сделала выбор, мой мир начал меняться. Стали возникать новые возможности – такие, которые мне до тех пор и не снились. Тихие, спокойные ночи нежных объятий. Жизнь, в которой царят стабильность и яркий свет. Жизнь, когда проходит год за годом, и ты понимаешь, что ты выбрала этого человека, а он выбрал тебя. Жизнь, в которой мы все больше и больше узнавали друг друга и становились единым целым.

Я стала по-настоящему дружить с женщинами, которые в эпоху моей одинокой жизни были для меня лишь мостиком, позволявшим мне завязывать знакомства с мужчинами. Я смогла построить отношения с человеком, который знал меня настоящую. И он любил меня – такую, какая я есть, со всеми моими морщинками и всем остальным.

Его образование, бывшее сначала серьезным препятствием с точки зрения моей априорной схемы, все меньше и меньше значило для меня, когда я узнавала, что передо мной человек мудрый и талантливый, активный и честолюбивый, я видела, что его природный ум превосходит по своей глубине умственные способности иных людей академического мира. Да, его семья по обычным меркам не представляла собой единого целого – бывшие жены, родственники, исключенные из семейного круга, споры и раздоры. Но мы смогли это преодолеть. Мы объединились в круг любимых и любящих людей, который оказался лучше даже моей традиционной семьи. Мы проводили отпуск вместе с семьей его бывшей жены.

Моя семья стала частью ее семьи, так что мы вышли за границы того, что принято считать семьей. У нас совершенно особые отношения, что большинству людей абсолютно непонятно.

Что же произошло? Я просто отказалась от своей цели. Отказалась от своих представлений об идеальных отношениях – вернее, от представлений, навязанных мне обществом. Я смогла построить нечто иное, но при этом нельзя сказать, что я остепенилась. Я просто создала другой мир – мир незапланированного. И благодаря этому я теперь действительно живу!

### **Как я стала жить без целей**

Я предполагаю, сейчас вам стало совершенно очевидно, что большую часть моей взрослой жизни я не была свободна от власти своих целей. Но я сделала первый шаг, и это дало сногшибательный результат. Вы решите, что после того как я испытала, что это значит – расстаться со своей целью, дальше мне будет проще практиковать этот ценный прием во всех аспектах своей жизни. К несчастью, все оказалось совсем не так.

Хотя мой брак заполнил одну пустоту в моей жизни, осталась другая – время. У меня освободилась масса времени – те бессчетные часы, которые я тратила на поиск настоящей любви. И что же? К тому моменту у меня не сложилось никакого ощущения самой себя как личности. Ведь все мои действия были направлены на то, чтобы найти себе мужчину. Я начала понимать, что все мои способы времяпрепровождения, особенно курение сигар, не приносили мне никакого удовольствия. Я решила бросить освободившееся время на достижение другой моей цели – карьерной.

Следующие несколько лет я работала неустанно, напрягаясь изо всех сил, но при этом безупречно. Никаких обедов, никаких перерывов. Я отдавала себя только своей работе, отдавала всю без остатка.

Я работала по 10, 12 и даже 15 часов в день. Ко всему этому добавлялись те три часа, которые я каждый день тратила на дорогу, что еще больше усложняло мне жизнь. Я приходила в нездоровое возбуждение. Я постепенно теряла сон, становилась равнодушной к еде, а наши занятия любовью и вовсе сошли на нет. Я была настолько уставшей после рабочего дня, что меня хватало только на то, чтобы поцеловать мужа в щеку, вернувшись с работы домой с одной мыслью – добраться до постели.

По мере того как росло мое нездоровое возбуждение, мне все труднее было концентрироваться на работе, поэтому мне приходилось еще и дополнительно задерживаться. Образовался замкнутый круг. Я вспомнила, как за несколько лет до этих событий мне в конце концов пришлось взять отпуск по причине крайнего переутомления. Однажды я пришла на работу с бронхитом и температурой 39 градусов, и с трудом удерживалась чтобы не закрыть глаза и не заснуть. Моя начальница отвела меня в сторону, чтобы кое-что сказать. Ее слова я не могу забыть до сих пор.

Она сказала тихо, но жестко: «Меня беспокоит качество вашей работы».

*Качество моей работы?* Но разве я не пример для подражания для всех сотрудников, думала я, когда я целый день на работе, когда я стараюсь быть первой и добиваться гораздо больше того, что она намечает мне в заданиях?

«Я сомневаюсь в том, что вы способны здраво рассуждать. А ведь для вашей должности способность рассуждать здраво значит больше всего».

Я испытывала недоумение. Я не способна здраво рассуждать? Разве не мне удалось найти выход из нескольких сложных ситуаций, возникших в нашем отделе? Разве не мой офис увешан многочисленными грамотами и похвальными отзывами?

Но начальница продолжала: «Когда вы в таком состоянии являетесь на работу, это вынуждает меня сомневаться в вашей способности здраво рассуждать. Это же чистой воды идиотизм».

С этими словами она отправила меня домой – подумать. То, что она сказала, потрясло

сами устои моего мира. Я исходила из убеждения, что если человек является на работу несмотря ни на какие обстоятельства, это демонстрирует его преданность компании. Я не знаю, откуда у меня тогда возникло это убеждение, я не знаю этого и сейчас. Просто у меня был набор правил. Но именно тогда я поняла, что потеряла контроль над ситуацией.

Будучи человеком взрослым, я должна была учиться на своих ошибках. Но оказалось, что хотя у меня и были похожие эпизоды в прошлом, я повторяла свои прошлые ошибки. Почему так получалось? Ведь так было далеко не всегда. Я вспомнила, что было в самом начале моей карьеры: одно сплошное блаженство. Я работала увлеченно, мне нравилось контактировать с людьми, строить с ними отношения и получать награду, зная при этом, что мне удалось что-то сделать для моих клиентов.

Но чем ближе я оказывалась к осуществлению своих целей, к высокой должности и к зарплате в несколько сотен тысяч долларов, тем хуже мне становилось. Я чувствовала неудовлетворенность. Сколько я себя помню, я всегда работала дольше, чем положенные 8 часов, но это никогда не было для меня проблемой, это стало проблемой только сейчас. Возможно, дело было в том, что я больше не занималась любимым делом. Чем выше я поднималась по карьерной лестнице, тем больше удалялась от тех видов деятельности, которые по-настоящему любила. Но как я могу к этому вернуться? У меня уже есть обязательства. Я поднялась достаточно высоко. Я не могу сейчас уйти с работы. Или все-таки могу?

Я помню эти ужасные две недели, когда казалось, что дела идут из рук вон плохо. Возвращаясь домой с работы, я почти каждый вечер плакала, и мы постоянно ссорились с мужем из-за того, что я слишком много времени провожу на работе, что я совершенно не уделяю ему внимания. Я потеряла сон.

Однажды вечером в продуктовом магазине, когда я тянулась в холодильник за замороженной курицей, мой взгляд упал на аппарат для измерения давления, стоявший в секции медикаментов. Я решила попробовать эту штуку и застегнула электронный датчик на запястье. Я смотрела, как мигают цифры в квадратах с надписями «диастолическое давление» и «систолическое давление». Да, судя по уровню диастолического (верхнего артериального) давления, я действительно переработала. Нет, наверное, все-таки эти цифры – чистая случайность. Однако каждый вечер заходя в этот магазин, чтобы купить что-нибудь на ужин, я снова и снова возвращалась к аппарату, и показатели неумолимо ползли вверх. Муж заставил меня обратиться в местную поликлинику, которая работала до позднего вечера.

Доктор велел мне пройти обследование в пункте неотложной помощи, который находился на той же улице. Оказалось, что мое артериальное давление достигло критической точки и я должна немедленно заняться своим здоровьем. И когда я лежала в больничной палате с датчиками на груди, я испытала всепроникающее чувство облегчения. Еще раз в своей жизни я поняла: моя карьера – словно безостановочно движущаяся беговая дорожка, и я хочу сойти с нее. Состояние здоровья – прекрасный повод, чтобы опять непринужденно раскланяться и уйти с работы, которая меня просто душит. И на следующий же день я оставила свою должность – должность, за которую я так долго и упорно боролась. При этом мне удалось сохранить лицо – ведь у меня был такой прекрасный повод. Никто не считал, что я сошла с дистанции – нет, на меня изливались потоки понимания и заботы.

Теперь, когда я вспоминаю этот день, я прихожу в ярость от того, что мне нужен был повод. Я была несчастна. Это ли не повод?

Тогда я не понимала этого в полной мере, но та ситуация стала в моей жизни самым настоящим поворотным пунктом. Я начала работать дома, экономя те самые три часа или даже больше, которые мне раньше приходилось тратить на дорогу. Я получала меньше денег, сократила своих подчиненных и отказалась от всех тех обязанностей, которые я так сильно ненавидела. И вы знаете, эти несколько часов я работала с гораздо большей продуктивностью! В своей новой должности за несколько месяцев я получила больше похвальных отзывов, чем за все предшествующие пятнадцать лет. Но самое важное – я была

счастлива. Нет, вы только себе представьте! Зарплата – в два раза меньше предыдущей, дурацкое название для моей новой импровизированной должности, а я – счастлива! Я чувствовала себя так, как будто сбросила оковы прежней жизни и снова могла свободно дышать.

Я начала осознавать, что тот путь, который я проложила с целью достичь своих целей, конечно же, привел бы меня туда, куда я хотела попасть, но он был столь узок, что туда больше уже ничего не вмещалось, а главное – на нем не было места счастью. И только тогда, когда я нашла силы сойти с этого пути, я начала жить в полном смысле этого слова, и это было легко и просто. Мне хотелось еще, еще!

Видимо, жить без цели далеко не всем кажется естественным, по крайней мере в нашем обществе. Это противоречит всему тому, чему нас учат. И несмотря на те замечательные результаты, которых я добивалась каждый раз, когда была вынуждена отказаться от своих целей, я часто замечаю, что я невольно возвращаюсь в привычную обстановку и хочу поставить себе очередную цель. Удивительно: человеку приходится прилагать усилия к тому, чтобы жить без всяких усилий!

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**

### **Приложение А Некоторые часто задаваемые вопросы**

У многих людей, после того как они прочитают про наши восемь секретов, остаются вопросы. Ниже я постараюсь ответить на некоторые из них. Дополнительную информацию можно найти на сайте [www.GoalFree.com](http://www.GoalFree.com).

Верно ли, что жить без целей – это правильный способ жить?

Нет. Жизнь без целей – это не правильный способ жить. Восемь секретов – это всего лишь отличительные признаки, а отличительные признаки сами по себе не есть истина. Скорее это похоже на то, как учат правильно дегустировать вина, – я посещал эти занятия много лет назад. До того как я пошел на занятия, разные сорта вин были для меня более или менее одинаковыми на вкус. Марочное бордо я с трудом отличал от дешевых столовых сортов. Но после занятий по дегустации я овладел новым набором отличительных признаков – таких, как тело, аромат, букет, послевкусие. Теперь я в полной мере способен оценить вкус хорошего вина. И соответственно меня гораздо меньше интересуют не самые высококачественные сорта – и я понимаю почему. Когда вы обращаете внимание на отличительные признаки, вы становитесь способны в полной мере получить удовольствие от качественных продуктов, тогда как продукты среднего уровня, наоборот, начинают вам казаться едва приемлемыми. Жизнь без целей и ее секреты – это отличительные признаки для стиля жизни. Благодаря им мы открываем для себя свои душевные устремления и начинаем приближаться к более приятным жизненным тропам.

Итак, отличительные признаки – это не сама реальность, не истина. Благодаря им вы начинаете по-иному смотреть на мир, начинаете понимать и ценить все, что с вами происходит, и все, что вас окружает, будь то разные сорта вин или вся жизнь как таковая. И подобно тому, как разные сомелье предпочитают разные сорта вин, так и каждый из нас живет своим, предпочтительным для него способом.

Совместима ли жизнь без целей с постановкой целей?

Безусловно, совместима. Жизнь без целей – это жизнь без бремени целей, а не без целей как таковых. Иногда цели совершенно необходимы, для того чтобы что-то сделать. Но к несчастью для многих, их цели подчас держат их мертвой хваткой, не позволяя жить естественно, увлеченно. Эти люди – целеголики. Разница между целями и целеголизмом такая же, как между алкоголем и алкоголизмом. В алкоголе как таковом ничего плохого нет.

Во многих работах даже говорится, что алкоголь в умеренных дозах, особенно красное вино, полезен для здоровья. Однако неумеренное потребление алкоголя губительно для человека.

То же самое наши цели. Если наметать правильные цели (цели здоровые или, как я предпочитаю их называть, пути) в умеренных количествах, это поможет вам решить конкретные жизненные задачи – добиться чего-то, что вам необходимо для жизни. Когда мы заняты делом, концентрация на результате нам помогает. А так как мы живем в обществе, ориентированном на цели, цели назначаются даже людям, наиболее последовательно живущим без цели. Мой издатель назначил мне срок, к которому книга должна быть готова, и дал указания об оформлении рукописи. И чтобы не пасть жертвой гнева моего редактора, я вынужден был поставить себе цель – закончить книгу к сроку. Если мы не хотим, чтобы налоговое управление начислило нам пени или назначило штраф, мы все должны поставить себе целью подать налоговую декларацию до 15 апреля. Здоровые цели можно отличить от нездоровых по тому, как вы относитесь к своим целям – насколько вы привязаны к результату, насколько цените то, что у вас есть, живете ли вы настоящим моментом.

Но ведь некоторым людям просто необходимо чаще ставить себе цели, да?

Да, это так. Некоторым из нас даже полезно будет чаще ставить себе цели. Однажды, гуляя по улицам Нью-Йорка, я наблюдал за молодыми бездомными, сидевшими на скамейке. Да, думал я, вот для кого цели представляют настоящую ценность – даже самые незначительные цели, если благодаря им они смогут продвигаться в направлении лучшей для себя жизни. Затем я поднял глаза вверх – надо мной были окна офисного здания, и я мог видеть, как люди в деловых костюмах носятся по офису как безумные. То, что они испытывают огромный стресс, было видно даже мне, стоявшему внизу на углу улицы. Этим людям на пользу пойдет сокращение числа целей. Им также полезно ставить перед собой менее грандиозные цели. Вообще цели – вещь парадоксальная. Сначала вам необходимы цели, чтобы вы впоследствии смогли от них отказаться. Когда вы только начинаете и у вас нет ничего, в том числе и стимулов, ничего, что поможет вам в личностном развитии, даже самая незначительная цель станет шагом в верном направлении. Но проблема в том, что большинство людей, после того как они некоторое время проживут, полагаясь на цели, начинают нуждаться в них как в костыле. Когда вы знаете, что стремление к цели позволяет вам добиться предсказуемого результата, вы начинаете полагаться на цели, чтобы обеспечить себе эту уверенность, – и вот уже под вами сетка безопасности.

Я помню, как много лет назад ходил на курсы кулинарного искусства. Сначала нас обучали основным принципам приготовления пищи. Новички, такие как я, начинали с того, что кипятили воду. Постепенно мы выходили на следующий уровень и начинали осваивать различные техники – как печь, как жарить, как тушить. Затем мы узнавали про разные специи и приправы и про то, какие из них лучше подходят для тех или иных блюд. Изучение принципов занимало несколько первых уроков, после которых мы уже были готовы приступить к практике. На первых практических занятиях, готовя то или иное блюдо, мы старательно следовали рецепту. В рецепте были указаны точные дозировки для всех ингредиентов, точная температура, при которой следует готовить блюдо, точный порядок действий. При помощи кулинарных книг мы учились готовить множество разных блюд, а наличие рецепта всегда обеспечивало предсказуемый результат, который можно повторить, и не раз. Итак, цели – это кулинарная книга нашей жизни, это рецепт получения предсказуемого результата. Это очень удобно, но во многом ограничивает нас, не позволяет нам импровизировать, проявлять свои творческие способности и пробовать что-то новое. Поэтому лучшие повара пользуются рецептами только во время обучения, а затем от надежности кулинарных книг возвращаются обратно к базовым принципам. Они начинают экспериментировать, больше не полагаясь на конкретные формулы. Я думаю, что хорошим поваром невозможно стать, не пользуясь рецептами на начальной стадии обучения. Но чтобы добиться профессионализма, повар должен обрести уверенность в себе и выйти за рамки кулинарной книги, проявить себя творчески и попробовать что-то новое. Живя без цели, вы

имеете возможность отложить в сторону рецепт и импровизировать – но не на кухне, а в своей собственной жизни.

Будет ли данный подход правильным для всех? Может быть, есть люди, которые счастливы, живя ради целей?

Жизнь без целей, безусловно, импонирует многим, но не всем. Есть люди, которые действительно предпочитают жить в соответствии с целями, установленными априори. Какой режим деятельности предпочитаете вы, зависит от типа вашей личности. Один из самых популярных тестов на определение типа личности – индикатор типа Майерс-Бриггс – выделяет четыре основные категории, каждая из которых предполагает свой тип склонности к постановке и достижению целей. Ваш тип – это ваш стиль управления жизнью, рациональный или иррациональный.

Люди, которые склонны к тому, чтобы жить в соответствии со своими целями, принадлежат к типу, который Майерс-Бриггс называет рациональным. Как правило, рациональные люди планируют свою работу и выполняют планы. Они предпочитают жизнь упорядоченную, организованную. Их взгляды на жизнь можно описать при помощи следующих слов: планы, решения, структура, организация, твердость, решительность, контроль.

На другом конце шкалы – люди иррациональные. Они действуют, скорее, в стиле «смотря по ощущениям». Они предпочитают жить спонтанно, более гибко приспосабливаясь к обстоятельствам. Их характеризуют следующие слова: открытый, течение, исследовать, бродить, проявлять любопытство, гибкость, спонтанность.

В современном обществе, столь ориентированном на цели, нас вынуждают поверить, что бал правят рациональные люди. И это порой заставляет людей из иррациональной категории тоже брать на себя обязательства в виде целей, хотя это и не свойственно их натуре. Теперь у нас есть шанс признать, что существуют просто разные стили жизни. Иррациональным людям стоит даже гордиться тем, что они существуют, не ставя себе целей, что это их естественный режим деятельности. А рациональным людям стоит поучиться у иррациональных тому, как расслабиться и плыть по течению.

Тест Майерс-Бриггс хорош тем, что не указывает нам, какие типы личности правильные, а какие нет. Для всех типов людей есть моменты и ситуации, где они могут предстать с выгодной стороны. Найдите для себя то, что больше всего подходит именно вам, и будьте открыты для новых идей.

Могу ли я добиться немедленных результатов?

Да. Изменения, наступающие после того как вы начинаете вести жизнь без целей, в числе прочего включают изменения в ваших установках. Как только вы начинаете «любить то, что у вас есть», вы немедленно почувствуете большое удовлетворение от жизни. Как только вы перестаете «настраиваться на конкретный результат», в вашей жизни становится меньше стрессов. Другие изменения по существу будут поведенческими изменениями. «Искать приключения» означает попробовать что-то новое ради того, чтобы получить новые впечатления, пусть это будут даже какие-то мелочи. «Стать магнитом, притягивающим к себе людей» подразумевает знакомство с новыми людьми, способными обогатить ваш жизненный опыт. Но, самое важное, идея жизни без целей состоит в том, чтобы сконцентрироваться на настоящем, радоваться тому, чего вы добились к настоящему моменту, не закидываясь всецело на будущее. Такой подход действительно позволяет вам «наслаждаться жизнью, освободившись из плена поставленных целей».

Как я смогу добиться успеха, не ставя себе целей?

Хотя цели – это действительно один из способов добиться успеха, иногда концентрация на настоящем дает просто потрясающий результат.

В 2004 году футбольная команда New England Patriots разбила все рекорды, выиграв 21



матч подряд, – самая длинная цепь побед за все время существования Национальной футбольной лиги. Это выдающееся достижение, особенно сейчас, когда любой игрок может перейти в любую команду, когда ему вздумается. На пресс-конференции после двадцатого выигранного матча тренер команды Билл Беличик сказал следующее: «Это не светлая полоса, состоящая из двадцати выигранных подряд матчей, а двадцать идущих подряд светлых полос, каждая *из одного матча*». Его философия такова: играть каждый матч на пределе своих возможностей. Футболисты не вспоминали о прошлом: да, они могли учиться на прошлых ошибках, но не могли изменить того, что уже произошло. И они не заглядывали в будущее. Как только вы начинаете беспокоиться о том, куда вы двигаетесь, мяч ускользает из вашего поля зрения. Все, что могут сделать игроки, – это играть в полную силу каждый тайм, каждый матч.

А что если попробовать представить себе жизнь как 30 тысяч идущих подряд светлых полос, состоящих из одного дня каждая? Это означает, что вы проживаете жизнь в полную силу. Да, у вас получится выиграть далеко не каждую игру, и далеко не каждый день будет идеальным. Но при таком отношении в долгосрочной перспективе вы вряд ли проиграете. Более того, вы даже можете побить некоторые свои собственные рекорды успеха.

### Неправильные представления о жизни без целей

У разных людей возникают разные ассоциации при словах «жизнь без целей». Сейчас я постараюсь развеять некоторые неправильные представления о людях, живущих без целей. Итак, эти люди *не являются*:

- безответственными и эгоистичными. Люди, живущие без целей, не могут в один прекрасный день взять и отбросить все, для чего они прикладывали значительные усилия. И они не обязательно часто переходят с одной работы на другую. На самом деле они очень ответственные люди. Освободившись от бремени целей в традиционном смысле этого слова, эти люди начинают более ответственно относиться к себе, своей семье и обществу. У них есть правильные стимулы (которые они сами себе определяют) – ими движет не просто жажда денег или стремление к высокому социальному статусу. Они находят способы зарядиться энтузиазмом в тех обстоятельствах, в которых оказались на данный момент, и меняют что-то в своей жизни только тогда, когда это действительно необходимо. Жизнь без целей – это не отречение от престола и не оправдание для людей, которые так и не смогли добиться успеха;

- ленивыми и самовлюбленными. Жизнь без целей, само собой разумеется, состоит не в том, чтобы протирать штаны перед телевизором, лопаая конфеты. Когда вы стремитесь к чему-то такому, что воодушевляет вас и заряжает энтузиазмом, это не то же самое, что стремиться к простым материальным удовольствиям. Жить без целей не означает стать заядлым лыжником только потому, что катание на лыжах – ваше любимое развлечение. Жизнь без целей – это поиск чего-то по-настоящему значимого в жизни, это означает не останавливаться ни перед чем, действовать и нести ответственность. Если вы действительно увлекаетесь горными лыжами, вы можете найти способ сделать это делом жизни, возможно, занятия лыжным спортом и есть лучший путь для вас. Жизнь без целей – это активная деятельность, когда что-то для вас действительно имеет очень большое значение;

- бесцельными. Жить без целей не означает жить без направления. Совершенно незачем отказываться от всех благ этого мира и превращаться в кочевника. Это не экзистенциальное отчаяние. Люди, живущие без целей, имеют ясное чувство направления, диктуемое их внутренним компасом и их стремлениями. Люди, живущие без целей, продвигаются вперед уверенно и с определенными намерениями, но не привязываются к конкретным результатам. Ими движут энтузиазм и интуиция, а не планы и эгоистические мотивы. Выявите свои душевные устремления и живите в полную силу.

Я прочитал статью о выпускниках Йельского университета, где доказывается, что самые успешные люди – это те, кто ставит себе ясные цели. Не противоречит ли это

принципам жизни без целей?

Этот вопрос мне действительно часто задают, так как эту работу цитируют множество разных авторов и лекторов, пишущих и выступающих на тему мотивации. История, на которую так много ссылаются, такова. В 1953 году ученые опросили студентов старших курсов Йельского университета, чтобы узнать, у скольких из них есть конкретные, уже зафиксированные цели на будущее. Оказалось, что это лишь 3 % из всех опрошенных. Через двадцать лет те же ученые снова провели опрос среди выпускников 1953 года (точнее, среди тех из них, кто дожил до этого момента) и обнаружили, что те 3 %, у которых были цели на момент окончания университета, смогли добиться большего финансового благосостояния, чем остальные 97 % вместе взятые! С этой историей связаны две большие проблемы. Во-первых, если человек достиг финансового благосостояния, это совершенно не означает, что он счастлив. Успех и личное удовлетворение – далеко не одно и то же. Но гораздо более важно другое: эта распространенная история – не что иное, как легенда. Журнал *Fast Company* развеял этот миф еще в 1997 году. Такого исследования не проводилось. Более того, в статье журнала *Fast Company*, посвященной этой легенде, отмечается, что даже такой человек, как Форрест Марс-младший, генеральный директор компании Mars, ответил отрицательно на вопрос о том, были ли у него перспективы трудоустройства на момент окончания Йельского университета (см. статью *If Your Goal is Success, Don't Consult These Gurus* в журнале *Fast Company*, декабрь 1996/январь 1997 г.).

Кого из тех, с кем вы познакомились во время путешествия, вы считаете самым интересным человеком?

На этот вопрос невозможно дать однозначный ответ, ведь я познакомился со многими невероятными, внушающими восхищение людьми. Но, безусловно, один из самых *необычных* людей – это Джон Т. Мартин, жрец вуду в Новом Орлеане, который также является смотрителем местного музея, посвященного древней магии вуду. Мы вместе ужинали во французском квартале Нового Орлеана, и он рассказывал мне, что может предсказать смерть человека, просто дотронувшись до него (я избегал тактильного контакта с ним, так как держу в секрете свои планы относительно смерти, и в самом большом секрете – от себя самого). Затем он рассказал мне историю человека из города Джек-сонвилль, штат Флорида, который за два дня до нашей встречи приходил к нему гадать. Джон Т. (именно под таким именем его все знают) дотронулся до руки этого мужчины и немедленно спросил его, страдает ли он диабетом и сердечно-сосудистыми заболеваниями. Ответ был утвердительным. Тогда Джон Т. сообщил человеку, что ему осталось жить лишь два года и что в его судьбе ничего нельзя изменить. Но можно было изменить его путь к смерти. Джон Т. сказал этому мужчине, что если он не изменит своего образа жизни, через год он почувствует резкое ухудшение, а его последний год на земле превратится в настоящий ад. Если же он радикально изменит свою жизнь, начнет следить за питанием, займется гимнастикой, тогда его последние два года станут спокойными и приятными. Независимо от того, верите вы в сверхъестественные способности Джона Т. или нет, в этой истории есть один урок. В нашем обществе, где господствуют цели, мы слишком сильно концентрируемся на том, куда мы идем. Мы забываем о том, где мы есть в настоящий момент, и не думаем, как получить максимум удовольствия при всей рутине нашей повседневной жизни. Джон Т. указал тому человеку из Флориды его путь. Что, если все, что нас ждет в будущем, – это смерть, и она же – наша конечная точка назначения? Даже без всякого вуду стоит задать себе вопрос, что вы можете сделать уже сегодня, чтобы наполнить вашу жизнь творчеством и энтузиазмом.

## **Приложение Б**

### **Тест «Целеголик ли вы?»**

Для каждого утверждения выберите тот ответ, который лучше всего отражает ваше

отношение к нему.

1. Я просто потрясен тем, насколько моя жизнь позволяет мне реализоваться в личностном плане.

- Совершенно согласен*
- Согласен*
- Отношусь нейтрально*
- Не согласен*
- Категорически не согласен*

2. Несмотря на все мои успехи, мне часто кажется, что в жизни чего-то не хватает.

- Согласен*
- Скорее согласен*
- Отношусь нейтрально*
- Скорее не согласен*
- Не согласен*

3. Иногда у меня возникает чувство, что моя жизнь в большей степени устроена так, как этого хотят другие (друзья, семья, коллеги), а не так, как этого хочу я.

- Согласен*
- Скорее согласен*
- Отношусь нейтрально*
- Скорее не согласен*
- Не согласен*

4. Когда я ставлю себе цель, я делаю все, чтобы добиться этой цели даже в том случае, если мои интересы изменятся.

- Согласен*
- Скорее согласен*
- Отношусь нейтрально*
- Скорее не согласен*
- Не согласен*

5. Я замечаю за собой, что говорю: «Я буду счастлив, когда \_\_\_\_\_» (впишите то, что вы говорите в таких случаях).

- Согласен*
- Скорее согласен*
- Отношусь нейтрально*
- Скорее не согласен*
- Не согласен*

6. Я живу ради того, чтобы получить в будущем нечто желанное, и концентрируюсь на этом.

- Согласен*
- Скорее согласен*
- Отношусь нейтрально*
- Скорее не согласен*
- Не согласен*

7. Я хорошо умею разрабатывать четкие планы, направленные на достижение моих целей.

- Согласен*
- Скорее согласен*
- Отношусь нейтрально*
- Скорее не согласен*
- Не согласен*

8. Если у меня не получается добиться того результата, к которому я стремлюсь, я испытываю разочарование.

- Согласен*

- Скорее согласен*
- Отношусь нейтрально*
- Скорее не согласен*
- Не согласен*

9. Я готов пожертвовать сегодняшним днем ради будущего.

- Согласен*
- Скорее согласен*
- Отношусь нейтрально*
- Скорее не согласен*
- Не согласен*

10. Тех, кого я люблю, я подталкиваю к тому, чтобы следовать таким целям, которые, по моему мнению, несут им благо.

- Согласен*
- Скорее согласен*
- Отношусь нейтрально*
- Скорее не согласен*
- Не согласен*

В приложении В вы найдете результаты теста.

## **Приложение В**

### **Результаты теста «Целеголик ли вы?»**

#### **Вопрос № 1**

(баллы за эти ответы не засчитываются)

Если вы ответили «совершенно согласен», значит, вы живете, очевидно, так, как это для вас лучше всего. Даже если при этом вы живете ради каких-то целей, не меняйте ничего в своей жизни. Если же вы захотите поведать нам историю своей жизни, мы можем опубликовать ваш рассказ на нашем сайте. Поздравляю! У вас нет необходимости дальше считать очки.

Если же ваш ответ был другим («отношусь нейтрально», «не согласен» или «категорически не согласен»), тогда вам стоит задуматься о том, что, возможно, именно из-за целей в вашей жизни не хватает чуда. Чтобы точно определить, насколько дело в целях, подсчитайте баллы теста.

#### **Вопросы № 2-10**

За каждый ответ дается следующее количество баллов: согласен – 10, скорее согласен – 7, отношусь нейтрально – 5, скорее не согласен – 3, не согласен – 0.

Подсчитайте свои баллы, чтобы узнать результаты теста

#### **55-90 баллов: целеголик**

Пожалуй, вам пора задуматься о восстановлении ресурсов вашей работоспособности! Ваша жизнь в плену у ваших целей, и они держат ее мертвой хваткой. Откладывать свое счастье на потом в ожидании лучшего завтра – вот ваш выбор, но часто вы обнаруживаете, что такое завтра так и не наступает. Или наступает, но несет с собой лишь пустое осознание того, что все, что вы делали, было совсем не то. Ваша решимость, мощь вашей концентрации – благодаря им вы добились успеха, но они же и мешают вам увидеть жизнь, полную чудес. Скорее всего, перед вами открывались изумительные возможности, но ваша решимость идти до конца в достижении своей цели ослепила вас, и вы их не увидели или сознательно прошли мимо них. вспомните, сколько раз было так, что в какой-то момент ваши цели были действительно важны для вас, но затем ваши интересы менялись, а цели оставались прежними? Более чем вероятно, что вы живете традиционными мерками успеха, которые вам навязывают ваша семья, друзья, средства массовой информации или желание быть не хуже других. Вы перестали думать, перестали жить своей жизнью, вы позволили другим

диктовать правила игры. Счастью вы предпочли успех, дню нынешнему – завтрашний и выбрали обыденность вместо чуда.

30-54 балла: промежуточный результат

Еще не поздно исправиться. Ваши цели дают вам направление, но вы не позволяете им господствовать в своей жизни, в ней есть место увлечению и энтузиазму. Возможно, вам следует устроить «генеральную уборку» и вытряхнуть эти цели из своей жизни, раз они сегодня не одаривают вас ни радостью, ни энтузиазмом. Не позволяйте себе втянуться в какое-то одно конкретное дело (например, покупка дома, поиск определенной работы, повышение по службе). Вместо этого создавайте для себя разнообразные варианты на будущее, таким образом вы предотвратите неизбежные расстройства и разочарования, возникающие, когда человек кладет все яйца в одну корзину. Пробуйте новое – приобретайте новые интересы, знакомьтесь с новыми людьми. Если же у вас будет искушение ставить перед собой такие цели, которые призваны угодить другим, помните, что этого нельзя делать за счет своего собственного счастья. Будьте осторожны: не навязывайте свои цели окружающим, особенно тем, кого вы любите, ведь вы склонны думать, что действуете просто ради их собственного блага.

15-29 баллов: человек, живущий без цели

Да ваша жизнь просто замечательна! Вы действительно знаете секрет того, как жить свободно, не участвуя в том безумии, которое бушует вокруг вас. Вы сами хозяин своей судьбы и вы управляете ею так, как другим даже не снилось. Каждое утро вы просыпаетесь в изумлении от того, как чудесна ваша жизнь. Скорее всего, другие вам завидуют, а ваш непривычный подход к жизни порой многими бывает неправильно понят. Но вы твердо настроены и дальше жить той жизнью, которая была предназначена именно для вас... жизнью волшебной и увлекательной.

0-14 баллов: бесцельный человек

Неужели вы отвечали честно? Даже у человека, живущего без цели, кое-какие цели все-таки есть. Да, цели часто навязываются нам, так как, будем называть вещи своими именами, мы живем в обществе, где цели – это все. Иногда ставить себе цели – это нормально, главное – не позволять им управлять вашей жизнью и мешать вашей полноценной самореализации. Не путайте жизнь без целей с самовлюбленностью или ленью. Бесконечные вечеринки или поглощение конфет перед телевизором – это далеко не то же самое, что жизнь без целей. Жизнь без целей – это жизнь, наполненная впечатлениями, позволяющая приобрести опыт. Это присутствие в настоящем, в каждом его моменте, жизнь ради дня нынешнего, ради увлечений и полноты чувств.

## **Приложение Г**

### **Результаты интернет-опроса «Целеголик ли вы?»**

Обращает на себя внимание, что:

- 52 % респондентов не удовлетворены своей жизнью. Только 48 % опрошенных согласны или совершенно согласны с тем, что они потрясены, насколько их жизнь невероятно успешна;
- 76 % участников совершенно согласны или просто согласны с тем, что, несмотря на все их успехи, им часто кажется, что в жизни чего-то не хватает;
- 53 % респондентов считают, что их жизнь в большей степени устроена так, как этого хотят другие (друзья, семья, коллеги), а не так, как хотят они сами;
- 74 % ответивших испытывают разочарование, когда им не удается добиться своей цели;
- 58 % участников готовы пожертвовать днем нынешним ради будущего. И еще больше

опрошенных признались: они живут ради того, чтобы получить в будущем нечто желанное, и концентрируются на этом.

### Результаты опроса в цифрах

1. Я просто потрясен тем, насколько моя жизнь позволяет мне реализоваться в личном плане.

*Совершенно согласен 16 %*

*Согласен 32 %*

*Отношусь нейтрально 26 %*

*Не согласен 20 %*

*Категорически не согласен 6 %*

2. Несмотря на все мои успехи, мне часто кажется, что в жизни чего-то не хватает.

*Совершенно согласен 25 %*

*Согласен 51 %*

*Отношусь нейтрально 12 %*

*Не согласен 9 %*

*Категорически не согласен 3 %*

3. Иногда у меня возникает чувство, что моя жизнь в большей степени устроена так, как этого хотят другие (друзья, семья, коллеги), а не так, как хочу я.

*Совершенно согласен 15 %*

*Согласен 38 %*

*Отношусь нейтрально 17 %*

*Не согласен 21 %*

*Категорически не согласен 9 %*

4. Когда я ставлю себе цель, я сделаю все, чтобы добиться этой цели даже в том случае, если мои интересы изменятся.

*Совершенно согласен 8 %*

*Согласен 20 %*

*Отношусь нейтрально 19 %*

*Не согласен 41 %*

*Категорически не согласен 12 %*

5. Я замечаю за собой, что говорю: «Я буду счастлив, когда \_\_\_\_\_» (впишите то, что вы говорите в таких случаях).

*Совершенно согласен 21 %*

*Согласен 40 %*

*Отношусь нейтрально 15 %*

*Не согласен 18 %*

*Категорически не согласен 6 %*

6. Я живу ради того, чтобы получить в будущем нечто желанное, и концентрируюсь на этом.

*Совершенно согласен 21 %*

*Согласен 41 %*

*Отношусь нейтрально 19 %*

*Не согласен 15 %*

*Категорически не согласен 4 %*

7. Я хорошо умею разрабатывать четкие планы, направленные на достижение своих целей.

*Совершенно согласен 11 %*

*Согласен 33 %*

*Отношусь нейтрально 21 %*

*Не согласен 26 %*

*Категорически не согласен 9 %*

8. Если у меня не получается добиться того результата, к которому я стремлюсь, я испытываю разочарование.

*Совершенно согласен 23 %*

*Согласен 51 %*

*Отношусь нейтрально 15 %*

*Не согласен 9 %*

*Категорически не согласен 2 %*

9. Я готов пожертвовать днем нынешним ради будущего.

*Совершенно согласен 17 %*

*Согласен 41 %*

*Отношусь нейтрально 20 %*

*Не согласен 17 %*

*Категорически не согласен 5 %*

10. Тех, кого я люблю, я подталкиваю к тому, чтобы следовать таким целям, которые, по моему мнению, несут им благо.

*Совершенно согласен 17 %*

*Согласен 46 %*

*Отношусь нейтрально 18 %*

*Не согласен 14 %*

*Категорически не согласен 5 %*

### **Примечание**

• Количество участников (объем выборки) интернет-опроса составило 1310 человек. Данные результаты нельзя рассматривать как вполне надежные с точки зрения статистики, так как отбор участников опроса не проводился случайным образом и в опросе были задействованы далеко не самые широкие слои населения. Ответы были получены от посетителей сайта [www.GoalFree.com](http://www.GoalFree.com).

• Система ответов, применяемая при опросе на сайте (совершенно согласен, согласен, отношусь нейтрально, не согласен, категорически не согласен), слегка отличается от принятой в данной книге (см. приложение Б). Мы обнаружили, что большинство людей не выбирают ответы типа «совершенно согласен» или «категорически не согласен», так как не привыкли рассуждать в столь категоричной форме. Новая система ответов (согласен, скорее согласен, отношусь нейтрально, скорее не согласен, не согласен) обеспечивает участникам более широкий выбор. Мы ожидаем, что в ходе сбора новых данных процент людей, живущих ради цели, окажется еще более высоким.

### **Об авторе**

В основе успешной карьеры Стивена Шапиро лежит убеждение в том, что каждый человек и каждая организация должны полностью раскрыть свой необыкновенный потенциал. В соответствии с этим принципом он учит клиентов выявлять свои сильные стороны и использовать их для достижения своих целей, искоренять и преодолевать свои недостатки и слабые стороны, чтобы в конце концов воспользоваться такими возможностями, о существовании которых человек может даже не догадываться. Профессиональная деятельность Шапиро началась в международной консалтинговой компании Accenture, где он руководил проектами компании по реинжинирингу – реорганизации бизнес-процессов. В 1996 году он основал новое направление деятельности компании Accenture «Глобальная практика совершенствования бизнес-процессов». Впоследствии он основал и возглавил Центр совершенствования бизнес-процессов (специальная группа по исследованиям и разработкам, занимающаяся бизнес-процессами,

повышением производительности, моделированием и инновациями). В 1999 году он переехал в Лондон, где возглавил европейское отделение Accenture по совершенствованию бизнес-процессов. В 2001 году Шапиро покинул сферу консалтинга и менеджмента для работы над своей первой книгой «Инновации 24 часа в сутки, 7 дней в неделю: схема выживания и процветания в эпоху перемен» (Innovation 24/7: A Blueprint for Surviving and Thriving in the Age of Changes). В это время он создал The Innovation 24/7 Group – одноименную организацию, занимающуюся обучением и исследованиями в сфере управления и специализирующуюся на инновациях и новаторском мышлении.

В 2003 году Шапиро с помощью своей эффективной стратегии внедрения инноваций и творческого мышления, разработанной им для своих клиентов, нашел новые перспективные возможности и для себя. Летом он отправился в путешествие, проехав около 20 тысяч километров по Соединенным Штатам и взяв интервью у 150 человек, – он собирал материал для новой книги «Жизнь без целей. Бросьте вызов догматам практической психологии и наслаждайтесь жизнью, освободившись из плена поставленных целей!» Кроме того, он участвовал в подготовке материалов исследовательской группы британского еженедельника *The Economist* и книги Билла Гейтса «Бизнес со скоростью мысли». Он также написал несколько десятков статей, опубликованных в ряде общенациональных газет и журналов, в том числе *Investor's Business Daily*, *New York Times* и *O, The Oprah Magazine*.

В ходе своей профессиональной деятельности Шапиро консультировал ведущие мировые компании, включая Staples, General Electric, Lockheed Martin, ABB, Xerox, Avaya, Vodafone, BMW WilliamsF1, Frito Lay, Barclays, UPS, Bristol-Myers Squibb, а также правительство Сингапура. Он часто выступает на отраслевых конференциях – таких, как The Marketing Forum, The Forrester CIO Forum, the Human Resources Council. Шапиро является членом Национальной ассоциации ораторов, и его выступления слушали сотни тысяч человек и 27 странах. В свободное от работы время он занимается подводным плаванием с аквалангом, дегустацией вин и игрой на теноровом саксофоне.