

ПРАВИЛА
РЕАКТИВНЫХ
ДОСТИЖЕНИЙ

Льюис
Хаус

КАК
СТАТЬ

ЛЕГЕНДОЙ

ЖИТЬ ПОЛНЕЕ, ЛЮБИТЬ ВСЕМ СЕРДЦЕМ
И ОСТАВИТЬ СЛЕД НА ЗЕМЛЕ

Психология. Искусство лидера

Льюис Хаус

**Как стать легендой. Жить
полнее, любить всем сердцем
и оставить след на земле**

«ЭКСМО»

2015

УДК 159.9
ББК 88.4

Хаус Л.

Как стать легендой. Жить полнее, любить всем сердцем и оставить след на земле / Л. Хаус — «Эксмо», 2015 — (Психология. Искусство лидера)

ISBN 978-5-04-096174-0

Он был лучшим из лучших. Но в одночасье потерял все из-за серьезной травмы. Он был вынужден поменять футбольное поле на кушетку в гостиной своей сестры, а сияние прожекторов – на мерцание монитора. Именно в этой точке произошло перерождение Льюиса Хауса. Именно отсюда он начал свой путь к величию. Проанализировав опыт самых успешных людей, Хаус выявил 8 принципов, благодаря которым каждый может реализовать свой потенциал и добиться величия. Используя эти принципы, он стал одним из самых востребованных медиа-консультантов и бизнес-тренеров, а его состояние насчитывает несколько миллионов долларов.

УДК 159.9

ББК 88.4

ISBN 978-5-04-096174-0

© Хаус Л., 2015

© Эксмо, 2015

Содержание

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ	7
Предисловие	9
Введение	13
Предыгровая установка	16
Глава 1	18
Урок № 1: стремитесь к конкретике	21
Урок № 2: позвольте своему видению быть вашей идентичностью	23
Урок № 3: разверните подзорную трубу задом наперед	25
Упражнение № 1	27
Упражнение № 2	29
Упражнение № 3	31
Упражнение № 4	32
Глава 2	36
Все дело в действии	37
Язык невзгод	39
Скрытые преимущества неблагоприятных обстоятельств	41
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Как стать легендой. Жить полнее, любить всем сердцем и оставить след на земле

Моей семье. Эта книга посвящается вам – Диана, Ральф, Крис, Хайди и Кэтрин. Спасибо за то, что поощряете меня гнаться за моими мечтами, направляете духовно, показываете, как приносить пользу миру, и учите милосердию, терпению и, самое главное, любви

Lewis Howes
THE SCHOOL OF GREATNESS
Copyright © 2015 by Lewis Howes.

© Мельник Э., перевод на русский язык, 2019
© ООО «Издательство «Эксмо», 2019

* * *

ОТЗЫВЫ О КНИГЕ «КАК СТАТЬ ЛЕГЕНДОЙ»

«Являетесь ли вы постоянным слушателем его подкаста или узнали о Льюисе впервые, не важно – вы сразу же станете его поклонником. Подход Льюиса к достижению величия вдохновит вас и внушит желание действовать во всех областях вашей жизни!»

Джек Кэнфилд, один из создателей серии «Куриного бульона для души»® и книги «Правила. Законы достижения успеха»™

«Всем, кто хочет жить прекрасной жизнью – наполненной энергией, смыслом и целью, – Льюис Хаус предлагает «Как стать легендой». Это великолепный ресурс с доступными, практичными рекомендациями для преобразования нашей жизни».

Гретхен Рубин, автор бестселлера по версии «Нью-Йорк таймс» – книги «Лучше, чем прежде» и бестселлера № 1 «Проект Счастье»

«Путь к мастерству требует обучения у мастера. Эта книга прослеживает путь автора, который учится более чем у десятка великих мужчин и женщин, каждый из которых является мастером на свой лад».

Роберт Грин, автор бестселлеров по версии «Нью-Йорк таймс» «Мастерство» и «48 законов власти»

«Льюис Хаус невероятно вдохновляет. В моем идеальном мире он звонил бы мне каждое утро и давал персональную 10-минутную предыгровую установку».

А. Дж. Джейкобс, автор бестселлера по версии «Нью-Йорк таймс» «Год жизни по-библейски» и главный редактор журнала Esquire

«Я познакомился с Льюисом, когда он только начинал, безденежный, живя в гостинице у сестры, и деятельно пробивал себе путь к созданию

восхитительной жизни. Эта книга покажет вам, как сделать то же самое для себя!»

Гэри Вайнерчук, автор бестселлера по версии «Нью-Йорк таймс» «Информационный удар» (Jab, Jab, Jab, Right Hook)

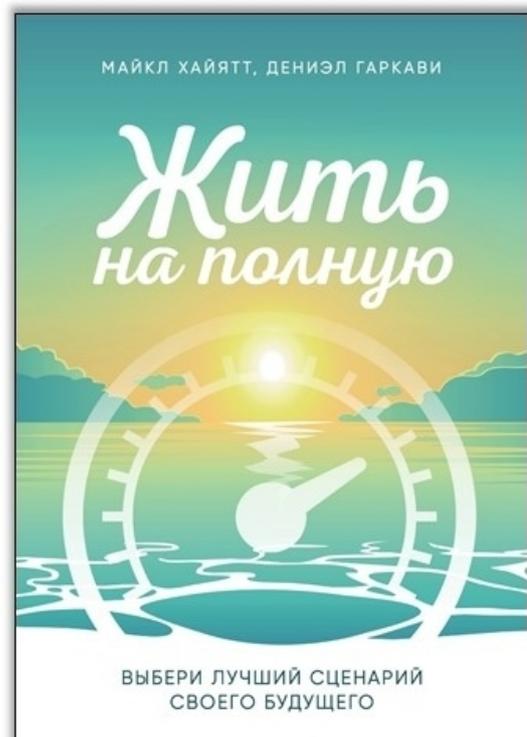
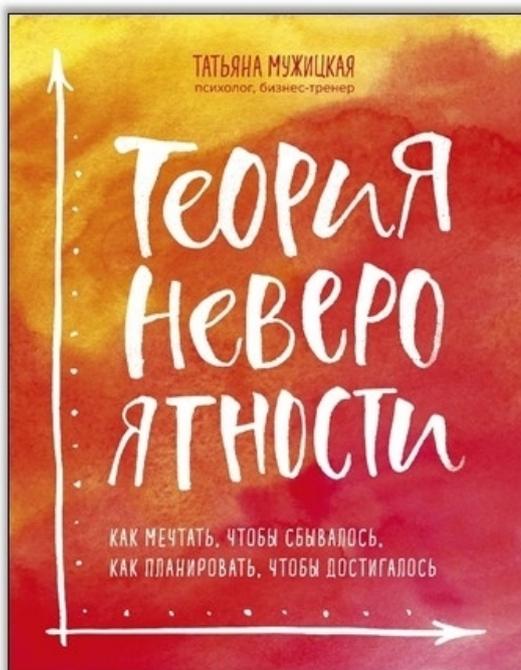
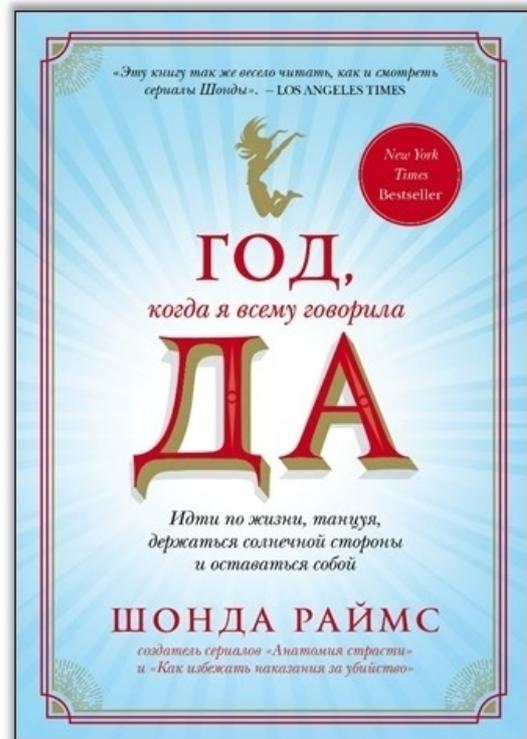
«Жизненные уроки, которые Льюис преподает с помощью своей книги, делают обучение невероятно простым для понимания и применения в повседневной жизни. Заканчиваешь читать эту книгу с ощущением глубокого воздействия, благодарности и вдохновения учиться дальше!»

Джулианна Хок, актриса, певица и танцовщица из «Танцев со звездами»

«Большая часть жизни – это не наши обстоятельства. Это то, как мы воспринимаем их и реагируем на них. Книга Льюиса Хауса «Школа величия» дает всем нам новые подходы к старым проблемам и превращению каждого поступка в значимый для того, что в жизни важнее всего».

Майкл Хайятт, автор бестселлера по версии «Нью-Йорк таймс» «Платформа. Как стать заметным в интернете»

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ



Выдохшиеся. Когда кофе, шопинг и отпуск уже не работают

Одна из 100 самых влиятельных людей по версии журнала Time Арианна Хаффингтон показывает, что современное понимание успеха буквально убивает нас. Она сформулировала новые, экологичные, правила успеха, по которым уже живут тысячи людей. Благодаря этой книге вы научитесь балансировать между карьерой и личной жизнью; справляться со стрессом, эмоциональным выгоранием и хронической усталостью; планировать свой распорядок с учетом сна, занятий спортом и хобби; а также находить время для самого главного и самых любимых.

Год, когда я всему говорила ДА

Если вам кажется, что жизнь превратилась в бесконечный забег по кругу «работа – дом – работа», места для нового опыта и сильных эмоций нет, а цейтнот превратился в привычку, то Шонда Раймс расскажет на своем опыте, как говорить «Да» настоящей жизни! Она бросила себе вызов: целый год соглашаться на то, от чего раньше отказывалась. Эта искренняя пронзительная книга заставляет плакать, смеяться, удивляться и переосмысливать отношение к себе. Она дает исключительно простой и одновременно действенный рецепт преобразования жизни, которым очень сложно не воспользоваться.

Теория невероятности. Как мечтать, чтобы сбывалось, как планировать, чтобы достигалось

Никакой магии. Только здравый смысл, психология и чуть-чуть веры в чудеса. Книга Татьяны Мужичкой – известного психолога, тренера и телеведущей – раскрывает механизмы исполнения желаний. Она предлагает до изыщного простую технологию превращения «хочу» в «имею». Без аффирмаций, визуализаций и танцев с бубном. Зато почти со стопроцентной гарантией, что задуманное сбудется. Главное – быть последовательным и оперативно реагировать на счастливые возможности, которые подкидывает судьба.

Жить на полную. Выбери лучший сценарий своего будущего

У каждого из нас не мало целей, которые пылятся на полке с табличкой «когда-нибудь». Когда-нибудь я построю дом, свожу родителей за границу, выучу иностранный язык, напишу книгу, встречу настоящую любовь, заведу ребенка. А что если взять и все «когда-нибудь» превратить в «когда» – с точной датой и временем? Авторы этой книги предлагают раз и навсегда отказаться от «заплыва по течению» и создать план своей жизни. Такой, который позволит сократить бессмысленную рутину и заняться тем, что по-настоящему важно.

Предисловие

*Вы рождены с потенциалом.
Вы рождены с добродетелью и верой.
Вы рождены с идеалами и мечтами.
Вы рождены с величием.
Вы рождены с крыльями.
Вам не назначено ползать, так не ползайте.
У вас есть крылья.
Научитесь пользоваться ими и летите.*

Румы

В последние годы я чувствую себя самым большим везунчиком на земле. Неделя за неделей моя работа состоит в том, чтобы учиться в элитном и эксклюзивном – но совершенно неофициальном – университете. Мифической академии. Здесь величайшие на свете мужчины и женщины ведут занятия, читают лекции и делятся знаниями, которые накопили благодаря целенаправленному движению к званию лучших в своем деле.

Моими преподавателями были олимпийские золотые медалисты, отмеченные наградами музыканты, авторы бестселлеров по версии «*Нью-Йорк таймс*», меняющие лицо мира активисты, ошеломительно успешные предприниматели, вдохновляющие эксперты и мыслители. Мне повезло быть их учеником, слушать их курсы и учиться у каждого из них тому, что останется со мной навсегда. Я считаю это образование величайшим подарком из всех, что получил за всю свою жизнь.

В глубине души все мы подозреваем (или *надемся*), что где-то на этом свете существует подобное учебное заведение, но просто не представляем, где оно и как туда поступить. Сегодняшний мир переполнен информацией. В этом состоит его отличие от любой другой точки на прямой человеческой истории, и годами это пьянило многих из нас. Можно набрать любое слово в поисковой строке и получить миллион ответов за миллионную долю секунды. Но в конечном итоге информации, добываемой просто из любопытства, оказалось недостаточно. Нам было нужно большее. Мы хотели знать, как применить эти сведения к миру и своей жизни.

Нам нужны были знания и мудрость, а не просто единицы и нули.

Может быть, то, что мы ищем, можно найти на мероприятиях вроде Всемирного экономического форума в Давосе? Или на конференциях *Summit Series*?¹ Или на конференциях *TED*?² Мне случалось бывать на таких форумах и мероприятиях, и, честно говоря, они даже рядом не стоят с тем, что происходило в моей жизни в эту последнюю пару лет.

Учебное заведение, о котором я говорю, больше похоже на платоновскую пещеру,³ чем на красный круг на сцене *TED*. Мои изумительные наставники не просто читают мне лекцию в течение 18 минут, чтобы потом раствориться в эфире; они сидят напротив, буквально и виртуально, и выводят меня из тени на свет истинного знания. Как я к этому пришел? До сих пор не могу ответить на этот вопрос точно, но есть одна вещь, которую я знаю вне всяких сомнений:

¹ Summit Series – Американская организация, устраивающая конференции и мероприятия для молодых предпринимателей, деятелей искусства и активистов. На мероприятиях Summit Series часто завязываются многообещающие деловые контакты.

² TED (аббревиатура от англ. technology, entertainment, design; технологии, развлечения, дизайн) – американский частный некоммерческий фонд, известный прежде всего ежегодными конференциями. Миссия конференций состоит в распространении уникальных идей.

³ Миф о пещере – знаменитая аллегория, использованная Платоном в седьмой книге диалога «Государство» для пояснения своего учения об идеях. По Платону, пещера олицетворяет собой чувственный мир, в котором живут люди. Подобно узникам пещеры, они полагают, будто благодаря органам чувств познают истинную реальность.

они зажгли во мне горячее желание быть рядом с вами все время, пока вы будете читать эту книгу, и делиться их знаниями.

Я привык называть «школой величия». В ней нет классов. Нет домашних заданий. Нет директора или завуча, которые утверждают правила или хотя бы следят за посещаемостью. Никто не платит за обучение (не считая разве что цены этой книги). Некоторые ее «преподаватели» поморщились бы, если бы их так назвали. И когда мы уходим, чтобы попробовать свои силы в реальном мире, здесь не устраивают выпускные вечера и не вручают дипломы.

А теперь давайте внесем ясность: эта школа называется называется так не потому, что принимает только великолепных учеников, но потому, что великими являются ее учителя, а ученики хотят таковыми быть.

И у тех и у других есть большие мечты. И, как сказала Вильма Рудольф, олимпийская чемпионка, которая была одно время самой быстрой женщиной в мире,⁴ «никогда не недооценивайте силу мечты и влияние человеческого духа. Мы все в этом отношении одинаковы: потенциальная способность к величию живет в каждом из нас».

С помощью этой книги вы узнаете, как распознать и с толком использовать этот потенциал. Вы придете к пониманию важности мечтаний и имеющихся у вас средств, чтобы сделать эти грезы реальностью. «Как стать легендой» – это не мешок фокусника с трюками и хаками.⁵ Это не учебный лагерь. Это образ жизни, способ бытия.

Если хотите избавиться от лишнего веса и не давать ему вернуться, не садитесь на диету, поскольку диеты – это искусственные ограничения. Они делают человека несчастным. Вместо этого меняйте свой образ жизни так, чтобы он согласовывался с вашими целями. Вот и тут то же самое.

«Стать легендой» – это образ жизни, который вы выбираете до конца ваших дней и который вы непременно полюбите.

Я гнался за большими мечтами всю свою жизнь. С того момента, как себя помню, я страстно хотел быть «всеамериканцем».⁶ Поскольку я рос в Огайо и вымахал до 194 сантиметров, это, разумеется, открывало мне прямую дорогу в футбольную⁷ команду университета штата Огайо. Это была мечта каждого местного мальчишки. Все, чем я занимался в детстве и юности, было направлено на достижение этой цели. Не проходило ни дня, чтобы я не думал о своей мечте и не работал над ее воплощением, – и добился ее... в некотором смысле. Я поступил в один не очень известный колледж в Огайо, после того как несколько раз переводился из одного учебного заведения в другое ради лучших (и бóльших) возможностей, и даже поставил попутно ряд рекордов. Но только на четвертом году учебы я действительно стал «всеамериканцем», но, как это ни удивительно, в десятиборье – виде спорта, которым прежде не занимался. Даже в самых безумных мечтах я не мог себе представить, что такое случится!

Но стоило моей «всеамериканской» мечте стать реальностью – сперва в десятиборье, а потом, годом позже, наконец и в американском футболе, – как она сразу же начала терять свой блеск, и я никак не мог понять почему. Я добился всех своих целей и прошел по этому пути дальше, чем могло бы рассчитывать большинство людей, но это было слабое утешение. На вечеринке в честь моих достижений, в тот момент, который должен был бы стать моим величайшим триумфом, я чувствовал себя несчастным. Я не мог наслаждаться этой победой, потому что фокус моего внимания уже сместился к тому времени на бóльшие и лучшие цели: стать профессиональным спортсменом. В конечном итоге я прошел пробы перед десятком ска-

⁴ Вильма Рудольф (США, 1940–1994) – экс-рекордсменка мира на дистанциях 100 и 200 метров.

⁵ Хак (*hack*) – временное или остроумное решение для обхода какой-либо проблемы.

⁶ Член символической сборной команды США в каком-либо виде спорта, определяемой путем опросов.

⁷ Здесь и далее имеется в виду американский футбол.

утов НФЛ⁸ на крытом стадионе Университета штата Огайо, моей прежней «школы мечты», вместе с рядом будущих игроков НФЛ, в том числе с теми, которые впоследствии стали самыми ценными игроками Суперкубка. Я показал себя хорошо, но, поскольку я пришел не из «столичной» школы, шансов оказаться задрафтованным⁹ у меня было мало. Одна из команд *Arena Football League*,¹⁰ которая технически является профессиональной футбольной лигой, все же задрафтовала меня, но играл я в ней всего год, поскольку моя карьера завершилась из-за ряда прискорбных травм и затяжных периодов восстановления.

И вот внезапно все мои мечты об известности и славе с грохотом обрушились. Это было ужасно. 24-летний, отвергнутый и безденежный, я поселился у сестры в гостиной на диване – с рукой в гипсе и горой долгов по кредитным картам. Мои мечты испарились. То, что я в тот момент переживал, было кошмарным сном, и я боялся, что от этого кошмара мне никогда не избавиться. Это была самая глубокая пучина, в какую я когда-либо погружался.

Теперь, перебирая эти болезненные воспоминания, я осознаю, что гнался не за конкретной мечтой быть «всеамериканцем» или играть в НФЛ. Это были лишь отдельные цели.

Я рвался к мечте более общей – быть великим.

И в моей тогдашней жизни – прозябании на злосчастном диване со сломанной кистью и без гроша в кармане – недоставало не таланта или способностей: мне не хватало ощущения более великой цели, чувства того, что я тружусь ради чего-то большего, чем я сам.

Я знал, что хочу быть лучше; страсти и энергии у меня было хоть отбавляй, но я не находил для них применения. Поэтому я стал обращаться за помощью к другим людям – своим друзьям, друзьям моих родных, тренерам, братьям и сестре. Один из моих новых наставников порекомендовал мне ознакомиться с сайтом *LinkedIn* – социальной сети, которая тогда, в 2008 году, еще только начинала набирать вес в среде профессионалов бизнеса. Я увидел там массу потенциальных возможностей для контактов с ведущими владельцами предприятий и другими крупными бизнес-фигурами, с которыми никак не мог бы пересечься иным образом, и принялся с невероятной энергией налаживать связи. Я обращался прежде всего к людям, которые работали в спортивном бизнесе, поскольку мой спортивный опыт был еще свеж в памяти. Я мог делиться позитивными идеями, мне нравилось помогать людям, и я наслаждался тем, что стал, по выражению Малкольма Гладуэлла,¹¹ объединителем.

Со временем я превратил свое присутствие на *LinkedIn* в невероятно прибыльный бизнес в сфере публичных выступлений, консультаций и обучения.

У меня не было никакой подготовки в онлайн-бизнесе, зато с интуицией было все в порядке, и я был готов вкалывать как проклятый.

И поскольку я прислушивался к советам наставников, то постепенно ко мне потекли денежки: первый год работы принес почти миллион долларов, а к третьему году эта сумма более чем удвоилась. Со временем мой деловой партнер выкупил мою долю за семизначную сумму.

И вот он я – еще не достигший тридцати, с большим количеством денег в кармане, чем видел за всю предыдущую жизнь, превративший мечту в прибыльную реальность и заново создавший себя как развивающийся предприниматель. Благодаря некоторой сторонней помощи и бешеной деятельности я снова оказался на вершине мира. Это должен был быть очередной момент триумфа – ведь я создал бизнес с нуля и вырастил его до вполне весомого, – и

⁸ НФЛ (Национальная футбольная лига) – профессиональная лига американского футбола в США.

⁹ Драфт НФЛ – ежегодное событие, когда команды набирают новых игроков из команд студенческой лиги.

¹⁰ Профессиональная футбольная лига, проводящая соревнования на закрытых площадках.

¹¹ Малкольм Гладуэлл (род. в 1963 г.) – известен как талантливый журналист, психолог и писатель.

все же меня по-прежнему неотступно влекло что-то большее. Я понимал, что какой-то детали в моей картине мира не хватает.

Один из моих учителей, писатель и журналист Стивен Котлер, впоследствии определил величие как «состояние, когда просыпаешься каждый день и говоришь: «О'кей, сегодня я буду двигать горы». Вот чего я хотел. Вот кем я хотел быть.

Я снова начал все заново, на сей раз дав себе зарок стремиться к чему-то более масштабному, поскольку стереотипных маркеров успеха мне было мало. В январе 2013 года я решил, что начну брать интервью у самых умных, самых успешных и *самых великих* мужчин и женщин мира и задавать им вопросы, какие только сумею придумать.

Я хотел быть рядом лишь с теми людьми, которые понимают, что значит стремиться к истинному величию, которые просыпаются каждое утро, чтобы двигать собственные горы, делиться с другими людьми и помогать им прийти к чему-то лучшему. Отчасти моя мотивация была эгоистической – основанной на моей ненасытной жажде понять, как отдельные личности идут к этим высотам и покоряют их; но я также хотел дать доступ к этой мудрости своим читателям и слушателям. Какой смысл в величии, если им нельзя поделиться?!

Реакция была ошеломляющей. Мой маленький подкаст «Школа величия» собрал обширную аудиторию: более чем пять миллионов загрузок еще до истечения первых двух лет и сотни тысяч уникальных посетителей ежемесячно. В мире, где существует, кажется, бесконечный поток доступных подкастов, «Школа величия» фигурировала на главной странице *iTunes*¹² более десяти раз и оценивалась как «номер один» в списке *iTunes* в категории «Бизнес и здоровье».

Эти уроки не только вызвали живой отклик у читателей и слушателей, но заодно меняли и мою жизнь. Это были уроки, которые я бы с радостью получил и понял еще в 16 лет, когда пытался осмыслить свои спортивные дарования и мучился из-за напряженной, а порой и ужасной семейной жизни. Жаль, что я не мог к ним обратиться тогда, когда после ухода из большого спорта был охвачен депрессией и болью. Они могли бы в то время помочь мне максимально воспользоваться своими возможностями в профессиональном спорте и сберечь тысячи и тысячи долларов, потерянных из-за дорогостоящих ошибок в бизнесе.

Эти уроки формируют основу моей книги.

Уроки из этой книги – не мои собственные уроки; это мои конспекты из уникальной школы. Мне просто повезло быть ее посланником.

Работая над своей книгой, я узнал, что у книг этого жанра существует давняя традиция. От Аристотелевой «Этики» и «Бесед» Эпиктета, созданных более 2000 лет назад, до более современных книг, таких как «От нуля к единице» Питера Тиля, великие мыслители не писали эти произведения собственной рукой: это делал кто-нибудь из их учеников. То, что дошло до наших дней, было всего лишь конспектами эпического курса лекций, который нам, увы, не повезло посещать лично. Писатели-классики любезно отдавали должное истинным мастерам, и я надеюсь, что вы заметите такой подход и в моей книге. Хотя на ее обложку вынесено мое имя, там законное место и именам моих учителей. Я не смог бы написать книгу без них и теперь с глубочайшей благодарностью делюсь с вами их мудростью.

¹² *iTunes* – медиаплеер для организации и воспроизведения музыки и фильмов, разработанный компанией Apple и бесплатно распространяемый для платформ macOS и Windows.

Введение

Что нужно, чтобы стать великим?

Величие – это духовное состояние, достойное любви, интереса и восхищения; и внешним доказательством обладания величием является то, что мы пробуждаем любовь, интерес и восхищение в других.

Мэтью Арнольд

Я довольно неплохой спортсмен, но на свете легионы спортсменов намного лучших, чем я в настоящем и будущем. Олимпийская чемпионка, гимнастка Шон Джонсон еще подростком достигла в спорте большего, чем я добьюсь за всю свою жизнь. У меня неплохо идут дела в бизнесе, но люди типа Анхеля Мартинеса, генерального директора обувного бренда *Deckers*, зарабатывающего миллиарды, или моего собрата-предпринимателя в сфере образа жизни и бизнес-ангела Тима Феррисса опередили меня настолько, что не увидят даже в зеркале заднего вида. Так что я говорю не просто о величии такого типа, которое можно измерить по всеобщим стандартам и достичь; я рассуждаю о величии исследования, достижения и поддержания вашего потенциала, то есть о таком индивидуальном и уникальном величии, на которое способны мы все.

Величие, как я узнал от людей вроде Шона, – это не только получать золотую медаль, стоя на вершине пьедестала. Это значит вдохновлять людей, делиться идеей, верить в истину старого клише: главное – путь, а не место назначения в виде некоего сокровища или момента всеобщего преклонения.

Есть миллион способов быть великим и еще на миллион больше областей, в которых можно быть великим. К большинству из них не прилагаются медали или гигантские суммы в чеке. Поразмыслите над этим списком:

- Быть родителем
- Быть художником
- Быть великодушным
- Быть лидером
- Быть творцом перемен
- Быть защитником
- Быть здоровым
- Быть предпринимателем
- Быть полезным

Все это – восхитительные мечты, в которых величие является достойной и достижимой целью. Те, кто стал великим в любой из них – независимо от табличек на стенах или трофеев на каминных полках, – это люди, у которых все мы можем учиться. С помощью этой книги мы будем учиться у людей, которые действительно стояли на пьедесталах – буквально и фигурально. Они воплощали мастерство во многих гранях своей жизни, и мы можем применить их подход к собственной.

Как выразила это в разговоре со мной Шон, «величие означает, что ты гордишься собой, доволен собой, знаешь, что ты работал ради чего-то и не смог бы сделать лучше. Это воплощенное величие». Это воспитание характера и привычек, которые не только ведут к успеху, но и позволяют преодолеть любые трудности или невзгоды. Это умение поднять себя из глубин отчаяния и использовать осознанность, радость и любовь, чтобы осуществить свои мечты. Это

последовательное прохождение через ряд уроков – через восемь областей фокуса и непрерывного совершенствования.

1. Создайте видение. Большинство великих спортсменов описывают свою способность визуализировать результат, которого они желают добиться в состязаниях. Они знают, чего хотят и к чему желают прийти. Это такая же часть процесса, как любой аспект тренировок.

Как выражается прославленный тренер Ли Страсберг, «если мы не способны увидеть возможность величия, то как же мы можем о нем мечтать?»
Итак, какова ваша мечта?

2. Превратите невзгоды в преимущество. Трудно найти историю о человеке, достигшем величия, который не столкнулся бы с существенными невзгодами. Если взглянуть пристальнее, то видно, что на самом деле они ему помогли: наставили его на путь, ведущий к уникальной и индивидуальной форме величия. С какими трудностями вы сталкиваетесь и как можете использовать их, чтобы достичь величия?

3. Воспитайте чемпионскую психологическую установку. Что требуется для того, чтобы стать чемпионом, и как чемпион видит мир, который он пытается завоевать? Визуализация, медитация, осознанность и эмоциональный интеллект – вот инструменты, которые помогают понять, кто вы и где находитесь в любой отдельный момент вашей жизни, и позволяют находить в этом моменте радость и удовлетворенность. Вот где коренится величие. Как научиться смотреть на мир глазами чемпиона?

4. Развивайте бешеную деятельность. Все мы сталкиваемся с препятствиями, и всем нам предстоит, как кажется, непочатый край работы. Многие так и застревают перед этой стеной. Но вот что отделяет великих от остальных нас: они уменьшают эту стену до уровня такого барьера, через который они способны перебраться.

Важно никогда не переставать энергично трудиться – даже после того, как мы достигли какой-то цели.

Откуда будут браться ваша бешеная деятельность и энергия?

5. Овладейте своим телом. Никто не выбирает, с каким телом ему родиться, но почти у каждого есть способность наращивать и поддерживать свои физические активы так, что они будут намного превосходить наше воображение. Главное – думать как чемпион, тренироваться как чемпион и питаться как чемпион. Заботитесь ли вы о себе?

6. Практикуйте позитивные привычки. Какое *точное* количество часов требуется для достижения мастерства и величия? Дело не в количестве, но если вы станете тренировать определенный навык снова и снова, то добьетесь великих результатов.

Воспитание позитивных привычек – это залог достижения желанных целей.

А наличие глубокой веры в то, что способно поддерживать эти привычки, будь то религия, общество или семья, – главный ингредиент в рецепте величия. Какие позитивные привычки вы можете добавить в своей повседневной жизни?

7. Создайте команду-победительницу. В одиночку величия достичь невозможно. Успех – это коллективный процесс. Поиск подходящего наставника и наилучшее использование этого наставника или тренера – обязательное условие. Как и создание команды партнеров, сотрудников, сторонников и фанатов. Успех прочно связан с развитием и культивированием здоровых и продуктивных отношений, но не только с равными вам в избранной вами сфере деятельности, но и с теми, кто по-настоящему способен бросить вам вызов, – во всех аспектах вашей жизни. С кем вам нужно объединить силы?

8. Будьте полезны другим. Трофеи, кольца и увесистые банковские счета имеют на удивление короткий срок годности, когда речь идет о величии. Исследования показывают,

что наиболее счастливые и наиболее процветающие люди – те, кто не жалеет времени, чтобы делиться с другими, помогать людям и активно участвовать в жизни общества. В сущности, лучшие подарки – те, которые дарите вы сами; они делают ваши достижения намного более воодушевляющими. Как вы собираетесь вносить свой вклад в общество и помогать другим?

Эта книга – квинтэссенция восьми главных уроков о величии, которые я усвоил в процессе своего пути с помощью наставников и тренеров, коллег и учителей. Величие – это процесс непрерывного образования и самореализации. И ему мы будем следовать до конца своей жизни.

Если вы похожи на некоторых слушателей моего подкаста и многих людей, которые читают книги вроде этой, то вы, вероятно, говорите себе: «Все это звучит прекрасно и замечательно, но чем конкретно эта книга мне поможет?» Справедливый вопрос. Я здесь не для того, чтобы зря тратить ваше время или давать ложные обещания.

В первую очередь «Как стать легендой» научит вас понимать, что великого и особенного присутствует лично в вас. Многие считают величие и способность быть великим чем-то внешним по отношению к себе, чем-то таким, что можно приобрести. Это неверно.

Величие – это то, что отыскивается внутри и культивируется изнутри.

Уроки и учителя «школы величия» помогут вам найти величие в вас самих.

Затем эта книга вдохновит вас стремиться к этому величию. Она покажет вам, как быть великим, кем бы вы ни были – спортсменом, предпринимателем, матерью, организатором, фрилансером или дизайнером – и какую бы страсть вы ни пестовали в своей душе. Говорят: «Увидеть – значит поверить», но порой даже этого недостаточно. Иногда людей необходимо убеждать. Их нужно вдохновлять даже просто найти свою мечту, не говоря уже о том, чтобы стремиться к ней со всем рвением перед лицом несчетных незримых препятствий. Мне повезло встречаться с воистину великими мужчинами и женщинами; они вытащили наружу тот потенциал, который прятался внутри меня, а теперь мы с вами и другими читателями поработаем над тем, чтобы вместе стать наилучшей возможной версией нас.

Предыгровая установка

Прежде чем браться практически за любое дело, я люблю провести для себя так называемую предыгровую установку. Впервые я столкнулся с этим процессом в спорте. Перед каждой игрой тренер готовил нас к предстоящей битве, собирая наши мысли в кучку и создавая нужный настрой. Это я и называю предыгровой установкой. Именно в этом процессе я даю себе обязательства перед своей мечтой, вступаю в контакт с собой и фокусируюсь на том, что намереваюсь создать в данный момент. Возможно, в своей жизни вы уже организуете для себя такие предыгровые установки, даже не сознавая этого – будь то утренняя медитация для подготовки к наступающему дню, улучшенная минута тишины или произнесение молитвы перед трапезой, психологическая настройка в интеллектуальном и физическом плане перед игрой, речью, презентацией или любым иным значимым моментом из тех, через которые мы проходим в жизни. Крайне важно найти некое свободное пространство для вашего ритуала, каким бы он ни был.

Этот установочный процесс критически важен для успеха в применении уроков из этой книги к вашей жизни и принципиально важен для успеха вообще. Если вы не даете себе даже минуты на четкую визуализацию результатов, которых хотите достичь, значит, тем меньше вероятность, что вы добьетесь желаемого. Речь об установлении ваших намерений в отношении того, чего вы хотите. Предыгровая установка может стать одним из самых мощных средств, которые вы применяете в своей жизни.

Каждая глава будет начинаться с моих установочных заявлений, дающих вам знать, что мне хотелось бы, чтобы вы вынесли из этой главы, и готовящих вас к тому, что ждет впереди. Когда тренеры давали нам установку перед важными матчами, это всегда рождало во мне спокойную уверенность, которая была необходима, чтобы обыграть самых трудных соперников. Я хочу передать эту спокойную уверенность вам. У вас есть трудности и препятствия, которые встают на вашем пути ежедневно, и психологическая установка по утрам и перед любым важным моментом – это привычка, которая, я знаю, окажет вам гигантскую поддержку.

«Как стать легендой» – это удобный план для достижения реального, долговечного, повторяемого успеха. Эта книга не просто сделает вашу жизнь уютной и комфортной. Она даст вам инструменты, знания и практические ресурсы, чтобы вы могли превратить свою мечту в реальность.

Кто вы?

Каковы ваши принципы?

Какова ваша мечта?

Какого типа наследие вы хотите создать?

Как мы можем стать великими вместе?

ПРЕДЫГРОВАЯ УСТАНОВКА

Я хочу, чтобы в предстоящей главе о видении вы помечтали. Позвольте себе очистить свой разум и взглянуть на все как на возможность. Никакая мечта для вас не слишком велика и не слишком безумна. Вообразите, какой вы хотели бы видеть свою жизнь, если бы знали, что ни в коем случае не можете проиграть. Освободитесь от того, чего хочет для вас кто-то другой, чего, как вам кажется, хочет для вас общество и что вы считаете себя «обязанным» делать, потому что это «разумно» и «имеет смысл».

Вы здесь для того, чтобы прожить выдающуюся жизнь. Подумайте о том, чем вы хотите заниматься в своей жизни и как вы хотите жить.

Уроки из этой главы дают вам разрешение создать ту жизнь, о которой вы всегда мечтали, без всяких «простите-извините» и сожалений. Упражнения в конце главы помогут вам применить на практике эти уроки, и в семи следующих главах вы найдете другие подобные упражнения. Если вы похожи на меня, каким я был когда-то, то вы, возможно, будете испытывать искушение пропустить эти упражнения, потому что они кажутся «работой», но в этом-то и заключается весь смысл. Пусть этот процесс доставляет дискомфорт, но он наконец покажет вам, какой бы могла быть жизнь, если бы мы предпочли жить в мире, где «возможно все, что угодно».

Готовьтесь, друг мой. Это начало прекрасного пути, и я пройду вместе с вами его весь, шаг за шагом.

Глава 1

Создайте видение

Единственное, что хуже, чем быть слепым, – это быть зрячим, но не видеть.

Хелен Келлер

Величие – моя страсть, но видением я просто одержим. Позвольте объясниться.

Четкое видение способно выпустить на свободу экстраординарную, невообразимую силу.

Я славлюсь своей заикленностью на этой теме. Давайте расскажу вам историю об одном парне по имени Стив, который при первом знакомстве напомнил мне меня самого, только помоложе, и был, вероятно, похож на многих из вас. Он в то время уже несколько лет приятельствовал с моей подругой, и она захотела познакомить нас за ужином. Я прошел через все эти светские благоглупости вроде «откуда ты родом? чем занимаешься?», без которых не обойтись при встрече с новыми людьми, и Стив рассказал мне, что учится в магистратуре, чтобы получить диплом физиотерапевта, и заканчивает обучение через шесть месяцев. Как спортсмен, получивший свою, и немалую, долю травм, я знаком с физиотерапией не понаслышке, так что счел эту тему весьма и весьма интересной.

Я спросил его:

– Итак, Стив, чем ты хочешь заниматься после того, как получишь диплом? Какова твоя мечта?

Как и большинство людей, которые теряются в день знакомства с новым человеком, он ответил:

– Честно говоря, не знаю.

– Ну, если бы ты мог получить что угодно, чего бы ты хотел? Если бы ты мог получить все, что бы это было?

Стив начал говорить о службе в армии и работе с ранеными ветеранами и солдатами-контрактниками. За это неплохо платят, и он мог бы содержать свою семью. В Германии есть большой военный госпиталь, так что, может быть, заодно удалось бы и мир повидать.

– О, это действительно здорово, – отозвался я. – Это то, чего ты всегда хотел, или есть что-то еще?

И Стив торопливо проговорил:

– Я когда-то был футбольным тренером. Так что с удовольствием стал бы физиотерапевтом какой-нибудь профессиональной спортивной команды и работал бы с великими спортсменами.

Теперь он затронул сферу, которую я хорошо знал, и было видно, что он говорит всерьез.

– Это потрясающе, Стив! Значит, вот чего ты на самом деле хочешь?

Он подумал и возразил:

– Знаешь, на самом деле это означало бы много работы, часов этак 80 в неделю. И мне пришлось бы пробиваться наверх. И это потребовало бы много времени и энергии... Так что, наверное, работа с профессиональной спортивной командой – всего один из моих вариантов. Типа, план Б или даже В.

– То есть, значит, ты не хочешь работать на команду профи? – Теперь уже я растерялся. – Тогда чего ты *по-настоящему* хочешь? Каково твое видение?

Я смеюсь всякий раз, вспоминая этот разговор за ужином. Заказывая себе еду, он и понятия не имел, что к ней прилагается гарнир из допроса, особенно со стороны человека, кото-

рый, похоже, постепенно в нем разочаровывался. И, поверьте мне, я действительно разочаровывался, поскольку просил своего собеседника сфокусироваться на том, что он действительно хочет сделать со своей жизнью, – на том, чего он страстно желает. А вместо этого, как и многие из тех, кто еще не распознал свой внутренний потенциал величия, он перечислял все те занятия, которые он мог бы избрать, но, вероятно, отверг бы в итоге.

Я узнал о желании – об отличии между тем, что мы можем сделать, и тем, что *хотим* сделать, – и о том, как его распознать, от неудержимой Даниэллы Лапорт. Она феноменальный мотивационный оратор и писатель, пару раз почтившая нас своим присутствием в подкасте «Школы величия». Выступая там впервые, Даниэлла произнесла слова, которые и по сей день крутятся у меня в голове.

Она сказала так: «Нужно желание, чтобы быть полностью живым, и нужно видение, чтобы осуществлять свои желания». Изумительно, правда?

Совместно с книгой «Живи с чувством. Как поставить цели, к которым лежит душа», опубликованной в 2014 году, этот разговор с Даниэлой изменил мои взгляды на видение, и в основном именно она повинна в том, что мое увлечение им превратилось из интереса в одержимость. И теперь всякий раз, когда мы с ней беседуем, она еще чуточку оттачивает и проясняет мое понимание видения и желания. В последний раз Даниэлла отозвалась о своей книге так: «Она нужна для того, чтобы помочь как можно большему числу людей обрести ясность относительно своих самых сокровенных желанных чувств».

Именно это я и пытался проделать со Стивом: подталкивал его к четкому представлению о том, как он относится к жизни, чтобы он смог вычислить, чем ему на самом деле хочется заниматься. Наконец, он заговорил всерьез:

– Я хочу, чтобы у меня была собственная практика где-нибудь на берегу моря, и работать часов пять в день, а потом быть с семьей и заботиться о ней.

Вот это и было видение: оно было практичным, оно было реальным, и, хотя Стив опасался прямо говорить о нем прежде, теперь в его голосе слышалась искренность. Меня так и подмывало спросить его, что он чувствует, выразив это свое желание вслух, но я не хотел, чтобы у него остыл ужин, поэтому приберег этот вопрос до подачи десерта. Все мы углубились в изучение своих закусок, и, продолжая жевать, Стив высказал заключительную мысль, суммирующую все причины, которые не дают людям учиться на отлично в «школе величия»:

– Я просто не уверен, что это возможно.

Да, это абсолютно и совершенно возможно, и эта возможность никак не связана со способностями. Как говорит прославленный эксперт по лидерству Джон Максвелл, «успешные и неуспешные люди не слишком сильно отличаются своими способностями. Они отличаются силой *желания* реализовать свой потенциал» (курсив мой. – Л. Х.). Откуда я знаю, что это так и что воплощение мечты Стива возможно? Из общения с одним из величайших учителей «школы величия» – Анхелем Мартинесом.

Я встретился с ним в калифорнийском городе Голета, в новой штаб-квартире его компании *Deckers Brands* – быстрорастущей глобальной обувной компании, стоящей миллиарды долларов. Я был наслышан о *Deckers* от того же наставника, который познакомил меня с возможностями *LinkedIn*, но плохо представлял себе размеры компании или ее послужной список до того, как связался с Анхелем, генеральным директором *Deckers*. Если судить по внешнему виду прекрасного нового кампуса компании с его стеклянными стенами, затейливой резьбой по дереву и сверкающими полами, выложенными гранитом, дела у нее шли очень даже хорошо. Оказывается, как и миллионы других людей, я был лучше знаком с двумя брендами-бестселлерами *Deckers* – *UGG* и *Teva*. Если задуматься об уникальности этих двух брендов обуви, а потом познакомиться с Анхелем – человеком, который скорее похож на джазового музыканта,

чем на генерального директора, то становится понятно, почему он выбрал для *Deckers* слоган «Мы хотим вдохновлять необычное».

Анхель пришел к величию необычным маршрутом. Трудно найти другого генерального директора с похожим резюме и мировоззрением. Иконоборец и легенда обувной индустрии, Анхель был членом-основателем компании *Reebok* – ее третьим по счету служащим – и катализатором взрывного роста компании в 1980-х годах. Он в одиночку вытолкнул *Reebok* на зарождающийся рынок аэробики, объединив стиль с функциональностью и разработав дизайн первой аэробической обуви для женщин. Благодаря ускорению, приданному продажами этой обуви (которая получила название *Freestyle*) и созданием линеек усовершенствованной обуви для тенниса, бега и баскетбола, *Reebok* стала самой быстрорастущей компанией в истории на тот момент и мгновенно опередила *Nike* в гонке за доминантную позицию на рынке спортивной обуви США.

Далее Анхель работал генеральным директором *Rockport Company*, дочерней компании *Reebok*, а потом ушел из этого обувного гиганта, чтобы реализовать собственные идеи и увлечения. Позднее он помогал основать *Keen*, популярный бренд уличной обуви, а в 2005 году присоединился к *Deckers*, когда эта компания достигла 200 миллионов долларов в продажах. Под присмотром Анхеля меньше чем за десятилетие прибыли *Deckers* взлетели почти до 1,5 миллиарда долларов.

Получившая заряд его предпринимательского видения, компания расширилась, охватив весь мир своими популярными аутлетами, новыми брендами и рекордным ростом.

Если величие строится на проницательности, приобретенной мудрости и уникальном видении, то Анхель – воплощение этого пути к успеху. Пути, который начался на дореволюционной Кубе.

Анхеля, родившегося на Кубе в 1955 году, отослали к опекунам в Нью-Йорк, когда он был еще малышом, и он больше никогда не возвращался на родину и никогда не жил с отцом и матерью. Мать бросила свою молодую семью вскоре после его рождения, и из-за революции 1959 года Мартинес вновь увидел своего отца только через 34 года. Выросший в съемной квартирке в Бронксе и воспитанный пожилой тетушкой и ее мужем-инвалидом, Анхель всегда чувствовал себя аутсайдером, который не вписывался ни в одну среду.

Впервые зависть к хорошей обуви коснулась Мартинеса, когда он учился в начальной школе и мечтал о паре высококлассных кедов *Converse Chuck Taylor All Star*, тогдашнего аналога *Air Jordan*. Чтобы быть крутым, нужно было носить конверсы. При тогдашней цене 6,99 доллара за пару они были для него так же труднодоступны, как если бы стоили миллион. Тетя предложила выделить ему на кроссовки 1,99 доллара – столько стоили дешевые «кроссы» в розничных магазинах, но Анхель был полон решимости добыть себе конверсы.

Он стал собирать на улицах бутылки, которые сдавал по два цента за штуку, пока не заработал достаточную сумму. Вожделенные конверсы были для него столь драгоценны, что он прошел четыре квартала от обувного магазина до дома на внешних сторонах кедов, чтобы не испачкать подошвы.

«Это был момент откровения, идеальное совпадение: с одной стороны, я реализовал свою давнюю мечту, а с другой – ее воплощение целиком оправдало мои ожидания, если не превзошло их, – вспоминал Анхель. – Я впервые в жизни ощутил на себе способность вещи обеспечивать эмоциональный и психологический комфорт».

Урок № 1: стремитесь к конкретике

Кроме того, это был первый для Анхеля позитивный урок о силе видения. Что еще важнее, это был урок о силе четкого, конкретного видения. Он хотел не просто *какую-то* обувь. Он не просил у тети просто крутую обувку. Он точно знал, чего желал: пару первоклассных кедров *Converse Chuck Taylor All Star* в культовой черной парусине с белыми шнурками и защитой для пальцев ног. Он мечтал об этих кедах так живо, что чуть ли не ощущал их на своих ногах и сделал бы почти что угодно, только бы заполучить их.

Как писал бразильский романист и лауреат многих премий Пауло Коэльо в бестселлере «Алхимик», «каждый способен обрести то, чего хочет, получить то, в чем нуждается».

И намного проще этого достичь, когда точно знаешь, в чем состоит твоя мечта. Может показаться странным, что такая мизерная цель, как обретение собственной пары отличных кедров, считается настоящей мечтой, – ведь большинству из нас никогда не приходилось бороться с такими трудностями ради столь небольшой материальной собственности, – но Анхеля, который рос в бедности в Бронксе, эта мечта направила на путь, которым он следовал до конца жизни.

История Анхеля сразила меня наповал. По своему опыту в мире бизнеса я знал, что видение важно, но вот так разглядеть силу четкого видения в жизни одного человека было для меня трансформирующим моментом. Оно не только привело Анхеля к достижению той первой маленькой детской мечты, но и придало форму всей его жизни, ни много ни мало. Если бы он не был одержим конверсами до такой степени, чтобы месяцами собирать бутылки по два цента за штуку ради покупки первой такой обуви, оказался бы он в итоге в обувном бизнесе? Стал бы он сотрудником-основателем *Reebok* или генеральным директором *Deckers*? Вероятно, нет. Такова сила четкого, рано сформировавшегося видения.

После беседы с Анхелем я начал думать о собственном прошлом. Была ли у меня большая, безмерная мечта, которой я был одержим в детстве, прошедшем в пригороде Огайо? Каким был мой вариант конверсов за 6,99? А потом до меня дошло. Когда я разговаривал с Анхелем, это воспоминание вернулось ко мне гигантской вспышкой.

Мне было шесть или семь лет, я сидел на диване в гостиной вместе с папой и мы смотрели футбольный матч с участием команды Университета штата Огайо. Я забыл, с кем она играла и кто выиграл, зато помню, что комментаторы говорили о полузащитнике по имени Крис Шпильман, который годом раньше окончил колледж и был выбран командой *Detroit Lions* во втором раунде драфта НФЛ. Они сказали, что он дважды был «всеамериканцем». Я никогда прежде не слышал этого выражения.

– Пап, что такое «всеамериканец»? – спросил я.

– Это лучшие игроки во всем университетском футболе, – небрежно ответил он, не ведая о последствиях того, что собирался добавить. – Их всего лишь горстка. Именно они выигрывают все великие матчи.

«Ого! – подумал я. – *Значит, один из членов моей любимой команды – это один из лучших во всей стране?!*»

Помню, как сидел и вглядывался в телеэкран, слушая, как комментаторы энергично и страстно рассказывают о Шпильмане и других «всеамериканцах», вышедших на поле в тот день. *Кто эти парни? Что делает их такими особенными?*

Краткая справка для тех, кто не в курсе, чем так славится футбольная команда Университета штата Огайо. Осенью по субботам, когда играют «Бакиз», практически весь штат бросает работу. Их стадион, который называется «Подкова», вмещает больше 100 000 зрителей,

и он всегда набит под завязку вопящими фанатами в алом и сером. Многие из них одеты в толстовки *баки* – членов сборной, бывших и нынешних. И все эти люди, дошло до меня в тот момент перед телевизором, приходят на стадион, чтобы увидеть, как «всеамериканцы» – парни вроде Криса Шпильмана – творят удивительные дела и ведут свою команду к победе.

В столь юном возрасте у меня не было слов, чтобы описать возникшее у меня чувство, но в тот момент я стал одержим величием в спорте. Я хотел быть таким же, как эти «всеамериканцы», я хотел быть *одним из лучших*. Я хотел быть великим. Мысленно возвращаясь к тому дню, а потом ко всем годам занятий, тренировок, режима питания, экспериментов с добавками, матчей, травм и сеансов физиотерапии, я осознал, что стать «всеамериканцем» – это была не просто идея, которую я однажды вбил себе в голову. Это было название для мечты, которая появилась у меня, когда я был маленьким.

Как и мечта Анхеля о первой паре кедов, мечта стать «всеамериканцем» может показаться глуповатой или даже забавной, если не знать контекста и не понимать, как это уникальное видение руководило десятилетиями жизни.

Наличие цели, которая кажется осуществимой, но самую малость недостижимой, обеспечивает фокус и направление.

Она не дает отвлекаться или падать духом, когда не все идет так, как хочется. Анхелю хотелось получить те свои кеды как можно скорее, но набрать бутылки по два цента за штуку на сумму в семь долларов – это много для маленького мальчика. Я хотел быть «всеамериканцем», но понятия не имел, как к этому прийти, как не знал этого и никто из моих знакомых. В моем случае этот тип величия не обитал по соседству – как Стив Джобс жил рядом с легендарным гаражом Паккарда. Или как это могло бы быть у парнишки, который надеется стать преемником своего отца на должности генерального директора семейного бизнеса или окончить тот же колледж, в котором учились его родители.

Хотя наши с Анхелем цели казались непомерными тем, кто нас окружал, и хронология наших усилий была разной, но в обоих случаях они определялись четкой конечной целью.

Если хочешь стать в чем-то великим, нужно иметь конкретное представление о том, чего именно ты хочешь, почему ты этого хочешь и когда ты хочешь, чтобы это случилось.

Все великие делают это, включая тех великих, о которых вы узнаете гораздо больше из остальных глав этой книги. Это был важнейший компонент пути Шон Джонсон к пьедесталу в Пекине, восхождения Кайла Мейнарда на гору Килиманджаро, превращения Рича Ролла из толстого одышливого юриста в ультрамарафонца мирового класса, создания Скутером Брауном одной из самых успешных фирм менеджмента в музыкальной индустрии и дороги, которую проложил себе мой брат в ряды великих мировых джазовых музыкантов. И это я перечислил лишь немногих. Кстати, наличие видения – еще не все, что нужно, чтобы быть великим, счастливым или успешным, но зато *без* видения совершенно точно невозможно стать ни первым, ни вторым, ни третьим.

Урок № 2: позвольте своему видению быть вашей идентичностью

Мы сосредоточились первым делом на создании видения, потому что это самый важный шаг на каком угодно пути и для достижения любой цели, желанной для вас, во всякой сфере жизни. Но мы также должны четко представлять, что такое видение.

Видение – это не просто мечта. Мощное видение возникает, когда мы объединяем свои мечты с набором четких целей.

Без того или другого мы склонны блуждать в бесцельном и лишенном ориентиров тумане, потому что мечта без целей – это всего лишь фантазия. А фантазии – это уже не видение, а видения, причем дурного, галлюциногенного рода, а отнюдь не реального.

Без реального видения у нас нет идентичности. Наличие же реального видения не только проясняет, чего мы хотим: оно определяет, чем и кем мы хотим быть. Когда я был маленьким, моим видением было достичь статуса «всеамериканца», но на самом деле я хотел *быть* великим.

Для Анхеля те конверсы означали быть таким же, как все другие дети, – быть равным им – в тот момент его жизни, когда он чувствовал себя отличным от любого из них. Большинству из нас может быть созвучно желание занять что-то стильное, такое, что есть у наших друзей; но лишь немногие из нас, вероятно, способны понять, какими могут быть буквальные и фигуральные трудности с идентичностью в столь юном возрасте. Когда Анхель впервые пошел в школу, опекунша представила мальчика директору, назвав его Анджело, хотя это было не его имя. В 1950-х годах в Нью-Йорке легче было жить, если тебя считали итальянцем, а не кубинцем. Только когда он стал самостоятельным и поступил в колледж, ему удалось наконец убедить людей называть его так, как он хотел называться.

– Я просто принял твердое решение, – рассказывал он мне. – «Нет, это не мое имя. Мое имя – Анхель. Вы можете называть меня хоть ангелом, пока не выясните, как произносится мое имя, но я облегчу вам задачу и просто скажу об этом сам. Анхель – *Ан-хель*. Я даже не попрошу вас выговаривать его с правильным произношением».

Но дело было не только в правильном произношении имени; дело было еще и в создании своей жизни. Обладать собственным именем – вот что ему было нужно.

Анхель жаждал стать кем-то на своих условиях, в согласии с собственным представлением о том, кем он был (и есть по сей день), а не с тем, как записал его на листке бумаги какой-то школьный администратор, даже если у его опекунши были самые благие намерения. Видите ли, идея, которая может казаться обычной некоторым из нас сегодня, – учиться в колледже, получить хорошую работу, владеть красивым домом – была для человека с таким происхождением, как у Анхеля, не просто необычной, но и совершенно сумасшедшей в те времена, на которые пришлось его детство. Особенно если он настаивал на принятии другими своего кубинского иммигрантского наследия как раз в то время, когда в холодной войне наметилось резкое похолодание.

Рассказ Анхеля о его детстве сделал это различие ясным для меня. В нем раскрылись неустанные пламенные амбиции, жизнь, устремленная к истинным достижениям. Быть равным среди равных, быть кем-то, быть великим. Но великим не в том более традиционном смысле, опирающемся на достижения, в каком пытался быть великим я. Величие Анхеля относилось к жизни, к образу жизни.

Может показаться, что у Анхеля было два совершенно разных видения: одно – быть точь-в-точь таким же, как и все остальные, другое – быть самому себе хозяином. Но в действительности они оба являются сторонами одной медали. Они объединяют то, чего он хочет, с тем, кем он хочет быть. Это и есть сущность идентичности. Так же как объединение ваших мечтаний с целями есть сущность реального видения, унификация видения позволяет вам пулей пронестись мимо того, что другие люди считают вашими ограничениями.

За пределами этих ограничений величие и живет. Не выяснив, чего вы хотите в этой жизни и кем хотите быть, вы, вероятнее всего, не выпутаетесь из силков этих ограничений. Ни один путь к величию не требует довольствоваться меньшим, чем то, чего вы хотите на самом деле.

Давайте вернемся к тому ужину, за которым я познакомился со Стивом. Стив думал, что его мечта – стать физиотерапевтом, к примеру, в армии или профессиональной спортивной команде. На самом же деле его мечтой было жить у моря и работать дома по несколько часов в день, чтобы всегда быть рядом со своей семьей. Неудивительно, что из-за моих расспросов он растерялся. Он не был уверен, что его желания осуществимы, потому что не сознавал, что быть физиотерапевтом – не его мечта; это была просто одна из целей на пути и средство для осуществления его настоящей мечты. А после достижения этой цели он хотел контроля над своей жизнью и роскоши видеть своими глазами, как растут его дети. Как только это становится ясно, появляется возможность разработать реальный план, как к этому прийти.

– Трудность состоит в том, чтобы суметь спроецировать себя в будущее, для которого у тебя нет точки отсчета, – говорил мне Анхель, когда мы обсуждали его детство. – Если ты рос в обеспеченной, надежной семье среднего класса, где у тебя была новая машина, жил в красивом доме и время от времени позволял себе шикарные каникулы (заметь, я не говорю ни о чем экзотическом, я говорю об американской мечте для среднего класса). Так вот, для меня в детстве это было абсолютной страной грез. Это было то, что я видел по телевизору в сериале «Предоставьте это Биверу». Тот дом на телеэкране был для меня настоящим дворцом, и я с трудом смог бы убедить себя, что мне может найтись там место.

Прославленный полководец Второй мировой войны и французский президент Шарль де Голль, по слухам, говорил: «Величие – это дорога, ведущая к неведомому». И он был прав, но, как мне кажется, лишь отчасти. Дело не в том, что неизвестно, как выглядит это самое величие; неведомым остается ваше *ощущение в тот момент, когда вы к нему придете*. И с этим у очень многих учеников «школы величия», включая меня, возникают трудности, когда мы только-только начинаем свой путь. Величие – это для каких-то других людей: они уже сделали для него все необходимое. Они по какой-то причине его заслуживают. А я кто такой? Что я такого сделал, чтобы думать, будто я могу совершить эти великие дела? Я же просто Льюис из Огайо, или Стив из Лос-Анджелеса, или Анхель из Бронкса.

Урок № 3: разверните подзорную трубу задом наперед

Главное – понять, что процесс создания видения не заканчивается, когда вы четко выразили свои мечты и цели. Есть и другая часть, в которой вы представляете, каково было бы достичь этих целей и осуществить мечту. Этому я тоже научился у Анхеля Мартинеса.

– Когда я был ребенком, я наткнулся на эту идею, играя с подзорной трубой, – рассказывал он мне. – До меня дошло, что смотреть в нее можно с обоих концов. Когда смотришь с узкого конца, все кажется далеким, но когда смотришь с широкого, говоришь: «Ого, это выглядит совершенно иначе, когда я переворачиваю подзорную трубу!»

Я сказал бы людям, которые сомневаются в себе: «Возможно, вы просто смотрите на свою жизнь не с той стороны подзорной трубы».

Может быть, у вас та же проблема? Эта непомерная мечта, которая кажется такой далекой, часто оказывается намного ближе, чем вы думаете. Далекой она просто кажется, потому что мы смотрим не с той стороны. Точка зрения Анхеля была настолько абсолютна и настолько необычна, что заставила меня пересмотреть мою историю. А потом он сказал то, что глубоко взволновало меня.

– Я пришел к выводу, что легче откуда-то выйти, чем куда-то прийти. Работая в *Reebok*, я думал, что мы лучше, чем *Nike*, – вспоминал он. – Мы просто это еще не доказали. Я пришел в *Deckers* не потому, что хотел так и оставаться в том традиционном старом здании, которое компания занимала до того, как было построено новое. Я уже видел эту компанию с другой стороны подзорной трубы. Я видел ее как компанию, стбящую многие миллиарды долларов благодаря качеству сотрудников, товаров и брендов. Я осознал: ты становишься тем, чем себя визуализируешь.

Если бы Майк Тайсон не дискредитировал лицевые татуировки, я вытатуировал бы эту фразу в зеркальном отображении на лбу, чтобы читать ее каждое утро, когда встаю и смотрюсь в зеркало. Ибо такова истинная сила видения на пути к величию. Это не точка назначения, не конкретное достижение и не количество чего-то. Это состояние бытия, которое охватывает все цели, которые вы ставите для себя на пути.

Вы становитесь тем, кем себя визуализируете.

Одна из замечательных особенностей моей деятельности и возможности проводить время с этими учителями из «школы величия» – то, что с каждой встречи я уношу гораздо больше знаний, чем у меня было, когда я на нее пришел. Это великий дар, и делиться им с миром – суть моей миссии. Вот почему я тщательно отбирал истории, которые рассказываю вам. К примеру, Анхель Мартинес – один из тех редких индивидуумов, которые могли бы поставить галочку практически в любой строке из моего списка черт, формирующих фундамент величия. Но я начал книгу с его истории – истории истинного видения во всех смыслах этого слова, – потому что он из тех людей, которых мы можем использовать как точку отсчета, когда сомневаемся в своих мечтах или в себе.

Анхель был движим видением, которое каждый день поднимало его спозаранок на протяжении более чем 50 лет, – даже после того, как он заработал достаточно денег, чтобы можно было валяться в постели столько, сколько заблагорассудится.

Ваша работа – создать видение, которое будет заставлять вас вскакивать с постели по утрам. Если оно этого не делает, возвращайтесь в кровать и оставайтесь там, пока не «намечтаете» себе мечту получше.

Я нашел и разработал полезные упражнения, чтобы помочь вам обрести кристальную ясность в отношении того, чего вы хотите, почему вы этого хотите и когда именно это должно

случиться. Чтобы стремиться к величию и достичь его, вы должны воистину стать автором собственной судьбы, и написание ее начинается с этих четырех упражнений.

Упражнение № 1

Ваш сертификат достижений (СД)

Запишите свою цель. Распечатайте ее. Вставьте в рамку. Повесьте где-нибудь в таком месте, где будете видеть ее. Каждый день.

Запись целей – сильный шаг. Декларировать свое видение и обозначить на декларации дату, словно оно *обязательно* случится (или, как сказал бы Анхель, словно оно *уже* случилось), – шаг еще более сильный.

Это упражнение нужно для обретения полной ясности относительно того, чего вы хотите (как я сделал со Стивом) и почему вы этого хотите, и последующего заявления, что это видение станет для вас реальностью в течение следующих шести месяцев (или какая там дата у вас на уме, при единственном условии, что она будет конкретной). Ваша цель может быть финансовой, личной, связанной со здоровьем или карьерой. Почти не имеет значения, что это за видение. Есть только одно правило: цель должна быть труднодостижимой. Это должно быть что-то такое, что пугает вас, когда вы говорите об этом вслух человеку, которого уважаете. В то же время это должно быть что-то такое, чего возможно достичь в заявленных временных рамках – при условии, что вы вкладываете в его достижение труд. А потом запишите для себя новую цель, когда эта будет реализована.

Я не первый человек, которому пришла в голову идея записывать цели. Многие мои предшественники рекомендовали что-то похожее. Но я научился этому не у них. Я пришел к этой идее сам, в довольно раннем возрасте, наблюдая за своими тренерами.

Будучи спортсменом, я играл в огромном числе команд под руководством большего числа тренеров, чем смог бы сосчитать. Мы были хороши; мы были великолепны; мы были плохи; мы были ужасны. В большинстве этих команд различие между успехом и поражением было тонким, как лезвие бритвы. Трудно было точно ткнуть пальцем в причину того или другого, и Бог свидетель, наши тренеры старались! Однако со временем я заметил одну особенность, которая отличала хорошие команды от плохих или успешных тренеров от неуспешных. Сезоны, когда тренеры требовали, чтобы мы излагали свое видение команды и свои персональные цели в письменном виде, были самыми успешными сезонами в моей жизни. Это общее видение обеспечивало фундамент для команды. Без него мы были просто спортсменами, играющими без большой цели. Наличие этой цели и понимание, ради чего мы играем, давало членам команды возможность приносить друг ради друга такие жертвы, на которые никогда не шли команды без видения.

Сила отчетливого, изложенного словами видения поразила меня так глубоко, что после окончания спортивной карьеры мне захотелось проверить, смогу ли я применить это упражнение в бизнесе и жизни. Я начал с того, что было моим кошмаром всю жизнь – с публичных выступлений. Они приводили меня в ужас. Я не был способен встать и выступить перед людьми даже ради спасения своей жизни. Всякий раз, как мне приходилось выступать с речью в школе, я превращался в потеющую, трясущуюся нервную развалину. Я решил, что больше никогда не хочу переживать подобные чувства.

Через год после окончания своей профессиональной футбольной карьеры после множества травм я вступил в *Toastmasters International* – некоммерческую образовательную организацию, которая помогает своим членам совершенствоваться в навыках общения, публичных выступлений и лидерства. Я ходил на ее программы каждую неделю в течение года, чтобы преодолеть свой страх перед публичными выступлениями.

Но эта цель была недостаточно конкретной, мое видение – недостаточно четким, слово «совершенствоваться» – слишком туманным.

Ближе к середине учебной программы, обрадованный своим прогрессом, но не удовлетворенный его направлением, я записал для себя устрашающую цель: заработать 5000 долларов за публичное выступление. Устрашающей ее делал тот факт, что я в тот момент был не готов к ее достижению. Никто даже не собирался платить мне за публичные выступления – не такой я был в то время фигурой. Но мне известно, что, когда я делаю шаг навстречу своему страху, начинают твориться чудеса. У меня были сомнения: *«Кто будет слушать такого молодого парня, как я? Что я могу предложить аудитории?»* Но я установил дедлайн для этой цели: через 9 месяцев.

Я записал эту цель на листке бумаги, вставил в рамку и повесил на зеркало, где видел ее каждое утро после пробуждения.

Так же как письменное изложение нашего общего командного видения в мои футбольные дни, оформленная в рамку и вывешенная на видном месте, моя «ораторская» цель (с назначенной датой!) дала мне стимул и пункт назначения.

Она «развернула мою подзорную трубу». Я не просто достиг этой цели в отведенное время, сегодня я намного комфортнее чувствую себя на сцене и регулярно получаю предложения на суммы более 25 000 долларов за одно выступление в разных уголках света. И все это началось с создания четкого видения и записи моих целей. Я проделываю это упражнение уже больше 15 лет, начал называть его «Сертификатом достижений», сделав официальной частью своего «квеста величия», и оно продолжает верно служить мне и как спортсмену, и как предпринимателю.

Скачайте свой «Сертификат достижений» с сайта schoolofgreatness.com/resources и получите простую схему для блестящего выполнения этого упражнения. Заполнив бланк, распечатайте свой сертификат, вставьте в рамку и поместите там, где вы будете смотреть на него каждый день. Сделайте его центральной точкой своей жизни, всегдашним приоритетом в мыслях и на кончике языка – той единственной в своем роде целью, которую вы обязаны достичь.

Упражнение № 2

Схема идеального дня (СИД)

Это, пожалуй, одно из самых действенных упражнений, которые вы когда-либо будете делать для себя, – так что не отлынивайте. Я провел через него множество неопределившихся предпринимателей, и большинство из них говорили мне, что оно изменило их жизнь. Меня это не удивило: когда я сам впервые выполнил его годы назад, оно буквально подвигло меня создать ту жизнь, которую я себе всегда представлял, и жить ею каждый день.

В этом упражнении ваша задача – набросать маршрут идеального, с вашей точки зрения, дня на пути к достижению вашего видения. В этом упражнении две части: макро и микро. Первой идет макрочасть, где вы определяете, как выглядел бы ваш идеальный день в общем и целом. Не все ваши дни будут точно такими же.

Каждый день будет немного иным – в зависимости от того, что случилось днем раньше. Они и должны выглядеть немного по-разному, иначе жизнь стала бы скучной и монотонной.

И все же вам нужно иметь общее представление о том, как должен ощущаться каждый идеальный день. Эта часть начинается с серии вопросов.

Каким я хочу видеть каждый свой день?

Как я хочу себя ощущать каждый свой день?

Что я создаю каждый день?

С кем я провожу свое время?

В каких местах я бываю?

Какие увлечения я реализую?

Возьмите чистый лист бумаги или откройте новый документ в своем компьютере и заполните первую половину страницы ответами – общими словами – на эти вопросы.

Таковыми были мои ответы, когда я впервые выполнял это упражнение.

ЧАСТЬ 1. МОЙ ИДЕАЛЬНЫЙ ДЕНЬ

В свой идеальный день я просыпаюсь рядом с женщиной моей мечты, и она плачет от радости, потому что наша совместная жизнь вызывает у нее восторг. Я готовлюсь к соревнованиям Олимпиады 2016 года со сборной США по гандболу, поэтому мне нужна интенсивная тренировка с наставником для увеличения физической силы и атлетизма. Затем я работаю над собственной телепрограммой, которая выходит в эфир на крупном кабельном канале, и оказываю поддержку команде своей компании во всех проектах, которые вдохновляют предпринимателей следовать их увлечениям и зарабатывать на жизнь занятиями, которые они любят.

Далее, в части 2 (микро) в нижней половине страницы составьте подробное расписание для своего следующего идеального дня. Оно должно включать все, чем вы хотите и должны заниматься, а также условия этих занятий – как именно и когда именно вы хотите это делать.

Каждый мой успешный спортивный сезон включал детальные ежедневные схемы. Мы получали по одной такой схеме утром и по одной перед тренировкой, и они настраивали нас на победу. Больше не было неуверенности, что делать, когда это делать или сколько времени на это тратить. Все это изложено прямо в схеме, четко и ясно, в шагах, необходимых для достижения нашей конечной цели. Так же делают и в каждой профессиональной спортивной

команде. У успешных команд есть ежедневный план, разработанный для того, чтобы вести членов команды к достижению их видения. Эти планы похожи (если не идентичны во многих отношениях) на тот план, который я прошу вас создать.

Вот один из вариантов моего ежедневного расписания в то время, когда я писал эту книгу.

ЧАСТЬ 2: ЗАВТРАШНИЙ ИДЕАЛЬНЫЙ ДЕНЬ

7:30 Проснуться, помедитировать и полюбоваться видами с балкона.

8:00 Здоровый завтрак с зеленым соком или смузи.

9:00 Кроссфит/кикбоксинг или сеанс тренировки индивидуальных навыков.

10:45 Совещание с моей командой насчет проектов текущего дня.

11:00 Выполнить первые три задачи из моего списка дел, составленного перед отходом ко сну.

12:00 Обед дома (полезное питание) или встреча за обедом с человеком, который меня вдохновляет.

13:30 Возвращение к первым трем делам из списка, запись интервью, съемка видео или работа с командой.

15:00 Физиотерапия для развития гибкости (два дня в неделю).

17:00 Дворовый баскетбол, прогулка с друзьями, плавание в океане.

19:30 Ужин дома (полезное питание) или в ресторане с друзьями.

21:00 Чтение, кино, встречи с видными фигурами.

23:00 Составить список того, за что я больше всего благодарен сегодня, создать список выполненного для тех дел, что завершены в течение дня. Определить письменно три главных дела, которые я хочу сделать завтра.

23:30 Медитация, сон, мечты, восстановление организма.

Если будет на то ваша воля, СИД может стать действенным упражнением, которое запрограммирует ваш текущий год (и много грядущих лет) так, чтобы он был отмечен лучшими днями для вашего бизнеса и жизни.

СИД также помогает придать весомость вашему видению, и наоборот. Если ваше видение не вписывается в схему идеального дня на макро- или на микроуровне, вам нужно либо скорректировать свое видение, либо более открыто, честно и творчески подойти к тому, что потребуется на ежедневном уровне для достижения вашего видения.

Упражнение № 3

Декларация личных принципов (ДЛП)

Третье упражнение – это заявление о том, кем вы будете и что будете отстаивать в своей жизни даже в самые трудные моменты. Я называю его декларацией личных принципов (ДЛП), потому что по своей сути это и есть декларация. Вы не составляете список пожеланий и не записываете умные мысли. Вы объявляете себе и своему миру, что этот список из пяти принципов является тем, что вы отстаиваете и в согласии с чем живете, какие бы невзгоды ни повстречались на вашем пути. Когда что-то не соответствует вашим представлениям или не получается, вы прибегаете к этим принципам как к опоре, вместо того чтобы катиться по наклонной или становиться жертвой обстоятельств. Вы не позволяете своему побитому эго взять над вами верх, потому что ваше видение больше, чем ваше эго.

Вы никогда не достигнете того, чего действительно хотите, если будете позволять эго становиться на пути ваших принципов.

Вот моя ДЛП:

1. Любить себя, всех и всё.
2. Приносить пользу, поддерживая других людей и мир.
3. Всегда выкладываться полностью и стремиться к величию во всем, что я делаю.
4. Жить в изобилии.
5. Создавать взаимовыигрышные ситуации во всем.

А вот ДЛП Анхеля Мартинеса:

1. Говорить правду.
2. Заботиться о своей семье и друзьях.
3. Уважать мнение других.
4. Понимать, что тебе известны не все ответы. Задавать вопросы.
5. Быть скромным.
6. Быть настойчивым.¹³

Распечатайте свою ДЛП или напишите ее на карточке и держите в бумажнике. Часто перечитывайте свои принципы. Ваше эго умеет говорить сильно и очень убедительно (по крайней мере, мое именно так и делает!), особенно когда наступает решающий момент. Но если вы стойко держитесь своих принципов, то вас невозможно сбить с пути к реализации вашего видения.

Не имеет значения, какого рода невзгоды встретятся на пути (а они обязательно попадутся, особенно если видение масштабное). Ваши принципы – тот набор мощных инструментов, которые будут верно служить вам.

¹³ Разумеется, Анхель не мог не внести в список еще один личный принцип! Невозможно прийти оттуда, откуда он начал, туда, где он есть сейчас, каждый раз делая ровно столько, сколько необходимо! *Прим. авт.*

Упражнение № 4

Ваш личный план-заявка (ЛПЗ)

Это упражнение разработано специально для того, чтобы свести все, что есть в вашем видении, в единую программу действий. Мы можем сколько угодно размышлять, планировать, надеяться и желать, но пока мы не сделаем что-то со своим видением (как вы убедитесь в последующих главах), оно так и будет оставаться всего лишь мечтой.

На чистом листе бумаги заполните этот бланк (чтобы скачать этот документ, зайдите на сайт schoolofgreatness.com/resources).

Ваше	имя
Сегодняшняя	дата
Дата через 6 или 12 месяцев после сегодняшнего дня	
Кто	я?
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	
Какие принципы и ценности я отстаиваю?	
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	
Какова моя миссия в отношении себя, своей семьи и мира?	
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	
Перечислите свои пять принципов (ДЛП)	
1.	
<hr/>	
2.	
<hr/>	
3.	
<hr/>	
4.	
<hr/>	
5.	
<hr/>	

Это ваша возможность прояснить для себя, чего вы хотите. Но не заблуждайтесь: жизнь согласно своему видению накладывает определенные обязательства. Это решение требует вре-

мени и преданности, так что не относитесь к нему легкомысленно. Сделайте паузу, если необходимо, прежде чем излагать видение своей жизни на бумаге. Но постарайтесь выполнить эти упражнения в течение следующих 24 часов, пока они свежи в вашей памяти.

Запишите по три главные цели, которых хотите либо достичь, либо сохранять в следующие 6–12 месяцев, в каждой из следующих категорий: семья, отношения, бизнес, деньги, здоровье, активный отдых, духовность / внутренний рост.

Под каждой целью распишите подробный план действий для достижения этой конкретной цели. Делайте его скрупулезно пошаговым и четким, чтобы теоретически любой человек мог прочесть ваш план, точно его выполнить и достичь запланированного результата. Вот пример того, как могут выглядеть три перечисленные категории.

СЕМЬЯ

Цель № 1: навещать родителей, братьев и сестер дважды в год.

Шаг 1. Найти в своем расписании время, когда я могу слетать домой, каждые шесть месяцев (в следующие три дня).

Шаг 2. Позвонить маме, папе, братьям и сестрам, чтобы узнать, когда они будут свободны (в следующие семь дней).

Шаг 3. Отметить в календаре даты, о которых мы договорились, и забронировать билеты (в течение двух недель).

БИЗНЕС

Цель № 1: зарабатывать по 10 000 долларов в месяц в течение следующих шести месяцев.

Шаг 1. Вычислить, сколько покупателей/клиентов нужно, чтобы достичь этой цели (один день).

Шаг 2. Разбить это общее количество продаж на необходимое количество продаж в неделю и день (один день).

Шаг 3. Организовать и проводить один вебинар в неделю с текущими перспективными клиентами, чтобы генерировать эти продажи.

ЗДОРОВЬЕ

Цель № 1: похудеть на 7 кг за 60 дней.

Шаг 1. Найти план тренировок, который будет доставлять мне удовольствие (в течение 24 часов).

Шаг 2. Найти тренера или партнера по отчетности (три дня).

Шаг 3. Внести в расписание даты и время тренировок на следующие 60 дней (три дня).

Шаг 4. Начать тренироваться согласно этому плану не позднее чем через четыре дня!

Напишите, какого типа личностью вам нужно быть, чтобы добиться этих целей в течение 6–12 месяцев.

Пример: «Мне понадобится быть обязательным. Самое важное: мне потребуется избавиться от внешнего давления или стресса и дать право окружающим помогать мне, вместо того чтобы стараться справиться со всем в одиночку. Мне понадобится углубить свое понимание бизнеса и мироустройства, чтобы без усилий вписаться в него».

Я буду

Теперь запишите серьезные успехи, которых вы добьетесь в результате понимания, кем вам надо быть, чтобы достичь своих целей.

Пример: «Освобождение от реактивных действий или чрезмерной чувствительности к критике. Примирение с собой и понимание, что в конечном итоге это мелочи и мне не обязательно негативно реагировать, если что-то идет не по-моему».

Это ваш текущий документ, который вы будете корректировать с течением времени. Каждые 6 или 12 месяцев вам следует пересматривать его и убеждаться, что вы уверенно идете по пути к осуществлению вашего видения.

ТРЕНЕРСКИЙ СОВЕТ

Ваша жизнь важна, так же как и ваши мечты. Пора действовать, исходя из того, что они имеют значение. Лучший способ начать делать это – ежедневно визуализировать и записывать свои мечты в том виде, в каком вы их представляете.

Ключ к величию – осуществить то, чего вы прежде всего хотите в жизни, и быть источником вдохновения для самого себя.

Создавая вдохновляющую жизнь, в которой все получается, вы вдохновляете окружающих делать то же самое. Создается мощный волновой эффект. Представьте, что каждый фокусировался бы на старании сделать свою жизнь приносящей удовлетворение и вдохновляющей. Как бы тогда выглядел мир?! Выполнив это домашнее задание, покажите его другу или человеку, который вам небезразличен, и расскажите ему о своих мечтах и о том, какие принципы и ценности вы отстаиваете. Попросите его присоединиться к вам и тоже выполнять эти упражнения на видение, чтобы у вас был партнер по отчетности. Затем опубликуйте все это в соцсетях и используйте тег #schoolofgreatness, чтобы другие члены сообщества могли поддерживать вас на вашем пути. Вы на это способны, и я вас поддерживаю. Пора творить чудеса, и они начинаются с обретения вами четкого представления о том, чего именно вы хотите в своей жизни и почему вы этого хотите. Вперед!

ПРЕДЫГРОВАЯ УСТАНОВКА

На каждую мою большую цель в жизни – от желания быть великим спортсменом в юности (но меня всегда брали в команды последним) до попыток начать собственный бизнес (на диване у сестры, после травмы, прикончившей мою карьеру, без всякой перспективной надежды найти любовные отношения, чему мешали мои эго и комплексы) – всегда находились и будут находиться столь же большие и трудные испытания.

При столкновении с невзгодами у вас есть два варианта выбора: или ничего не делать, позволив невздам победить вас и пасть жертвой обстоятельств, или принять вызов и идти навстречу напастям, сделать их частью своей истории успеха. Готовьте себя к этим моментам, потому что они будут возникать во всех областях вашей жизни, нравится это вам или нет.

Когда вы это поймете и научитесь принимать невзгоды, тогда сможете преодолевать их и даже извлекать пользу из трудных ситуаций.

Сталкиваясь с трудностями в своей жизни, я думаю о своем друге Кайле Мейнарде, о котором пишу в следующей главе, и о том, как он (в числе прочих) демонстрирует мне, за сколь многое я должен быть благодарен судьбе.

Глава 2

Превратите невзгоды в преимущество

*Бури заставляют деревья вращать корнями глубже.
Долли Партон*

Большинству из нас трудно представить, как мы становимся участниками чемпионата по реслингу, футболистами, тяжелоатлетами, мастерами смешанных боевых искусств или альпинистами. Столько препятствий стоят на пути каждой из этих целей: отсутствие денег, возможностей, подготовки, таланта и способностей, уверенности!

Любое из них может в любой момент похоронить эти впечатляющие мечты.

А теперь представьте, что вы добились *всего* этого еще до того, как разрезали праздничный торт в день своего тридцатилетия. Одному моему другу это удалось. Его зовут Кайл Мейнард, и он – один из самых вдохновляющих учителей, каких я встречал в своей жизни. В юности Кайла эти физические достижения, которые я только что перечислил, были лишь немногими из общего списка его целей, которому предстояло никогда не опустеть и пополниться в один прекрасный день целью «вдохновлять других на великие дела». Кайл желал достичь своих целей так же страстно, как и любой другой человек, стремящийся к величию. И к середине 2012 года, в возрасте 26 лет, он реализовал их все. Он играл в футбол в средней школе. Он был чемпионом-реслером в старшей школе и выиграл 36 матчей за один только выпускной курс колледжа. Он выдержал полный трехраундовый бой по смешанным боевым искусствам (ММА). Он поднялся на гору Килиманджаро, высота которой составляет 5895 метров.

Каждая из этих целей в отрыве от других не кажется заоблачной. Я встречал множество других людей, которые реализовали такие же мечты на гораздо более высоком уровне, однако никто из них не сделал этого так, как Кайл. Когда они добивались своих целей, американский спортивный телеканал *ESPN* не вручал им две свои ежегодные премии за достижения, как это произошло с Кайлом. Почему? Потому что достижения Кайла на целую голову (вместе с плечами) выше достижений большинства мужчин его возраста – и большинства мужчин вообще, – потому что рост самого Кайла составляет всего 112 сантиметров. У него от рождения укорочены руки и ноги. Врожденный дефект, связанный с синдромом амниотических перетяжек, лишил его полностью сформированных рук и ног, которые большинство из нас воспринимают как должное. Как говорит об этом сам Кайл, «в сущности, мои руки заканчиваются прямо там, где у вас были бы локти. Обе мои руки примерно одной длины, а ноги заканчиваются чуть выше того места, где обычно расположено колено, и у меня две ступни. Они просто немножко не такие, как у всех».

Синдром амниотических перетяжек возникает, когда кровяные сгустки в матке и фиброзные перетяжки подавляют рост и развитие конечностей плода. Врачи понятия не имеют, почему это происходит или что служит причиной, но оценивают статистические шансы того, что это случится в нормальной в остальном беременности как 1 на 10 миллионов. В детстве Кайл сталкивался не только с типичными внешними препятствиями, с которыми в тот или иной момент сталкиваемся все мы; он имел дело с целым набором уникальных трудностей, который были частью его жизни с первого ее дня. И все же он достиг всех целей, которые ставил перед собой.

Все дело в действии

Не следует жалеть Кайла Мейнарда. Жалость – не то чувство, которое ему нужно. То, что я узнал о Кайле за время наших разговоров, сделало мое понимание целей и величия таким сфокусированным, как никогда прежде. Создавать видение – значит четко определять, чего вы хотите (ваши цели) и кем хотите быть (ваши мечты). Но цели и видение – это еще не всё: они созданы в нашем сознании. Они лишь гипотетические. Любой может рассказывать себе, что у него есть видение того, что он хочет создать в этом мире. Но именно наши поступки определяют, что мы создаем в реальности, где может случиться (и случается) что угодно. Именно в процессе делания цели становятся реальностью.

Чтобы добиться в чем-то мастерства, требуется талант, видение и действие.

Мастерство – это синергия таланта и видения. Когда оно встречается с трудностями и проявляет настойчивость, рождается величие.

Вот что делает Кайла великим учителем, и вот почему он может научить нас преодолевать невзгоды на пути к величию лучше, чем почти любой другой человек. Он учит нас, что в жизни нет места отговоркам, когда речь идет о величии:

– Когда я был маленьким, в свои десять лет я, бывало, плакал по вечерам, пока не засыпал от изнеможения, потому что мне просто хотелось проснуться – и чтобы у меня были руки и ноги. Но, как бы я ни фокусировался на этом желании, хоть целую вечность, этого никогда бы не случилось. Так что когда мы заикливаемся на вещах, над которыми не имеем власти, это не приносит нам ничего, кроме разочарований.

Такая психологическая установка перед лицом невзгод бесполезна и непродуктивна. Она ни к чему нас не ведет. Как там говорится: «Собирай желания в одну горсть, дерьмо в другую и смотри, которая наполнится быстрее»? Верно сказал Мейнард: никакое количество сосредоточенности или желания ничего не изменит. Как и многие откровения, касающиеся невзгод, которые случались в моей жизни, момент «ага» Кайла пришел к нему на футбольном поле. Ему было тогда 11 лет.

– Я сделал свою первую блокировку в футбольном матче, когда мне было одиннадцать, – вспоминал Кайл. – Вроде бы ничего особенного, но моя жизнь радикально изменилась в тот момент. Я перестал тревожиться о том, что может случиться в отдаленном будущем. Я перестал терзаться раздумьями, что мне делать со своей жизнью. Раньше я задавался вопросами: «Придется ли мне всегда жить дома с мамой и папой?», «Будет ли у меня когда-нибудь подруга или работа?». И вот что самое интересное: я не то чтобы получил ответ на какой-то из этих вопросов. Я просто играл в футбол.

Кайл не думал, не беспокоился, не загадывал желания. Он *делал*. И это в 11 лет, подумать только!

Препятствия начали испаряться именно благодаря действию и настойчивости перед лицом невзгод. Он сделал свои первые конкретные шаги к величию.

Это стало чуть ли не философией превратностей судьбы – философией, согласно которой он живет с того дня и поныне.

– В моей жизни были свои трудности после той блокировки, – рассказывал он мне. – Но тревоги и страхи, которые я испытывал в отношении будущего, начали уменьшаться, пока почти не сошли на нет. Думаю, это потому, что я нарочно ставлю себя в такие ситуации, где мне некомфортно, и остаюсь в них до тех пор, пока не станет комфортно.

Когда мне было девятнадцать, – продолжал он, – я выступил с речью перед несколькими тысячами наиболее успешных в мире владельцев собственного бизнеса, причем моими сосе-

дями на трибуне были Обама (тогда еще сенатор) и Стивен Кови, автор бестселлера «Семь привычек высокоэффективных людей». И неудивительно, что, после того как я произнес ту речь, все прочие выступления с тех пор давались мне куда легче!

Изумительно! Задумайтесь об этом на секунду: за восемь лет Кайл проделал путь от мальчишки, который каждую ночь плакал до изнеможения, гадая, будет ли у него когда-нибудь девушка, работа или собственный дом, до оратора, выступившего перед аудиторией, состоявшей из «звездных» бизнесменов, и произнесшего свою речь между выступлениями будущего президента Соединенных Штатов и автора одной из самых успешных книг всех времен в жанре самопомощи. И все это началось с блокировки на футбольном поле – с одного маленького действия!

– Мы – свои самые главные союзники в том, что касается нашей способности преодолевать невзгоды. Наша мотивация может быть просто невероятной, – часто говорит Кайл.

Весь секрет заключается в том, как мы воспринимаем и преодолеваем превратности судьбы

Язык невзгод

Одна из особенностей невзгод, на понимание которой у меня ушло немало времени, особенно в моей жизни, заключается в том, что они не всегда бывают внешними или физическими. Более того, обычно это не так. Я впервые начал понимать это благодаря собственной работе над эмоциональным интеллектом с Крисом Ли (с которым мы познакомимся в следующей главе). Но только когда я сел беседовать с Николь Лапин о деньгах, у меня открылись глаза на то, насколько широко невзгоды могут проявляться в нашей жизни.

Николь – финансовый эксперт, она много лет проработала репортером и ведущей таких телекомпаний, как *CNBC*, *CNN* и *Bloomberg*, прежде чем пуститься в самостоятельное плавание и написать книгу-бестселлер по версии «*Нью-Йорк таймс*» под заглавием «Богатая сука» (*Rich Bitch*) – о том, как привести в порядок свою финансовую жизнь. Это просто феерическая книга, и, будь вы мужчиной или женщиной, если у вас постоянно возникают проблемы с деньгами, вам определенно не помешало бы прочесть ее от корки до корки.

Но что поразило меня в Николь, когда мы познакомились, так это история ее пути к роли финансового репортера, который начался, что примечательно, в 18 лет. Это был путь, который едва не закончился раньше, чем начался, из-за совершенно иного типа невзгод – неблагоприятных обстоятельств внутреннего толка.

Американка в первом поколении, Николь росла в семье родителей-иммигрантов, которые вели домашнее хозяйство исключительно на наличные. Никаких кредиток, никаких ссуд, ничего такого, что определяет типичные отношения американца с деньгами. Только наличные, везде и всегда.

– У нас на кухонном столе не лежал *Wall Street Journal*, мы никогда не говорили об акциях, бондах или чем-то в этом роде, и в школе меня этому не учили. Так что в детстве и юности я была полной финансовой невеждой, – рассказывала мне Николь. – Я была той самой неловкой девчонкой без дебетовой карты, которая шла ужинать с подругами в кафе и в момент расчета либо клала на стол комок купюр, либо выписывала чек.

Последней каплей была ситуация, случившаяся, когда она училась в колледже Северо-Западного университета в Чикаго и ей нужно было срочно купить билет на самолет. Удобнее всего было бы включить компьютер и купить билет онлайн. Вот только была одна проблема: у Николь не было кредитки. Вместо этого ей пришлось мчаться в банк, снимать наличные, ехать в кассу в аэропорту и расплачиваться за билет пачкой купюр.

– Я сказала: *всё, с меня хватит!* – вспоминала Николь. – *Это просто абсурдно.* Мне необходимо было обрести контроль над своей жизнью и финансами.

Вот только как это сделать? Как обрести контроль над своей финансовой жизнью и встать на путь, ведущий к карьере в деловых новостях, когда финансы, по сути, являются для тебя чуждой концепцией? Когда не можешь научиться у родителей распоряжаться ими? Когда живешь в стране, где тебя не учат владеть и управлять своими деньгами – ни в начальной школе, ни в средней, ни в колледже, даже если ты берешь курс лекций по финансам?

– Вот тогда-то я осознала: это же просто язык, как и любой новый язык. Просто незнакомый иностранный язык, – пояснила Николь.

И она совершенно права!

Все новое, что мы пытаемся сделать в жизни, похоже на новый язык.

Язык поединков смешанных боевых искусств и альпинизма, вероятно, до смерти пугал Кайла, когда он впервые задумал совершить эти подвиги. Язык *LinkedIn* и бизнеса до полу-смерти пугал меня, когда я сидел на диване у сестры, глядя на закат своей карьеры в спорте (на языке которого я говорил очень бегло).

Когда берешься за новое, всегда самое трудное – это начать.

Приходится преодолевать разнообразные страхи и тревоги, опасения сказать что-то не то и выставить себя дураком. Мало того, тебе еще и стыдно, а ведь стыд помешал огромному числу людей заниматься важными делами – делами, которые они любили. Николь поняла это и решила не искать легких путей. Она пошла работать на Чикагскую товарную биржу.

– Когда начинаешь говорить на этом языке, возникает ощущение, будто говоришь по-китайски в собственной стране, – призналась она. – Вот это и случилось со мной, когда я впервые попала в операционный зал биржи. Мне пришлось учить этот язык быстро – очень быстро. Когда я поняла, что надо просто выучить язык финансов и что если я его выучу, то смогу вступить в разговор, у меня словно выросли крылья.

Я прекрасно понимал, о чем она говорила, потому что испытал точно такое же чувство, когда учился танцевать сальсу в 2006 году. Я жил над помещением джаз-клуба, в котором раз в неделю проходили занятия танцами, и как-то раз спустился туда, полный решимости стать самым лучшим долговязым чокнутым белым исполнителем сальсы, каким только получится. Поначалу я каменел от ужаса, но в течение трех месяцев продолжал тренироваться, заниматься, ходить на групповые занятия, брать частные уроки, смотреть видео на *YouTube*, репетировать перед зеркалом в одиночку, как танцую с партнершей. Если даже сейчас, когда я просто рассказываю об этом, вам это кажется странным, вообразите, как странно было мне, когда я все это делал!

Но я помню момент, когда наконец понял язык танца сальса, и поверьте, когда я начинал, он казался мне *совершенно* чуждым языком. Николь попала в точку: это было абсолютно то же самое, что говорить по-китайски. Когда же случился тот самый «щелк», и сальса начала обретать для меня смысл, и я смог заговорить на этом языке бегло, мне показалось, что я мог бы взбежать по отвесной стене. Я мог бы сделать все, что мне придет в голову, какие бы препятствия – физические или психологические, внутренние или внешние – ни стояли передо мной.

Николь помогла мне пересмотреть мои взгляды на невзгоды. Не только на то, что они такое и откуда берутся, но и как их воспринимать и преодолевать. Это урок, который я возьму с собой во все новые испытания, потому что если и есть в жизни (не говоря уже о пути к величию) что-то неизбежное, так это неблагоприятные обстоятельства. Мы мечтаем, а потом жизнь наотмашь бьет нас по лицу. Мы создаем видение для себя и вскоре узнаем, что миру в лучшем случае наплевать на него (и на нас). Порой мир, кажется, готов сделать что угодно, только бы помешать нам. Это проявляется едва ли не на каждом этапе нашего пути: с самых первых дней, когда мы учимся ходить, идем в школу, впервые неловко целуемся, занимаемся спортом, начинаем новый бизнес. Мы переживаем немало боли, разочарований и падений.

Никто не понимает этого лучше, чем Кайл Мейнард. Он говорил мне, что ни один человек не обладает иммунитетом к невздам; мало того, невзгоды хоть и плохи, да не во всем.

Когда мы снова и снова терпим неудачи в погоне за совершенством, это помогает нам развиваться в направлении величия!

Ясное дело, Кайлу невзгод отсыпали более чем щедрой мерой, если сравнивать с человеком вроде меня (ведь у меня, в конце-то концов, нет врожденной инвалидности), но и мне тоже приходилось преодолевать препятствия.

Скрытые преимущества неблагоприятных обстоятельств

Все мое детство строилось на одном-единственном видении: стать спортсменом и «всеамериканцем». Я думал, что это произойдет в футболе – виде спорта, которым я жил и дышал много лет. Я думал, это случится на втором курсе университета, когда поставил рекорд по наибольшему числу ресивинг-ярдов (418 ярдов) и завершил сезон вторым по ресивинг-ярдам в стране. Но моя команда едва наскребла 50 процентов побед, а обычно игроки посредственных команд не получают «всеамериканский» статус. После этого мы плавно катились под откос, поскольку наш тренерский состав так и не сумел сделать из нас прекрасную команду. Так что в своем выпускном сезоне я перевелся в другой университет, который предлагал реальную возможность реализовать мою мечту. Уход был трудным решением, особенно для человека вроде меня, который с удовольствием играл бы всю жизнь в одной команде, но этот новый университет был очень многообещающим, и я не мог отказать в исполнении мечте, которая вела меня всю жизнь.

Во втором матче сезона с моей новой командой мы играли с соперниками из того же города. Для меня игра выдалась удачной, я не давал передышки противнику, а в какой-то момент третьей четверти сделал отличный пас через середину и получил сильный удар по ребрам от одного из лайнбекеров.¹⁴ Я ощущал некоторую болезненность, но на адреналине и в пылу состязания не придавал ей особого значения. Спустя два дня на тренировке я выполнял разминку и вдруг услышал громкий треск и свалился на землю в страшных муках.

Мне еще никогда в жизни не было так больно. Казалось, кто-то всадил мне в бок нож, провернул его, а потом еще и врезал по ране кувалдой.

Мои товарищи по команде решили, что я валяю дурака, и никто даже пальцем ко мне не прикоснулся! В итоге выяснилось, что от удара, полученного во время матча, в трех ребрах образовались трещины шириной с волосок, а резкий поворот на разминке завершил начатое, полностью сломав их. Хрящ оторвался от кости, и мышцы сокращались на месте разрыва, дребезжа ребрами в местах переломов. Я превратил свою грудную клетку в «китайские колокольчики», и каждый вдох и выдох усиливал это дребезжание. Нет нужды говорить, что я выбыл из строя до конца сезона.

Пару месяцев меня терзали такие боли, что я едва мог ходить. Я не мог спать, кашлять, чихать и смеяться почти две недели. Кто-то должен был поднимать меня с постели, потому что я не мог задействовать мышцы живота, не заорав при этом от боли. Никогда прежде я не принимал обезболивающие, так что, когда я употреблял таблетки, прописанные докторами, мое тело не понимало, как на них реагировать, и меня почти сразу выворачивало наизнанку, что прибавляло боли новую степень остроты.

Однако физическая боль бледнела по сравнению с эмоциональными муками. Я был раздавлен. Моя мечта уплывала прочь: эта беда расколотила мое видение на куски, как тот лайнбекер раскрошил мои ребра. Это был один из худших моментов в моей жизни.

Ближе к Рождеству того года, когда после травмы прошла пара месяцев, я поправился достаточно, чтобы заниматься на беговой дорожке без боли. Эмоционально я тоже чувствовал себя немного лучше, но по-прежнему не мог отрешиться от того факта, что ничуть не приблизился к цели, которая значила для меня так много. Я учился на последнем курсе, футбольный сезон завершился, так что стать «всеамериканцем» в качестве ресивера¹⁵ мне явно была не судьба. Нужно было что-то решать. Должен был существовать иной путь.

¹⁴ Лайнбекер (*англ.* linebacker) – позиция игрока в американском футболе. Лайнбекеры располагаются в защитном построении.

¹⁵ Ресивер (или принимающий) – игрок в американском футболе в команде нападения, который специализируется на

Тогда-то мне и пришло в голову, что я могу попробовать себя в другом виде спорта в те несколько месяцев, оставшихся для меня в Национальной ассоциации студенческого спорта (NCAA). Если не считать еще не до конца заживших ребер, я был в хорошей форме, и мне всегда хорошо давалась легкая атлетика. На первом курсе я добился в прыжках в высоту результата 198 см, в прыжках в длину – 670 см, а также чуть-чуть не «взломал» 11 секунд на стометровке. Ни одно из этих достижений в отдельности не позволило бы мне даже понюхать пьедестал, не то что пройти квалификацию для национальных чемпионатов, но все вместе они кое-чего стоили. Легкая атлетика – весенний спорт, так что где-то между Рождеством и Новым годом я позвонил своему прежнему тренеру (которая участвовала в отборе на Олимпиады и сама некогда была «всеамериканкой») и спросил, что нужно сделать, чтобы стать «всеамериканцем» в десятиборье – двухдневном десятиэтапном испытании силы, ловкости и выносливости, победителя которого на Олимпиаде часто называют величайшим спортсменом мира. Это вообще возможно? Она сказала, что возможно, но тренировки следует начать немедленно и мне придется выполнять все, что она скажет, все следующие шесть невероятно трудных месяцев. Никаких обходных путей. Никаких отговорок.

Если использовать метафору Николь Лапин, это был новый для меня язык, но мне было все равно – я участвовал. Это новое видение дало мне мотивацию и драйв, чтобы перенаправить всю свою энергию в усилия ради того, чтобы это случилось. Оно принесло чувство цели, хотя прежде я ощущал себя беспомощным. Оно дало мне такой же стимул, какой всего несколькими месяцами раньше на футбольном поле позволял мне считать себя ресивером высокого полета. Я снова чувствовал себя воином, готовящимся к битве.

Мощное видение наделяет нас силой бойца. Вот почему так важно после столкновения с серьезными неприятностями найти или пересмотреть свое видение.

Я сразу же начал трудный процесс перевода в свой прежний колледж (Принсипиа-колледж, где работал мой тренер) и взялся за работу. В последовавшие за этим шесть месяцев я вошел в лучшую форму в своей жизни (пожалуй, я никогда еще не был лучше подготовлен) и не только прошел квалификацию к национальным чемпионатам, но и попал-таки в вожденную гипотетическую сборную США. (Я объясню, как это случилось, в следующей главе.) Потом, получив дополнительный, пятый год в студенческом спорте благодаря своим травмам, я вернулся на футбольное поле в лучшей за все время форме благодаря тренировкам в десятиборье, побил пару рекордов, хорошо играл в важных матчах и завоевал свое второе «всеамериканское» звание. На этот раз – наконец-то! – в футболе, что с самого начала и было моей целью.

Я открыл для себя преимущество, скрытое внутри моих невзгод. То, чего я поначалу так страшился и против чего так усиленно боролся, – мои травмы – на самом деле приблизило меня к моей мечте. В сущности, результат превзошел изначальную мечту в такой мере, какую я не мог и вообразить. Как такое могло случиться? Как могла непредвиденная травма буквально удвоить мои шансы стать «всеамериканцем», о чем я мечтал с тех пор, как был мальчишкой?

Тогда я этого не осознавал, но все стало ясно, когда я разговаривал с Райаном Холидеем, моим другом и автором книги «Как решают проблемы сильные люди» (*The Obstacle Is the Way*). Райан – автор бестселлеров, бывший глава маркетингового отдела *American Apparel*, основатель фирмы по маркетингу и стратегии, которая позволяет ему жить так, как он хочет. Невзгод Райану было отсыпано полной мерой. В 19 лет его исключили из колледжа; родители от него практически отказались; он работал с целой вереницей высокопоставленных, очень трудных и противоречивых клиентов и провел большую часть следующего десятилетия своей жизни, не щадя сил, ради того, чтобы оказаться там, где он сегодня.

– Это вечная истина истории и философии, – говорил он мне. – Трудности, с которыми мы сталкиваемся в жизни, можно рассматривать либо как ужасные трагедии, либо как возможности.

Римский император Марк Аврелий, один из великих учителей Райана, любил напоминать себе, что «препятствие к действию способствует действию. То, что преграждает путь, становится путем».

Этот фундаментальный элемент стоической философии присутствует у многих самых почитаемых личностей на протяжении всей истории. В юности и Томас Джефферсон, и Джордж Вашингтон читали стоиков – мыслителей и вождей, таких как Катон-младший, Эпиктет и Марк Аврелий, и это помогло им справляться с невзгодами, с которыми они сталкивались в период создания Соединенных Штатов Америки. Исследователь и писатель Роберт Льюис Стивенсон всю жизнь был почитателем Марка Аврелия и стоической философии, как и художник Эжен Делакруа, писатель и мыслитель Адам Смит, государственный деятель Билл Клинтон. Тим Феррисс, инвестор и предприниматель, мой личный друг, тоже пропагандист этой линии древней философии, которая значима и для современной жизни.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.