



# КЛЮЧЕВЫЕ МЫСЛИ БЕСТСЕЛЛЕРОВ

СБОРНИК 2

ЕГОР КУЗЬМИН

Егор Кузьмин

**Ключевые мысли  
бестселлеров. Сборник 2**

«Издательские решения»

**Кузьмин Е.**

Ключевые мысли бестселлеров. Сборник 2 / Е. Кузьмин —  
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-832185-6

Эту книгу можно назвать сборником конспектов трудолюбивого ученика. Только содержит она не скучные лекции, а сплав ключевых моментов из бизнес-бестселлеров. Здесь — самый сок того, что написали авторы мирового уровня. Многие из собранных здесь книг стали классическими: по ним учатся современные менеджеры и предприниматели. Я изучил их, выбрал самое важное и теперь делюсь с вами, друзья.

ISBN 978-5-44-832185-6

© Кузьмин Е.  
© Издательские решения

## Содержание

От автора	6
Стивен Р. Кови	8
О чём эта книга?	9
Для кого написана эта книга?	10
Кто автор?	11
Чтобы измениться, вы должны обратить внимание на ваш характер, а не на поведение	13
«Точите пилу», если вы хотите продолжать пилить	15
Практические советы	21
Джеффри Шварц, Ребекка Глэддинг	22
4-шаговая программа, которая поможет изменить плохие привычки, избавиться от отягощающих сознание мыслей и начать управлять своей жизнью	22
О чём эта книга?	24
Для кого написана эта книга?	25
Кто автор?	26
Узнайте, как вам мозг обманывает вас, и как вы можете прекратить это	28
Ваш мозг посылает вам ложные послания, которые не имеют никакого отношения к вашему я	29
Конец ознакомительного фрагмента.	31

# **Ключевые мысли бестселлеров Сборник 2 Егор Кузьмин**

© Егор Кузьмин, 2016

© Илона Игоревна Яковлева, дизайн обложки, 2016

ISBN 978-5-4483-2185-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## От автора

*Перед вами – вторая книга из серии «Ключевые мысли бестселлеров».*

*Я немного волновался, когда открывал эту серию первой книгой. Возникали мысли: а насколько удобными покажутся вам такой формат, стиль изложения? Но одновременно с этим я знал, что сжатые и «отжатые» до самой сути конспекты обретают всё большую популярность, а значит – дают реальный и осязаемый результат.*

*И я не ошибся. В этом меня убедили читатели – своими тёплыми отзывами, комментариями в социальных сетях, личными сообщениями. Кому-то удалось лучше организовать свой день, кто-то благодаря советам классиков, изложенным в книге, сумел продвинуться ещё на ступеньку вверх по карьерной лестнице.*

*Прежде чем вы перевернёте страницу и перейдёте к основному содержанию, я хотел бы поблагодарить вас за обратную связь. Ваши советы и отзывы помогли мне сделать новую книгу ещё более удобной для чтения, насыщенной и полезной.*

*А ещё я благодарю вас за то, что вы упорно обучаетесь, стремитесь к новым знаниям и внедряете их. Здорово ощущать себя на одной волне с целеустремлёнными людьми – теми, кто выбирает развитие и успех вместо привычной ежедневной рутины. Давайте продолжать в том же духе!*

*Итак, что вы найдёте на страницах этой книги?*

*Ещё больше новых авторов. Я поместил здесь наработки тех мэтров психологии и бизнеса, которых выбрали вы сами.*

*Вот какие бестселлеры раскроются перед вами уже через минуту:*

*Стивен Р. Кови «7 навыков высокоэффективных людей».*

*Джеффри Шварц, Ребекка Глэддинг «Вы – это не ваш мозг».*

*Марк Херст «Горшочек, не вари!».*

*Алиса Финерман «Жить на полную катушку».*

*Тим Феррис «Как работать по 4 часа в неделю».*

*Мари Кондо «Магическая уборка».*

*Франческо Чирилло «Техника «Помидора».*

*Неизменной осталась структура. В каждой главе – краткое, тезисное изложение бестселлера, его ключевая мысль и сведения об авторе. Я выделил для вас то основное, ради чего покупают эти книги: идеи и практические техники, рекомендации, «фишки». Большинство из них можно применить сразу же после прочтения.*

*Однако бестселлеры – это не просто набор пошаговых инструкций. В них изложены фундаментальные принципы жизни, к которым авторы пришли спустя годы труда и экспериментов.*

*Хотите понять, как воспринимают мир долларовые миллионеры?*

*Увидеть обходные тропинки и новые пути, которые были скрыты совсем рядом с нами?*

*Узнать, как «взломать» жизнь, а не просто следовать установленным кем-то правилам?*

*Тогда читайте и действуйте! Вам не придётся изучать книги с карандашом, делая пометки на полях и выписывая самое важное в блокнот. Эта работа уже проделана за вас.*

*Для прилежного читателя этот сборник станет вторым курсом экспресс-обучения. В числе преподавателей – люди с титулом «Номер Один», лекции умещаются всего на нескольких страничках, а учёба полностью бесплатна. И самое главное – в конце курса вы получаете не диплом, а реальные изменения к лучшему во всех сферах жизни.*

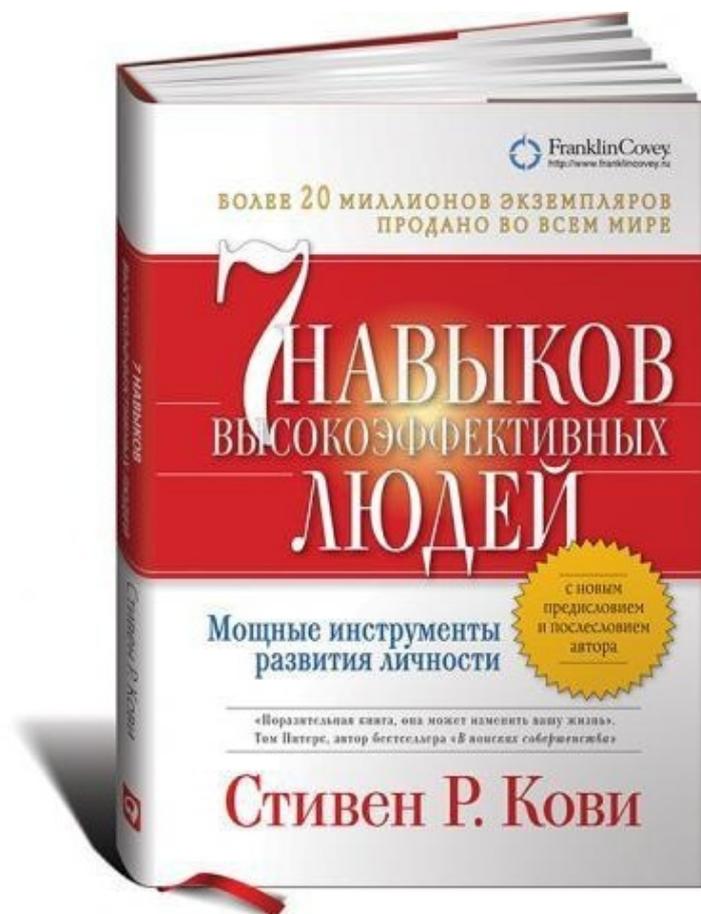
*Это та возможность, которую нельзя игнорировать.*

*Не забудьте поделиться книгой с друзьями и коллегами. Чем больше людей встанут на путь совершенствования – тем значительнее будут наши перспективы, возможности для партнёрства и реализации самых смелых идей.*

*Я буду рад, если после прочтения вы выскажете своё мнение о книге. Какие рекомендации оказались особенно своевременными? Что нового вы открыли для себя и какие важные моменты взяли на заметку? И, конечно, расскажите, каких авторов вы хотели бы увидеть в третьем сборнике. Ведь я буду составлять его в зависимости от ваших предпочтений.*

*Итак, один сборник – и 7 книг под обложкой. Вперёд, к новым идеям и инсайтам!*

**Стивен Р. Кови**  
**7 навыков высокоэффективных людей**  
**Мощные инструменты развития**  
**личности**



Наиболее популярная обложка

## О чём эта книга?

Во-первых, эта книга излагает системный подход к определению жизненных целей и приоритетов человека. Эти цели у всех разные, но книга помогает понять себя и четко сформулировать жизненные цели.

Во-вторых, книга показывает, как достигать этих целей.

И в-третьих, книга показывает, как каждый человек может стать лучше.

Причем речь идет не об изменении имиджа, а о настоящих изменениях, самосовершенствовании.

Книга не дает простых решений и не обещает мгновенных чудес. Любые позитивные изменения требуют времени, работы и упорства. Но для людей, стремящихся максимально реализовать потенциал, заложенный в них природой, эта книга – дорожная карта.

Эта книга знакомит читателей с привычками, которые выделяют из общей массы людей, работающих наиболее эффективно. Автор уверен, что люди, которые достигают успеха и живут насыщенной жизнью, не стремятся достичь независимости, как своей конечной цели, но вместо этого внедряют универсальные принципы, такие как честность и порядочность.

## **Для кого написана эта книга?**

Для всех, кто интересуется профессиональным развитием и самоорганизацией.

Для всех, кто слышал о книге «Семь навыков» и хотел бы узнать о ней подробнее.

## Кто автор?



Стивен Кови

Стивен Кови (Stephen Richards Covey, 24.10.1932 – 16.07.2012) – автор множества книг, консультант и лектор. Обладатель степени магистра экономики управления и докторской степени Университета Бригэма Янга.

Пользуется широким признанием во всем мире как лектор и автор теории руководства, личной эффективности, семейных и межличностных отношений.

За тридцать с лишним лет он научил миллионы людей трансформирующей силе принципов, или естественных законов, которые правят эффективностью людей и организаций. Помимо книг на тему мотивации, развития навыков и селф-менеджмента, Стивен Кови также написал несколько религиозных работ.

«Семь навыков высокоэффективных людей» – самая известная книга Доктора Кови. Более семи лет возглавляла список бестселлеров и по результатам опроса читателей «Журнала для руководителей» была названа «самой влиятельной книгой по бизнесу XX века».

*Сайт автора [www.stephencovey.com](http://www.stephencovey.com)*

## **Чтобы измениться, вы должны обратить внимание на ваш характер, а не на поведение**

Если говорить обобщенно, существует два пути к самосовершенствованию и изменению своей жизни.

Первый путь – это корректировка навыков, необходимых для достижения определенных моделей поведения; например, изучение навыков коммуникации или методик тайм-менеджмента.

Второй путь – копнуть немного глубже и начать работать над своим характером: фундаментальными привычками и системой убеждений, формирующих ваш взгляд на мир.

Первый подход эффективен, если вы мечтаете о легких путях: стать богатым, не заработав своих денег, или достичь личностного роста без каких-либо реальных достижений.

В то время, как истинный рост не может быть достигнут с помощью легких путей. На пути к настоящей эффективности нельзя пропускать ни одного шага.

Так происходит с любыми достижениями, например в спорте или в музыке, ну и, конечно же, как с эмоциональным развитием человека, так и с развитием его характера.

Если вы действительно хотите измениться, вам нужно работать «изнутри». Только если вы однажды кардинально изменились сами, вы сможете начать менять мир вокруг себя. Если, например, вы хотите счастливо жить в браке, вы должны для начала стать сами более позитивным человеком.

Если вы хотите, чтобы к вам относились как к надежному и достойному доверия человеку, нужно работать не над коммуникативными навыками – а над тем, чтобы действительно стать более надежным человеком.

Вместо изменения внешней оболочки вы должны работать над своим внутренним содержанием.

### **Работа над характером подразумевает согласование личностных парадигм с универсальными принципами**

Парадигмы – это кирпичики, из которых строится наш характер. Это наши фундаментальные принципы – очки, через которые мы смотрим на мир.

Наше восприятие – это не объективная реальность, а скорее субъективная интерпретация, окрашенная в цвет очков-парадигм, которые мы носим.

Привычки, отвечающие за большую часть наших действий, являются прямым результатом этих парадигм.

Будучи основой нашего характера, парадигмы являются также и ключом к любым его изменениям. Если мы хотим измениться, нам в первую очередь нужно изменить наши фундаментальные принципы. Только в этом случае мы можем поменять наше субъективное восприятие реальности, и как следствие – наше поведение.

Очень важно осознавать собственные парадигмы. Если вы хотите преодолеть укоренившиеся привычки, такие как прокрастинация, эгоцентризм или нетерпеливость, прежде всего вам нужно распознать фундаментальную установку у вас в голове, которая сформировала эту привычку.

Если вы хотите достичь настоящей эффективности, полезно будет соединить свои личные установки с более глобальными, универсальными принципами и ценностями, такими как честность, справедливость и целостность.

Поскольку большинство людей поддерживают эти принципы, можно рассматривать их, как естественные законы, прочные критерии, на которых мы базируем наши собственные ценности.

Любой человеческий поступок может быть оценен с точки зрения этих универсальных принципов. Чем в большей степени мы подстраиваем свое поведение под них, тем большей эффективности мы сможем достигнуть в нашей жизни.

И наше поведение напрямую формируется нашими личными фундаментальными установками.

## **«Точите пилу», если вы хотите продолжать пилить**

Если вы целый день занимаетесь распиливанием дров, при этом у вас никогда нет времени заточить пилу, вы явно что-то делаете не так.

Забота о ваших самых главных жизненных ресурсах является критически необходимой, если вы хотите сохранять свою эффективность: эти ресурсы являются вашей рабочей силой.

Важно быть проактивным в этом отношении, и это относится ко всем областям жизни.

Чтобы оставаться в хорошей физической форме, регулярно делайте зарядку, питайтесь здоровой пищей и избегайте чрезмерных нагрузок.

Чтобы сохранить умственное здоровье, вам нужно, по возможности, читать побольше хороших книг, уделять время написанию чего-нибудь в той или иной форме, например, письма или дневника, и активно планировать свое будущее в соответствии с вашими долгосрочными целями.

Очень важно также заботиться о своем эмоциональном и социальном благополучии, формировать как можно больше позитивных взаимоотношений, и никогда не пренебрегать своими социальными потребностями.

Духовное здоровье также приносит огромный вклад в вашу эффективность: это может быть молитва или медитация, но также это может означать регулярный пересмотр ваших норм и ценностей и слежение за их актуальностью для вас.

И самое главное – вы должны сознательно уделять время для восстановления и пополнения сил. Большинство людей жалуются, что у них никогда на это не хватает времени. Однако, в долгосрочной перспективе время, потраченное таким образом, вернется к вам в многократном объеме в виде возросшей продуктивности и хорошего самочувствия.

Этот способ мышления применим ко всем областям жизни, в которых продуктивность играет существенную роль: например, владельцы бизнеса должны думать не только о продукте, который они производят, но также и о хорошем самочувствии людей, которые это делают (в данном случае – своих сотрудников).

### **«Будьте проактивны» и сохраняйте контроль над собственной жизнью**

Внутри каждого из нас существует базовая человеческая потребность пытаться повлиять на окружающий мир, или, другими словами, быть проактивным.

Это то, что отличает нас от животных: животные просто действуют в соответствии с программой, заложенной в их сознании. Внешний раздражитель вызывает определенную реакцию. В отличие от этого, люди «программируют» себя сами. Мы имеем возможность контролировать свои реакции. Способность наблюдать себя и свои действия «со стороны» позволяет нам активно принимать решение относительно того, как реагировать, вне зависимости от обстоятельств.

Ярким примером истинной проактивности является Виктор Франкл, который был способен сохранять контроль над своими чувствами во время заключения в концентрационных лагерях, в том числе в Освенциме. Он просто решил, что не собирается позволять мучителям контролировать его сокровенные чувства.

Многие люди, напротив, не то что не проактивны в жизни – они скорее реактивны. Они реагируют на внешние обстоятельства, а их поведение и эмоции зависят от того, что происходит вокруг. Так, например, они могут быть в хорошем настроении только если за окном хорошая погода.

Люди, которые живут проактивно, напротив, сами определяют для себя погоду. Они движимы внутренними ценностями, и полностью берут на себя ответственность за свою жизнь. Решения, которые они принимают, определяют их поведение, и они не позволяют внешним условиям влиять на себя.

Наиболее отчетливо это проявляется в использовании языка: люди «реактивные» возлагают ответственность на судьбу или внешние обстоятельства. Они говорят что-то типа «Это не моя вина», или «Это выше моих сил».

Проактивные люди устанавливают контроль за своей собственной судьбой: решения, которые они приняли вчера, определяют то, что они делают сегодня. Они говорят «Я решил, что...» или «Попробуем найти решение этой проблемы.»

### **«Начните с конца» – если вы хотите чего-то достичь, вам нужны долгосрочные цели и сформулированная миссия**

Многие люди работают в направлении бессмысленных целей. Они стремятся быть деятельными, а не эффективными.

Быть деятельным, что, например, означает делать максимальное количество работы в кратчайший отрезок времени, абсолютно бессмысленно, если вы не знаете, зачем вы это делаете. Если вы не знаете, что для вас по-настоящему важно, и ради чего вы работаете, вы будете, как будто взбираться по лестнице, приставленной не к той стене.

Чтобы этого избежать, важно первым делом определить свои долгосрочные цели. В этом случае может быть полезно задать себе так называемый «Похоронный вопрос».

Что я бы хотел, чтобы люди обо мне говорили на моих похоронах?

Каким человеком я хочу запомниться?

За какие достижения я хочу, чтобы меня помнили?

Человек, который ясно осознает свои главные, долгосрочные цели, сможет направить в их русло все, что он делает.

Поэтому очень полезно будет сформулировать и записать персональную миссию. В этой миссии вы формулируете ваше персональное кредо: базовые ценности и принципы, в которые вы верите, а также глобальные цели, которых вы хотите достичь в жизни.

Это ваша персональная конституция, установленный стандарт, относительно которого вы сможете все измерять и оценивать. Имея при себе такой компас, вы приобретете ориентир и чувство безопасности.

### **Для того, чтобы достичь целей, вам нужно представлять себе результат каждого действия настолько ясно, насколько это возможно, прежде чем осуществлять его**

Все действия на самом деле происходят дважды: первый раз, когда мы создаем в голове мысленную картинку действия, а второй раз, когда мы на самом деле реализуем его.

Чем более четкой и реалистичной является ментальная картинка действия, тем лучше будет его исполнение и, следовательно, результат.

Поэтому важно постоянно держать в голове два момента:

Во-первых, нужно всегда помнить о своих долгосрочных целях, ценностях и нормах, чтобы привязывать свои действия к ним. Вы всегда должны точно знать, к какой цели вы стремитесь.

Потому что если вы не знаете, куда вы идете, вы просто становитесь пассивной пешкой в чьей-то чужой игре.

Во-вторых, вы должны сформировать как можно более четкую мысленную картину того, что вы собираетесь сделать. Эта картинка формирует также и то, что должно быть

достигнуто в результате действия. Вы должны визуализировать, как вы натягиваете свой лук и прицеливаетесь, чтобы попасть точно в десятку.

Такого рода визуальное представление работает во всех возможных ситуациях. К примеру, большинство спортсменов, участвующих в соревнованиях, регулярно визуализируют то, как они сходят со стартовой площадки и первыми достигают финишной прямой.

Тот же самый принцип работает и в офисе. Первое, что вам нужно – это четкая мысленная картинка, которая может быть переведена в конкретные действия.

И, как говорится, «Лучше дважды попросить, чем однажды упустить шанс». Гораздо более продуктивно будет, если вы посвятите время представлению действия и визуализации желаемого результата, чем просто поспешно срывать с места в карьер и начинать делать.

### **Если вы хотите быть по-настоящему эффективным, учитесь всегда расставлять приоритеты**

Если вы хотите проактивно влиять на вашу жизнь, если у вас есть четкая цель в голове, вам нужны хорошие привычки, которые помогут перевести эти цели в действия.

Миссия или видение могут стать реальностью только в том случае, если вы действительно живете и действуете в соответствии с ними каждый день.

Это требует определенного уровня тайм-менеджмента. Большинство техник тайм-менеджмента работают только на увеличение деятельности, но не на улучшение эффективности. Более того, в них практически никогда не уделяется время отношениям, что отрицательно сказывается на продуктивности в долгосрочном плане.

В большинстве случаев достаточно просто вспомнить одну простую аксиому: «Сначала – главное».

Это означает строгую расстановку приоритетов: важные вещи, которым нужно уделить внимание – в одну сторону, менее важные – в другую сторону, туда, где их можно делегировать или вернуться к ним позднее.

Но как определить, что является важным? Важно то, что приближает нас к нашим целям, и то, что соответствует нашей миссии: наши ценности и установки.

Соответственно, сюда не входят те многочисленные мелкие задачи, с которыми мы сталкиваемся в повседневной жизни. Важными же, в свою очередь, являются те проекты и задачи, которые нельзя временно отложить, и которые являются частью глобального видения и дадут значительный эффект в долговременном плане.

Для того чтобы иметь возможность посвятить себя решению именно этих ключевых задач, вам нужно научиться говорить «да» и «нет». Даже если вам жутко хочется сказать «да», вам нужно также научиться говорить «нет», когда вещь, которую вас просят сделать, не имеет никакого отношения к достижению ваших долгосрочных целей.

### **«Мыслите беспроигрышно», чтобы получить свой кусок пирога и в то же время – построить прочные и долговременные отношения**

Большинство людей неразрывно связаны установкой «выигрыш – проигрыш». Они рассматривают каждую ситуацию, как соревнование, других людей – как конкурентов в борьбе за самый большой и вкусный кусок пирога.

Однако большинство ситуаций в жизни – это совсем не обязательно соревнования. Правда в том, что пирога обычно хватает на всех, и гораздо лучше, если все участники работают в направлении «беспроигрышного» решения.

Потому что серьезным недостатком психологии «выигрыш-проигрыш» является то, что когда двое людей с таким мышлением сталкиваются друг с другом, ситуация чаще всего

превращается в проигрышную для обеих сторон. Обе стороны проигрывают, а пирог, который в разгар спора упал со стола, достается собаке.

Более того, невозможно построить позитивные взаимоотношения между двумя людьми, которые постоянно конкурируют друг с другом. Одним из преимуществ «беспроеигрышного» мышления является способность к построению большого количества позитивных отношений с разными людьми.

Потому что такая способность – это настоящий актив и основа истинной эффективности.

Психология «беспроеигрышности» всегда стремится найти решение, которое удовлетворяет все стороны. Для этого требуется переключение мыслей с «Я должен убедиться, что мне хватит пирога» на «Здесь пирога хватит на всех».

Это означает, что необходимо продолжать общаться и взаимодействовать с людьми, до тех пор, пока не будет найдено решение, удовлетворяющее всех. Это непросто, для этого требуется чувствительность и терпение.

Результат, однако – это прочные и позитивные отношения, создание взаимного доверия, от которого выигрывают все стороны.

### **Формирование устойчивых взаимоотношений с другими людьми означает постоянный эмоциональный вклад**

Каждые отношения можно сравнить с банковским счетом, который растет в зависимости от того, сколько каждый из людей вложил туда собственных средств.

Чем больше сумма, тем больше доверия существует между сторонами.

Поэтому вы должны стремиться совершать регулярные платежи и «снимать деньги» со счета как можно реже.

В роли платежа может выступать, например, устраивающее обе стороны решение, выполнение сделанного обещания или внимательное сопереживание другому человеку.

Снятие, с другой стороны, означает решение формата «выигрыш-проигрыш», нарушение обещания или невнимательность к другому человеку.

После того, как вы достигли максимального баланса на своем счете, вашей целью должно стать понимание потребностей и стремлений другого человека, а также инвестирование и в них тоже.

Поэтому так важно в повседневной жизни всегда сдерживать обещания, быть вежливым и внимательным даже в мелочах, и, прежде всего, оставаться верным другому человеку.

Если же вам приходится «снимать деньги» со счета, вы должны искренне извиниться перед человеком. Люди с гораздо большей охотой прощают кающегося грешника. Поэтому всегда стоит набраться смелости и признать, что вы были неправы.

### **Если вы хотите оказывать влияние на других людей, «стремитесь сначала понимать, и только потом – быть понятым»**

Вы сможете доверять доктору, который сразу вам поставит диагноз, не выслушав вас?

Насколько полезен вам будет офтальмолог, который просто даст вам свои очки, уверяя, что раз он в них видит нормально, то и вы тоже в них будете видеть?

Хотя для большинства из нас такое поведение кажется диким, на самом деле мы очень похожим образом ведем себя в повседневной жизни, особенно во время общения с другими людьми. Мы практически не слушаем, а вместо этого практически сразу формулируем ответ. Мы проецируем себя на других людей и пытаемся «предугадать» решения.

Обычно такие советы редко воспринимаются позитивно, потому что мы доверяем суждениям других людей только в том случае, если чувствуем, что они действительно понимают нашу ситуацию.

Если вы хотите хорошо ладить с людьми, если хотите, чтобы вас уважали как слушателя и человека, способного дать стоящий совет, вам нужно развивать навык эмпатического слушания.

Это само по себе уже требует смены парадигмы: не «я слушаю, чтобы дать совет», а скорее «я слушаю, чтобы действительно понять сидящего рядом человека».

Эмпатическое слушание подразумевает активность: повторение слов человека, отзеркаливание его эмоций и помощь в структурировании его собственных мыслей.

Отработка этого навыка может отнимать значительное количество времени поначалу, но вам воздастся за это сторицей. Если вы научитесь слушать действительно искренне и с эмпатией, вы заметите, что огромное количество людей перед вами готовы открыться и прислушиваться к вашим мнениям и советам. Им просто нужен хороший и благодарный слушатель, чтобы это сделать.

### **Создавайте «синергию», относясь к другим открыто и с уважением**

Примеры синергии можно сплошь и рядом наблюдать в живой природе. Вклад нескольких людей во много раз превышает вклад одного человека.

Высокоэффективные люди постоянно используют этот принцип в своей личной и деловой жизни.

«Синергия» или взаимодействие с другими означает учет различий и открытость друг с другом. Все мы смотрим на мир по-разному. У каждого из нас есть свои сильные стороны. И за счет использования совместных ресурсов можно компенсировать индивидуальные слабости.

Достижение этой цели означает закрытие вашей потребности в сотрудничестве и безопасности, а также новый позитивный взгляд на ваше взаимодействие с другими. Это будет похоже на авантюру, но вы должны рассматривать ее результаты, как то, что находится полностью под вашим контролем, и принимать их с открытым сердцем.

Это требует определенного уровня уверенности в себе, а также убежденности в том, что совместный вклад каждой стороны может привести к чему-то великому, тому, что вряд ли может быть достигнуто одним человеком.

Когда люди действительно вступают в такой союз, они прислушиваются друг ко другу, ставят себя на место друг друга и используют все это, как плацдарм для создания чего-то великого.

Чтобы такая атмосфера доверия и взаимного сотрудничества могла существовать, каждый отдельный член такой группы должен быть зрелой личностью, быть готовым относиться к другим с уважением и вкладываться в развитие рабочих взаимоотношений.

Результаты практически невозможно предсказать, и построенная на синергии работа может часто приближаться к хаосу. Но это не должно вас обескураживать. Вместо этого вы должны сконцентрироваться на мысли о том, что в конце вы все вместе достигните результата, которого в одиночку никогда не смогли бы достигнуть.

### **Ключевая мысль книги:**

Быть по-настоящему эффективным означает иметь четкое представление о том, чего вы хотите достичь, а также быть проактивным в реализации ваших целей.

Лучше всего это достигается в стремлении объединения с другими людьми, инвестировании в долгосрочные отношения и поддержании сбалансированной жизни.

## Практические советы

*Как спровоцировать долговременные изменения в себе и оставаться продуктивным на долгосрочной основе?*

Чтобы измениться, вы должны обратить внимание на ваш характер, а не на поведение.

Работа над характером подразумевает согласование личностных парадигм с универсальными принципами.

«Точите пилу», если вы хотите продолжать пилить.

*Как совершать великие достижения, формировать мир вокруг и делать это эффективно?*

«Будьте проактивны» и сохраняйте контроль над собственной жизнью.

«Начните с конца», если вы хотите чего-то достичь, вам нужны долгосрочные цели и сформулированная миссия.

Для того чтобы достичь целей, вам нужно представлять себе результат каждого действия настолько ясно, насколько это возможно, прежде чем осуществлять его.

Если вы хотите быть по-настоящему эффективным, учитесь всегда расставлять приоритеты.

*Как успешно объединяться и взаимодействовать с другими людьми?*

«Мыслите бесприоритетно», чтобы получить свой кусок пирога и в то же время построить прочные и долговременные отношения

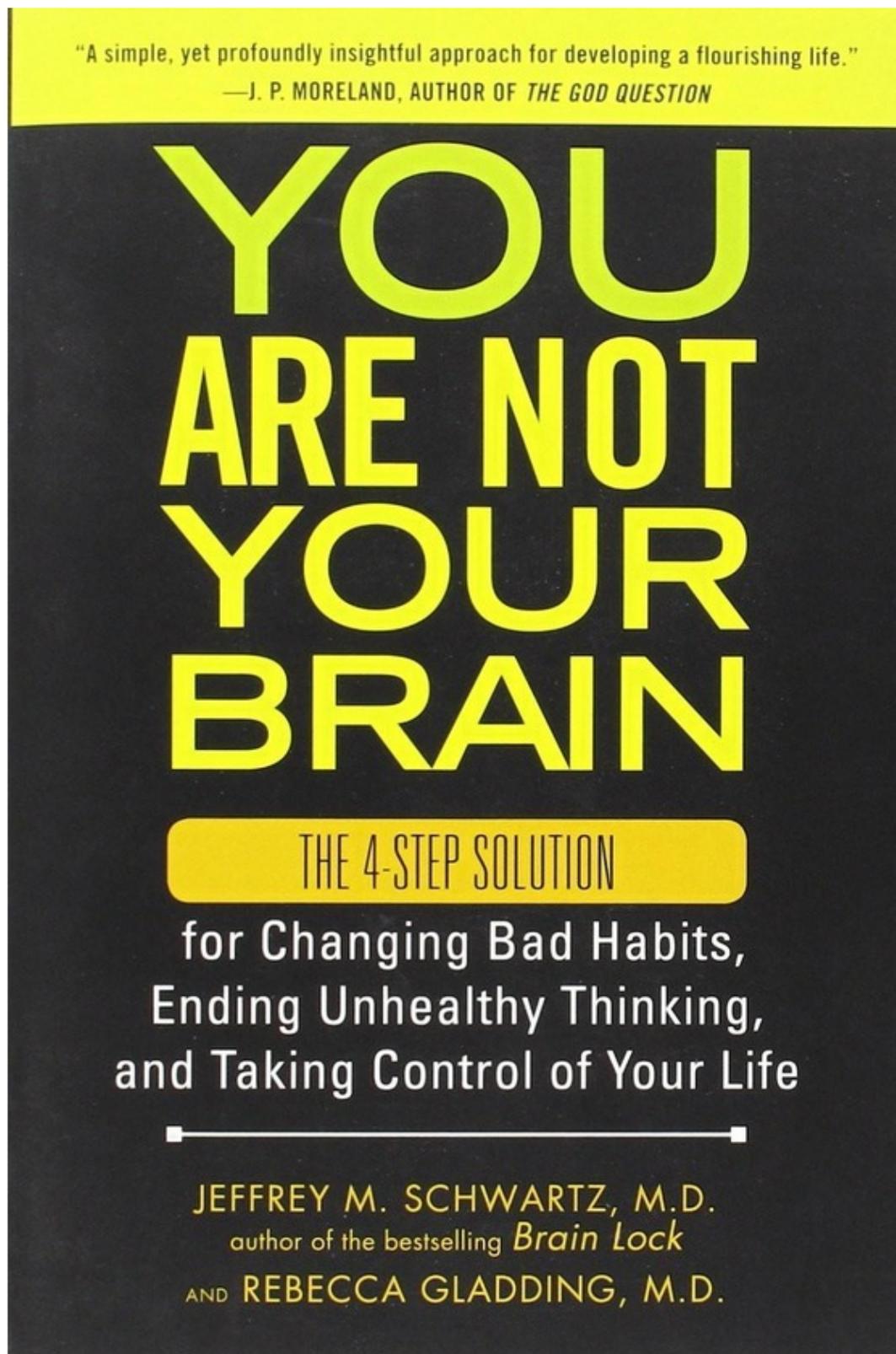
Формирование устойчивых взаимоотношений с другими людьми означает создание эмоциональных вкладов

Если вы хотите оказывать влияние на других людей, «стремитесь сначала понимать, и только потом быть понятым».

Создавайте «синергию», относясь к другим открыто и с уважением.

**Джеффри Шварц, Ребекка Глэддинг  
Вы – это не ваш мозг**

**4-шаговая программа, которая поможет изменить  
плохие привычки, избавиться от отягощающих  
сознание мыслей и начать управлять своей жизнью**



## Наиболее популярная обложка

## О чём эта книга?

В книге «Вы – это не ваш мозг» исследуются ложные послания мозга, провоцирующие возникновение в сознании разных пагубных навязчивых мыслей, из-за которых нам, например, начинает казаться, что мы плохо справляемся со своей работой. В ней рассказывается о том, как изменить свою реакцию на эти послания.

В частности мы должны изобличить их лживость и сосредоточить внимание на других вещах. Тогда мы сможем «перепрограммировать» наш мозг и он начнет работать на нас, а не приносить нам вред.

## **Для кого написана эта книга?**

Для каждого, кто желает научиться справляться со своими негативными мыслями.  
Для всех, кому хотелось бы немножко «подрегулировать» деятельность своего мозга.  
Для всех, кто хочет узнать о практической стороне нейропсихологии.

## Кто автор?



Ребекка Глэдинг



Джеффри Шварц

Джеффри Шварц – доктор медицины, американский психиатр, публицист. Автор более ста научных публикаций в области нейронаук и психиатрии. Более 20 лет основными сферами его научных интересов являются визуализация мозга, функциональная нейроанатомия и когнитивно-поведенческая терапия, с акцентом на патологических механизмах и психологическом лечении обсессивно-компульсивного расстройства (ОКР). Доктор Шварц проводит исследования в области нейропластичности.

Более четверти века Джеффри Шварц практикует буддийскую медитацию.

В настоящее время Джеффри работает в Калифорнийском Университете Лос-Анджелеса (UCLA). Был задействован в качестве консультанта по обсессивно-компульсивному расстройству в фильме «Авиатор» (The Aviator).

Джеффри Шварц обучает людей, страдающих ОКР, использованию методик, ориентированных на пластичность мозга, для самостоятельного лечения их заболевания. Совершая конкретные, осознанные изменения в своих мыслях и формах поведения, эти люди обретают свободу.

Ребекка Глэдинг практикующий врач. Ребекка работала клиническим инструктором и штатным психиатром Калифорнийского университета Лос-Анджелеса. Доктор Глэдинг специализируется на таких проблемах психологии как психическая вовлеченность, тревога и депрессия.

*Сайт автора [www.jeffreyschwartz.com](http://www.jeffreyschwartz.com)*

## **Узнайте, как вам мозг обманывает вас, и как вы можете прекратить это**

Вы когда-нибудь были несчастливы, чувствовали сильный стресс или испытывали ужас, хотя для подобных переживаний вроде бы не было никаких причин? Наверное, каждый из нас время от времени был преисполнен тревогой и мрачными мыслями. Подобные переживания не только мучительны – они еще и могут нанести большой вред нашей психике.

У многих людей огромная часть жизни уходит на постоянную борьбу с тяжелыми мыслями. Например, одни из нас испытывают леденящий ужас, когда выступают перед большой аудиторией, а другие избегают социальных связей из-за того, что их разум постоянно нашептывает им, что они недостойны заботы и любви других.

Если вам подобное знакомо, то тогда эта книга для вас. В ней объясняется, что мрачные мысли – это вовсе не ваше «я», а лишь ложные послания мозга, которым вы не обязаны подчиняться.

Далее речь пойдет о том, как прекратить слепо выполнять приказания своего мозга и открыть свое истинное я.

Вы узнаете о некоторых интересных моментах:

- о 4 шагах, которые помогут победить свой мозг;
- о нейронных связях, которые и делают вас несчастливыми; и;
- о том, как не дать «мыслям-бродягам» увлечь вас за собой.

## **Ваш мозг посылает вам ложные послания, которые не имеют никакого отношения к вашему я**

Вам доводилось оказываться в ситуации, когда вы были вынуждены делать что-то неприятное, когда вы чувствовали себя беспомощной жертвой эмоций и мыслей, которые силой тащили вас туда, где вы вовсе не хотели бы находиться?

С нами всеми подобное случается и причина этому – обманчивые послания нашего мозга, которые подпитывают ложные мысли и пагубные стремления, уводящие нас от наших истинных целей и намерений. А еще эти ложные послания приводят к тревоге и излишним переживаниям.

Взять, к примеру, случай с одним клиентом Джеффри Шварца. Он был талантливым актером на Бродвее, но в какой-то момент ложные послания мозга заставили его поверить в то, что он недостоин всего того хорошего, что имеет в своей жизни. В конце концов, это привело к тому, что у него развились сильный страх выступлений перед аудиторией на сцене и боязнь отвержения, которые преследовали его на протяжении многих лет.

Тяжелое детство актера было одной из главных причин возникновения этих пагубных посланий. Кроме того, в 20 лет он получил сильную психологическую травму: с ним случился приступ паники, когда за его выступлением наблюдал знаменитый бродвейский продюсер. И с тех пор мозг перестал замечать его позитивные качества, заиклившись на недостатках.

Ложные послания начали оказывать на этого актера огромное негативное влияние, и в результате он стал избегать прослушиваний как огня. Подобная болезненная реакция только усилила ложные мозговые сигналы, внушающие, что он бездарен.

Но на самом деле эти ложные послания не имели никакого отношения к его «я». К вашему «я» они также никак не относятся.

Хотя кажется, что у нас нет другого выхода, кроме как следовать тому, что говорит наш мозг, мы никогда не должны забывать, что генетика вовсе не наша судьба.

Мы не обречены на зависимость от наших генов и нам под силу преодолеть многие унаследованные нами препятствия. Нам просто нужно подкорректировать работу нашего мозга.

### **Нейронные связи очень затрудняют борьбу с вредными привычками и вызывают сильные неприятные ощущения и переживания**

Почему понимая, что, например, курить или объедаться сладким нехорошо, мы снова и снова делаем это? Почему так трудно бросить плохие привычки?

Проблема в том, что когда мы под воздействием эмоций предаемся каким-нибудь дурным привычкам, то чувствуем облегчение, поскольку избавляемся от мучительных переживаний. В результате в нашем мозгу возникают нейронные связи, которые соединяют вредные привычки с временным улучшением нашего настроения, и делают нас еще более зависимыми от них.

К примеру, один клиент Джеффри Шварца, работающий менеджером, испытывал хронический стресс из-за того, что все вокруг постоянно искали у него помощи и совета.

Он начал выпивать бокал вина для снятия этого стресса. Но проблема была в том, что он часто выпивал еще парочку бокалов, чтобы дольше оставаться свободным от мучительного психического напряжения. Вскоре он уже прибегал к помощи алкоголя всякий раз, когда испытывал стресс, а затем его тяга к спиртному стала постоянной.

Так происходит всегда, когда мы начинаем обращать внимание на ложные послания нашего мозга. К примеру, если ваш мозг внушает вам, что вы не справляетесь со своими обязанностями, и вы пытаетесь подавить эту мысль при помощи пагубной привычки – будь то курение или поиск утешения у других людей, то вы очень быстро станете зависимыми от этих временных решений проблем.

Мы, по сути, «подкармливаем монстра», когда реагируем на ложные послания мозга. Ища временного избавления, мы приучаем наш мозг соединять пагубные модели поведения с чувством облегчения.

Эти вредные нейронные связи и вызывают мучительные переживания. Самыми неприятными вещами, порожденными ложными посланиями нашего мозга, являются физические и эмоциональные ощущения, которые кажутся очень реальными. К примеру, послание: «Я непривлекателен и отвратителен», – у некоторых людей может вызвать волчий аппетит или наоборот, отвращение к пище и желание выводить ее из своего организма вскоре после приема. Все это может нанести серьезный вред здоровью.

Всякий раз, когда мы подпитываем эти повторяющиеся ложные послания нашего мозга, мы усиливаем неприятные ощущения и переживания и со временем они становятся все сильнее и реальнее.

## **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.