

СТИВ ПАВЛИНА

ЛИФТ

САМОРАЗВИТИЯ

КАК
НЕ ЗАСТРЯТЬ
МЕЖДУ ЭТАЖАМИ



советы от мирового эксперта
по саморазвитию

Стив Павлина
Лифт саморазвития. Как не
застрять между этажами

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8636880

Стив Павлина. Лифт саморазвития. Как не застрять между этажами: ИГ «Весь»; Санкт-Петербург;
ISBN 978-5-9573-2698-4

Аннотация

Стив Павлина широко известен как один из наиболее успешных блоггеров в области развития личности, его сайт <http://StevePavlina.com> привлекает более двух миллионов читателей ежемесячно. Он написал более 1000 статей и записал множество аудиопрограмм, охватив широкий круг вопросов, касающихся саморазвития, в их числе – продуктивность, взаимоотношения и духовность. Стива цитируют и признают экспертом такие известные мировые издания, как *New York Times*, *USA Today*, *U.S. News & World Report*, *Los Angeles Daily News*, *Self Magazine* и *The Guardian*. Он также является частым гостем на различных теле– и радишоу. А его книга «Personal Development for Smart People» вышла в 2008 году и была переведена на 12 языков.

Содержание

Введение. Кто такой Стив Павлина	4
Пятилетний план	6
Ваши цели и ваш характер – не конфликтуют ли они?	9
Классический подход	10
Индивидуальная постановка целей	11
Выбираясь из клетки	14
Владейте своими целями	15
Интеграция	16
Как разрушить негативные сценарии мышления	17
Быть искренним с собой	21
Проблема с подходом «снаружи внутрь»	22
Подход «изнутри наружу»	23
«Быть», а не «делать»	24
Ваша истинная карьера – динамическое выражение вашей внутренней сущности	25
Будь искренен с собой	26
От сомнений к решительным действиям	27
Подтвердите повторяющиеся идеи	28
Примите первое решение	29
Добавить лучшее, убрать худшее	31
Добавить лучшее, убрать худшее	32
Ваша худшая привычка	33
Выберите четкие и понятные привычки	34
Пройдите тридцатидневное испытание	35
Насколько вы эгоистичны?	36
Куда, в конечном итоге, ведет СС?	37
Куда, в конечном итоге, ведет СД?	38
Синергетика СС и СД	39
Диагностика проблем согласованности	40
Конец ознакомительного фрагмента.	41

Стив Павлина

Лифт саморазвития. Как не застрять между этажами

Введение. Кто такой Стив Павлина

Стив Павлина широко известен как один из наиболее успешных блоггеров в области развития личности, его сайт <http://StevePavlina.com> привлекает более двух миллионов читателей ежемесячно. Он написал более 1000 статей и записал множество аудиопрограмм, охватив широкий круг вопросов, касающихся саморазвития, в их числе – продуктивность, взаимоотношения и духовность. Стива цитируют и признают экспертом такие известные мировые издания, как *New York Times*, *USA Today*, *U.S. News & World Report*, *Los Angeles Daily News*, *Self Magazine* и *The Guardian*. Он также является частым гостем на различных теле– и радиошоу. А его книга «Personal Development for Smart People» вышла в 2008 году и была переведена на 12 языков.

Страстное стремление Стива к саморазвитию началось в то время, когда он сидел за решеткой. Он был арестован за кражу в возрасте 19 лет, исключен из школы, и вся тяжесть ответственности за свою жизнь свалилась на его плечи. В попытке преодолеть свою вышедшую из-под контроля зависимость, kleптоманию, парень решил, что лучшее, чем он мог бы заняться, – это работа над собой.

С тех пор Стив стал одним из наиболее сильно ориентированных на саморазвитие личностей, известных современному миру. Не прекращая интенсивной преподавательской деятельности в сфере тайм-менеджмента, он получил ученую степень по математике и информатике всего за три семестра. Впоследствии он основал успешную компанию по разработке программного обеспечения, разработал несколько компьютерных игр, снискавших множество наград, пробежал лос-анджелесский марафон, успел позаниматься смертельными боевыми искусствами и перешел на полностью растительную диету.

Делясь своими лучшими идеями бесплатно, Стив создал один из наиболее популярных сайтов по развитию личности, не потратив ни копейки на его маркетинг и продвижение. Некоторые из его статей переведены на более десяти различных языков, охватывая аудиторию читателей из более чем 150 стран.

Стив имеет репутацию любителя смелых экспериментов, таких, например, как практика перехода на полифазный сон, во время которой он спал всего два часа в день в течение пяти с половиной месяцев, публично документируя свои результаты на каждом этапе.

Стив является членом «Transformational Leadership Council» – группы нескольких наиболее влиятельных мировых лидеров, которые делятся своими знаниями с целью помочь в создании более сознательного, объединенного и сильного мира.

Цель жизни Стива:

*заботиться по-настоящему, общаться
играючи, крепко любить и щедро делиться;
с радостью делать открытия, учиться,
расти и преуспевать;
творчески, ярко и с гордостью
служить высочайшему благу.*

Пятилетний план (перевод А. Жежеры)

Люди обычно переоценивают то, чего смогут достичь в течение ближайшего года, но значительно недооценивают дистанцию, которую они смогут пройти за пять лет.

Если вы действительно хотите получить результат, то наметьте для себя пятилетний план достижения определенной цели – к примеру, создать бизнес в интернете, развить свои коммуникативные навыки, объехать весь мир и т. д. Более короткий по времени план скорее всего будет бесполезен.

Когда в 2004 году я начал писать в свой блог, я был твердо уверен, что буду продолжать вести его и в 2009. Если бы у меня не было этой уверенности, я бы не стал и начинать.

Многие начинающие блоггеры перестают писать уже в течение первого года, что по сути является напрасной тратой времени и сил. Если они в самом начале собирались бросить это занятие спустя такой короткий промежуток времени, то они никогда серьезно не задумывались над своим начинанием. Наилучшие результаты приходят гораздо позже. Если вы не можете заниматься делом хотя бы пять лет, зачем тогда вообще начинать его?

Конечно, поверхностное занятие чем угодно имеет свою ценность – вы набираетесь опыта. Но оно не имеет большой ценности в смысле получения результата. Если вы просто хотите попробовать всевозможные занятия и получить краткосрочный опыт в разнообразных делах, то, конечно же, действуйте. Все замечательно. Поступать так совершенно правильно, если это и является вашим намерением.

Но если ваше намерение заключается в том, чтобы действительно получить некие осмысленные результаты (такие как новые прочные отношения, конкурентоспособный набор навыков и умений, карьерный рост или преумножение доходов), то забудьте о дилетантстве.

Если вы замечаете, что каждые полгода начинаете заниматься чем-то новым «с нуля», то вы слишком не любите связывать себя обязательствами. Как только вы достигаете точки перехода в область получения умеренных результатов и могли бы двинуться дальше к гораздо большим результатам, вы выдергиваете вилку из сети и стираете весь свой прогресс.

В течение первого года новый веб-сайт только начнет собирать ссылки, его проиндексируют поисковые машины, он появится в социальных сетях и у него возникнет небольшой трафик. Зерно дало свои ростки. А владельцы смотрят на росток с разочарованием, потому что к этому моменту они хотели увидеть уже полностью взрослое дерево, и выдергивают его из земли, начиная новый проект с нуля.

Это бессмысленно. Действуя таким образом, через пять лет им нечего будет показать. У них не будет результата их усилий.

После того как вы ступили на новый путь и прошли по нему один год, вам может показаться, что вы никуда не сдвинулись со старого места. Зачастую преобразования именно так выглядят вначале. Но если вы перематываете шкалу времени вперед на пять лет и оглянетесь назад, то изменения окажутся радикальными.

В 2004 году я начал ходить в клуб ораторского мастерства «Тоустмастертс», чтобы приобрести опыт публичных выступлений и улучшить свои коммуникативные навыки. После года членства в клубе я перешел в более профессиональное место, но в основном все равно ограничивался короткими 5–7-минутными выступлениями и только иногда пробовал произносить длинные 20-минутные речи. Кроме того, я принимал участие в нескольких конкурсах ораторов. Подготовка к 20-минутному выступлению занимала у меня целый день. Я приобретал навыки, но пока не мог похвастаться значительными результатами.

Однако к тому времени, когда мой стаж в «Тоустмастерс» приблизился к четырем годам, я провел свое первое платное публичное выступление. За 90 минут на сцене я заработал три тысячи долларов, причем мне оплатили проезд и проживание в гостинице. Вот это и есть результат.

А спустя пять лет после моего первого визита в «Тоустмастерс» я дал свой первый публичный мастер-класс, который продолжался три дня и принес мне 50 тысяч долларов. Это тоже результат.

Сейчас я могу проводить мастер-классы по выходным в любое время, когда пожелаю, и каждый из них приносит мне десятки тысяч долларов. На сегодняшний день я провел девять таких мастер-классов. На каждом из них я заработал больше, чем за весь первый год ведения блога. И это результат.

Раньше на подготовку к новому мастер-классу у меня уходил месяц, сейчас я справляюсь с этим за неделю. Кроме того, сейчас я могу подготовить часовое выступление за 15–30 минут, и оно будет лучше, чем 20-минутная речь, которую я раньше готовил целый день.

Это не просто удача. Это результат практики и неуклонного следования своей цели. Не полугодового и не годового следования. А более чем пятилетнего.

Я перестал посещать «Тоустмастерс» только в 2010 году, когда понял, что уже давно перестал чувствовать потребность в нем. За несколько лет я прошел путь от бесплатных 5–7-минутных выступлений до собственных трехдневных семинаров стоимостью в десятки тысяч долларов каждый. Еще раз подчеркну: это осмысленный и измеримый результат, а не просто опыт изучения данной области.

Я помнил о своем решении все это время. Я знал, что достигну таких результатов, если буду твердо держаться выбранного курса. Если бы я думал, что не смогу быть членом клуба «Тоустмастерс» на протяжении пяти лет, то скорее всего не пришел бы туда вовсе.

Первый год любого нового решения всегда наиболее трудный. Ваши навыки в этот период очень слабы. Вы не знаете того, что делаете. Вы совершаете множество ошибок.

В этот первый год вы быстрее всего учитесь. Однако наилучшие результаты вы обычно получаете в последний, пятый год.

Где-то в глубине души мы все любим идти самым коротким путем. Если на пути вы найдете, где срезать, воспользуйтесь этим. Но не начинайте серьезный курс личностного роста, если не хотите сделать его вашей задачей по меньшей мере на ближайшие пять лет – конечно, если вы заинтересованы в получении реально ощутимых результатов.

Не принуждайте себя заниматься чем-то случайным все следующие пять лет. Вместо этого приложите усилия и подумайте о таких решениях, которые смогут дать результат в долгосрочной перспективе – при условии, что вы будете придерживаться их.

Для этого необходимо обладать некоторым пониманием себя, знанием того, к чему лежит ваша душа, а к чему нет. Если вы знаете, что не станете заниматься чем-то пять лет, не стоит тратить на это шесть месяцев.

Спросите себя: какие интересы и цели, скорее всего, будут наиболее важны для вас через пять лет? Если вы читаете это в 2012 году, то что вас по-прежнему может притягивать в 2017? Взгляните на свое прошлое. Что интересовало вас пять лет назад из того, что интересует сегодня? Какие цели и мечты возникают постоянно, год за годом? Можно ли ожидать, что такой образ мыслей будет продолжаться и далее? Эти долгосрочные интересы укажут вам направление, двигаясь в котором, можно достигнуть большего.

Когда я решил вести блог, то уже писал бесплатные статьи в течение пяти лет до этого (с 1999 по 2004), так что с большой долей вероятности мог предположить, что и дальше буду действовать так же. Раньше я просто не выводил эти статьи на более высокий уровень.

Когда я решил зарабатывать публичными выступлениями, то к тому моменту уже несколько лет бесплатно выступал на конференциях для программистов и разработчиков компьютерных игр. Опять же, я следовал уже установленному шаблону.

Даже если вам 20 лет или меньше, у вас уже есть выработанные шаблоны. Из каких нитей вы плетете свою жизнь? Чего вы сможете достичь, если серьезно относитесь к этим нитям, примете искреннее и твердое решение получить ощутимые результаты и будете следовать ему в течение пяти лет?



Мой «to do list»

Сегодня, _____ года я _____

В _____ году я планирую: _____

В _____ году я планирую: _____

В _____ году я планирую: _____

В _____ году я планирую: _____

В _____ году я планирую: _____

Если вы из тех, кто долго и бережно хранит книги, через пять лет полюбознствуйте, так ли все сложилось:

Сегодня, _____ года я _____

Ваши цели и ваш характер – не конфликтуют ли они? (перевод А. Жежеры)

Сегодня 1 июля. Начинается вторая половина года, и самое время обновить свои цели. Как продвигается достижение целей, которые вы поставили (или обновили) в начале года?

Есть ли прогресс? Вы затормозили? Застряли? А может быть, вам в самом начале не удалось определить для себя разумные цели?

Мой опыт подсказывает, что если вы действительно хотите прогрессировать и наслаждаться процессом развития, то чрезвычайно важно в самом начале выбрать правильные цели. Поэтому позвольте мне поделиться с вами некоторыми из моих недавних открытий о том, как ставить цели сознательно.

Классический подход

В прошлом я обычно ставил цели, которые касались различных сфер моей жизни. Я придумывал цели в области здоровья, работы/бизнеса, финансов, общественной жизни, отношений, личностного роста, духовного пути и т. д. В большинстве случаев это работало, и я придерживался такого подхода в течение многих лет. Я даже написал несколько статей, в которых рекомендовал такой подход.

Я не разрабатывал эту методику. В основном она была позаимствована мной из разных книг по личностному росту, которые я читал раньше. Подход казался разумным, и я взял его за основу, не видя в нем ничего плохого.

Однако со временем у меня часто возникало ощущение, что я застрял или сбился с пути. Иногда я анализировал свои цели, и, хотя они казались вполне рациональными, я чувствовал, что чего-то не хватает. Да и мотивация была ниже ожидаемой.

Я постоянно корректировал свой метод, но что-то определенно было не так.

Я пробовал экспериментировать – забрасывал на время свои цели и пускал все на самотек, но результаты этих экспериментов не радовали меня. Да, я знаю некоторых людей, которым нравится такая тактика, но в моем случае она не работала. Когда я сознательно управляю движением своей жизни, то гораздо быстрее продвигаюсь вперед и чувствую себя значительно более счастливым и удовлетворенным.

Но недавно я обнаружил подход, который работает значительно лучше, и я хочу поделиться им с вами.

Индивидуальная постановка целей

Вместо того чтобы думать о целях как о конкретных достижениях, к которым я стремлюсь в каждой сфере своей жизни, я начал рассматривать их как средство самовыражения. Какая-то часть моей личности стремится к самореализации, и серьезная цель может помочь мне сфокусировать желание выразиться. Ведь когда я могу самовыражаться, я чувствую удовлетворение и полноту жизни.

К примеру, я люблю учиться, исследовать и расти. Я люблю путешествовать, особенно в новые для меня места. Я люблю встречать новых людей и приобретать новый опыт. Это желание глубоко внутри меня, но оно не ограничено какой-то конкретной категорией цели, например развитием карьеры или улучшением здоровья.

Другая часть меня любит учить. Я чувствую внутреннее удовлетворение, когда пишу, выступаю и общаюсь с людьми, помогая им расти. Это желание не ограничено одной областью предметов, которые мне нравится преподавать: я могу помочь людям улучшить их здоровье, отношения, карьеру и т. д. По этой причине я пишу и говорю о разных вещах и отказываюсь замыкаться в одной конкретной нише. Более того, я не ограничиваю эту форму самовыражения только работой. Я свободно делюсь своими знаниями и опытом с друзьями в свое свободное время, точно так же, как я делаю это на работе. Эта сторона моей личности не выключается с концом рабочего дня.

Я стал думать о простых ярлыках, которые мог бы использовать для обозначения разных сторон моей личности и которые, как мне казалось, испытывают сильную потребность в самовыражении. В конце концов, я пришел к следующему списку:

- *Исследователь – часть моей личности, которая любит учиться, исследовать и расти. Любит путешествовать, заводить новых друзей, приобретать новый жизненный опыт.*

- *Руководитель – выбирая роль руководителя, я учу людей и помогаю им расти. Будучи руководителем, я особенно люблю самовыражаться в качестве писателя и оратора.*

- *Ведущий – эта часть меня обожает быть эффективной, производительной и успешной. Ведущий компетентен и уверен. Для хорошего функционирования ему не нужна похвала или признание, а негативная критика просто отскакивает от него. Он верит в себя. И особенно любит общаться и работать с другими ведущими игроками.*

- *Член команды – как член команды я люблю знакомиться с интересными людьми, что-либо делать по своей инициативе, общаться и ощущать себя частью целого. Я работал президентом некоммерческих организаций, состоял в клубе «Тоустмастерс», являлся членом «Трансформационного Совета по Лидерству» («Transformational Leadership Council»), администировал на многих успешных форумах в интернете, принимал гостей и организовывал общественные встречи в различных городах – и наслаждался этой ролью.*

- *Чемпион – эта часть меня в восторге от здорового питания, регулярных физических упражнений, любит вставать до восхода солнца, ценит тренировки, хочет стать сильнее, быстрее, умнее. Чемпион следит за тем, чтобы у меня всегда было изобилие физической и умственной энергии.*

- *Хозяин – эта моя часть любит управлять. У хозяина сильная потребность в порядке, структурировании и аккуратности. Он остается спокоен под давлением и хорошо контролирует свои эмоции. Хозяин любит играть в начальника и подчиненного: с радостью берет на себя ответственность и занимает важные должности.*

Я по сей день работаю над списком, и хотя он до сих пор не полон, мне уже нравится то, что в нем есть. Скорее всего, я ограничусь семью пунктами, чтобы чересчур не усложнять систему.

Итак, вместо того чтобы ставить себе цели путем классического подхода, я использую этот метод, основанный на индивидуальности. Я начинаю с углубления моего понимания тех частей себя, которые стремятся к самовыражению. Затем я ставлю цели, чтобы дать этим желаниям возможность высказаться.

Например, Исследователь в этом месяце собирается посетить Нью-Йорк. Ведущий будет в течение года выступать на многих мероприятиях (а сейчас он пишет эту статью для блога). Чемпион в данный момент начинает пятую неделю программы тренировок «Безумие» (которая безумно трудна) – в последнее время он очень доволен, так как полон энергии и имеет очень интенсивный внутренний метаболизм.

Член команды недавно стал ощущать неудовлетворенность. Месяц интенсивного общения во время путешествия по Европе после возвращения в Лас-Вегас сменился редкими встречами с друзьями. Подобное чувство неудовлетворенности говорит мне, что для выражения этой стороны моей личности пора ставить новые цели и задачи. Кроме того, было бы неплохо найти стабильность, а не балансировать от очень интенсивного общения к его полному отсутствию.

Некоторые цели вдохновляются только одной стороной моей личности, в то время как другие могут создаваться многими. Основная идея в том, что каждой стороне для самовыражения нужна по меньшей мере одна текущая цель.

Иногда можно провести параллели между этими сторонами личности и категориями из классического подхода, но, в отличие от последних, они менее ограничены. Например, Чемпион часто ставит цели, связанные с состоянием здоровья, но эта же сторона личности может подтолкнуть меня к повышению моих стандартов в общественной жизни. В эти цели может вовлечься и Исследователь, например, предложив новую 30-дневную диету.

Мне кажется, самое важное, что пока отсутствует в вышеприведенном списке, – это та моя часть, которая любит близость, объятия, заботу о животных и т. д. Я еще не придумал хорошее название для этой части собственной личности, но как только я сделаю это, то включу ее в список и позабочусь о соответствующей цели. То, что написано выше, – лишь набросок, и я планирую значительно переработать список в ближайший месяц. Но, несмотря на то, что он еще сыроват, я хотел поделиться им сейчас, а не ждать, пока доведу его до идеального состояния. Как правило, высказанная сразу несовершенная мысль лучше идеальной, но бесконечно откладываемой идеи.

В идеале, различные стороны личности должны быть слабо связаны и сильно когерентны. Слабая связь означает, что в них мало или вовсе нет пересекающихся областей. Под сильной когерентностью я понимаю четкие границы каждой из сторон, отсутствие размытости по краям. Наши стороны личности «встроены» в наши нервные системы, и, возможно, мы не в силах сделать эти стороны настолько четкими. Но если мы изобретем абстракции, приближающиеся к идеальным стандартам, то это поможет нам понять, как ставить более подходящие и гармоничные цели.

Часто само решение уделить больше внимания конкретной стороне самовыражения уже является достаточным стимулом к началу активных действий, который может запустить приток свежей энергии. Например, вскоре после того как я решил, что мне следует проявлять больше общественной активности, находясь в Лас-Вегасе, мне прислал сообщение один мой друг. Он сообщал, что вместе с другими знакомыми приезжает на неделю в город и что завтра мы обедаем вместе. Это может показаться банальным, но я верю, что разные стороны нашей личности как-то сверхсознательно взаимосвязаны. Активно открываясь для получения нового опыта, мы видим перед собой новые возможности и приглашения, несмотря на то что еще не предпринимали никаких действий. Я думаю, что решение двигаться вперед уже само по себе является формой действия, и Вселенная иногда положительно отзывается на него.

Еще одно преимущество данного подхода заключается в том, что вы можете привлечь больше разных сторон вашей личности к уже имеющимся целям и занятиям. Обычно на каждом выходных, когда я остаюсь в городе, я играю в диск-гольф¹ с друзьями. Диск-гольф – мое многолетнее хобби. Для меня это способ повеселиться и пошутить с друзьями, и обычно я не слишком серьезно отношусь к самой игре. Но как-то раз я понял, что для самовыражения личности я мог бы попытаться играть лучше, причем этому бы очень обрадовались некоторые мои стороны (Ведущий, Чемпион, Хозяин). Поэтому в прошлую субботу я постарался проявить в игре свои самые лучшие качества, не забывая при этом веселиться и шутить. В конце концов, я почти побил свой личный рекорд, который поставил еще много лет назад и к которому я никогда больше не приближался. Я чувствую, что вполне могу превзойти его, возможно, даже этим летом. Что интересно, мне показалось, что мои друзья также повысили свой уровень. Они играли очень хорошо, и мы закончили со значительно лучшим счетом, чем обычно. В итоге у нас троих оказалось пять дублей (попадания диска в корзину всего за два броска), что просто невероятно для нашей группы. Обычно у нас не случается ни одного дубля за целую игру. Но самое замечательное то, что всем нам было очень приятно играть. Полученный мной опыт был богаче и восхитительнее, чем обычно.

В прошлом я говорил себе, что диск-гольф – всего лишь вид активного отдыха, просто еще одно развлечение. Я не был заинтересован в том, чтобы играть как можно лучше. Один-два небрежных броска не имели большого значения. Но, как бы то ни было, моей личности нравится, когда я прилагаю все силы в игре. Даже такое развлечение, как диск-гольф, может стать богаче и доставить больше удовольствия, если привнести в него как можно больше себя.

Подумайте, как вы можете применить эту идею к какой-либо деятельности в вашей жизни. Как вы можете вложить больше своей личности в вашу работу, игру, отношения и т. д.?

¹ Диск-гольф – индивидуальный вид спорта с летающим диском, где игроки, соревнуясь, пытаются пройти отрезки от стартовой точки – «ти», выполняя броски специальным диском (каждый последующий бросок выполняется с места остановки диска) до цели – корзины, сделав наименьшее количество бросков. – *Здесь и далее примеч. ред.*

Выбираясь из клетки

Одно из преимуществ данного подхода – в том, что вы не проигнорируете важные стороны вашей личности, что легко может случиться при классическом тематическом подходе.

Проблема, с которой я сталкивался раньше, заключалась в том, что я не уделял достаточно внимания своей потребности в исследовании и получении нового опыта. Эта моя часть страдала больше других; кроме того, ее сковывал и держал взаперти мой брак. Всего лишь четыре года назад я впервые выбрался за пределы США, и теперь мой паспорт наполовину заполнен штампами. Такие перемены приносят большое удовлетворение.

Да, я и в прошлом ставил цели, связанные с путешествиями, но обычно они имели самый низкий приоритет. Карьера, развитие и личные отношения для меня всегда были важнее, и путешествия относились лишь к дополнительной категории развлечений, часто попадая в рубрику «Путешествия/забавы».

Когда я начал подталкивать себя к тому, чтобы больше путешествовать, то понял важную вещь: путешествия не были для меня просто развлечением или способом сменить обстановку. Это был новый опыт личностного роста, обеспечивающий полный эффект присутствия, – опыт, который почти всегда приносил мне радость. Он помог мне прекратить считать эту категорию целей чем-то дополнительным и развлекательным. Я понял, что это важная сторона моей личности, нуждающаяся в самовыражении. Без самовыражения в этой области я просто не чувствовал себя цельным человеком. И сейчас я стал относиться к этой стороне моей личности с высокой степенью уважения, по крайней мере я считаю ее не уступающей другим типам целей.

Я уверен, что вы испытаете глубокое удовлетворение, когда начнете выражать ту часть вашей личности, которая ранее была закрыта или сдвлена внешними рамками. Со мной произошло именно так.

На словах признать ту сторону личности, которую вы обнаружили в себе, довольно несложно. Можно легко сказать – «Я тоже люблю путешествовать». Но совсем другое дело – поставить конкретные цели в этой области (куда выезжать? когда путешествовать?) и начать серьезно их прорабатывать, как будто от этого зависит ваша жизнь. Я бы сказал, что пока у вас не куплены авиабилеты, вы не настроены по-настоящему серьезно.

Заметьте также, что самые сильные цели будут соответствовать сразу нескольким сторонам вашей личности. В прошлом году я решил больше выступать на публике, и достичь этой цели оказалось довольно легко, так как она согласовывалась с требующими самовыражения аспектами моей личности.

Исследователь едет путешествовать. Руководитель начинает учить. Член команды жаждет общения с новыми людьми. Ведущий тщательно готовится. Чемпион рад, что ему брошен трудный вызов. А Хозяин обожает дирижировать аудиторией во время разминки (конечно, с ее согласия).

Владейте своими целями

Если бы вам пришлось составить подобный список сторон вашей личности, что бы вы включили в него? Я предлагаю вам предпринять мозговой штурм и прямо сейчас написать черновой список. Насколько хорошо вы знаете себя?

Обратите внимание, что я не требую от вас перечисления всех мелких деталей вашей личности. Попробуйте вспомнить свои самые сильные стороны, пропитывающие всю вашу сущность, которые снова и снова стремятся к самовыражению – и если не получают его, то вы чувствуете, как впадаете в депрессию, теряете интерес к жизни, у вас все валится из рук.

Постарайтесь сделать эти аспекты вашей личности как можно более общими. Например, вы любите кофе и пьете его каждый день. Но почему? Вам нравятся вкусовые ощущения, которые он вызывает? Или вы делаете это потому, что так принято среди ваших знакомых? А может, вам необходим тонизирующий эффект кофеина? Любая из этих причин может указывать на некоторые стороны вашей личности, стремящиеся к самовыражению.

Обратите внимание на то, что вы обычно делаете в свободные моменты. Какие стороны вашей личности вы пытаетесь этим выразить?

Когда вы по-настоящему овладеете своей личностью, когда вы сможете взглянуть на свой список и сказать: «Да, это про меня!», тогда вам станет гораздо легче заявить о своих целях, которые возникают в результате этого подхода. Вы, наконец, определите истинно свои цели – не те, которые перед вами поставили ваши родители или выполнения которых ждет от вас общество, и не просто какие-нибудь вбитые рекламой вам в голову желания иметь последнюю модель модной технологической новинки.

Интеграция

Одно из главных преимуществ разработанного мной подхода состоит в том, что он поможет вам ставить целостные, разумные цели. Вы станете лучше понимать, какие цели для вас будут мудрым выбором, а какие – нет.

Я вижу, что публичные выступления идеально подходят к моему типу личности. Скорее всего, именно поэтому я так люблю их. Сейчас у меня расписан график лекций до марта следующего года, и я постоянно ищу возможности организовать новые. Цели, связанные с выступлениями, очень гармоничны, и я довольно легко достигаю их. Работать над этими целями – мой любимый труд.

С другой стороны, разработка новых вещей дается мне гораздо труднее. Я могу добиться поставленных целей и в этой сфере, но это займет много времени, а я буду продвигаться очень медленно. Такие цели подходят некоторым сторонам моей личности, например Ведущему и Руководителю; но они не очень устраивают других, например Исследователя и Члена команды. Осознав это, я понял, что мог бы разрабатывать новые вещи быстрее, если бы согласовал процесс с большим числом сторон моей личности. Например, работая в команде с другими людьми, я бы мог добиться результата быстрее, нежели действуя в одиночку. Сейчас я работаю со своим аудиоинженером над новой аудиопрограммой «Субъективная реальность», и дело продвигается быстро, так как мы нашли много точек соприкосновения в проекте.

Я собираюсь более подробно рассмотреть личностно-ориентированный подход к постановке целей в ближайшей программе «Субъективная реальность», так как он связан с вашей индивидуальной аватарой и историей, которую вы создаете с ней. Но я хотел в общих чертах поделиться им с вами сейчас в надежде, что вы найдете его интересным и стоящим того, чтобы поэкспериментировать.

Если вы попробуете воспользоваться этим подходом, то прошу вас дать мне знать, к какому списку сторон личности вы пришли в итоге. Причем меня особенно интересует, помог ли вам этот подход поставить перед собой цели, которые иначе не приходили вам в голову.

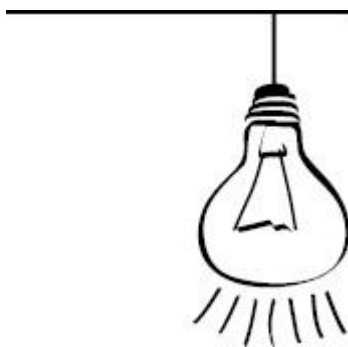
Вот теперь Руководитель доволен.

Как разрушить негативные сценарии мышления (перевод А. Жежеры)

Возможно, у вас есть плохая привычка – заикливаться на одних и тех же негативных мыслях. И вполне вероятно, что с ними не связаны никакие внешние физические проявления. Это просто негативные мысли, например: «У меня депрессия», «Я ненавижу свою работу», «Не могу сделать это» или «Я ужасно жирный». Как разрушить плохую привычку, которая уже свила гнездо в вашем мозге?

На самом деле, существует довольно много способов устранить шаблон негативного мышления. Основная их идея состоит в замене старого шаблона новым. Сопротивление отрицательным мыслям обычно дает обратный эффект: вы просто укрепляете их и делаете ситуацию еще хуже. Чем больше нейронов вы посылаете по одним и тем же путям, тем крепче становится шаблон.

Вот простой метод, который я использую, чтобы сломать шаблоны негативного мышления. Я составил его на базе «метода взмаха»², применяемого в нейролингвистическом программировании, и мнемотехники, известной как «сцепление»³. Я нахожу, что сам по себе «метод взмаха» слишком слаб и неэффективен, но в составе этой техники работает для меня очень хорошо.



Вместо того чтобы сопротивляться шаблону негативного мышления, вы перенаправляете его. Думайте об этом как об умственном кунг-фу.

Возьмите энергию негативных мыслей и направьте ее в каналы позитивного мышления. С помощью небольшой умственной адаптации каждый раз при появлении негативной мысли ваш мозг автоматически пустит ее энергию в соответствующую позитивную мысль.

Точно как собака в опытах Павлова пускала слюну, когда раздавался звонок колокольчика.

Вот как это работает.

Предположим, что ваши негативные мысли – это субвокализация⁴. Вы как будто слышите внутренний голос, говорящий вам что-либо, что вы хотите изменить, например, «Я –

² «Метод взмаха» – техника, с помощью которой можно давать человеку установки на какую-либо деятельность. Она подразумевает открытое взаимодействие пациента и психолога и основывается на работе воображения.

³ «Сцепление» – прием, облегчающий запоминание нужной информации и увеличивающий объем памяти путем образования ассоциаций (связей).

⁴ Субвокализация – это мысленное проговаривание текста при чтении про себя, позволяющее читателю вообразить звучание слов, как при чтении вслух.

идиот». Если негативная мысль визуальна (умственный образ) или кинестетична (внутреннее чувство), вы можете использовать похожую технику. Во многих случаях мысль проявляется как комбинация трех составляющих (визуальной, слуховой и кинестетической).

Шаг 1. Превратите негативную мысль в умственный образ

Послушайте этот внутренний голос и вообразите в уме соответствующую картину. Например, если вы думаете: «Я – идиот», то представьте себя придурком в глупом колпаке и несуразном платье, скачущим по комнате. Вообразите, что вас окружает толпа зевак, а вы орете им: «Я – идиот!» Чем сильнее вы гипертрофируете эту сцену, тем лучше. Представьте яркие цвета, динамику, быстрое движение и, возможно, даже вообразите сексуальные картинки, если это поможет вам запомнить образ. Репетируйте сцену в голове снова и снова, пока не добьетесь автоматического появления этой глупой картины при возникновении негативной мысли.

Если вам сложно представить себе зрительный образ, вы можете попробовать создать слуховой. Переведите негативную мысль в звук, например в звон колокольчика или пение. Повторите тот же процесс со звуком вместо картинки. Метод действует в любом случае. Хотя лично мне проще работать с визуальными образами.

Шаг 2. Выберите вдохновляющую вас мысль-заменитель

Теперь решите, какую мысль вы бы хотели иметь вместо негативной. Допустим, если вы думаете: «Я – идиот», то, возможно, хотите заменить это на: «Я – великолепный». Выберите идею, которая придаст вам силы и разрушит изначальную, вселяющую неуверенность мысль.

Шаг 3. Превратите положительную мысль в умственный образ

Проделайте тот же процесс, который вы совершили на шаге 1, чтобы создать в голове новую сцену из положительной мысли. Если вы выбрали мысль «Я – великолепный», то можете возомнить себя суперменом, гордо стоящим в позе «руки-в-боки». Вообразите гигантскую лампу прямо над вашей головой. Она включается и заливает все ослепительным светом, и вы чувствуете, как из вашей груди вырывается крик: «Я – Вееелиииикооолееепный!» Думайте и не переставайте рисовать эту мысленную сцену у себя в голове до тех пор, пока простое появление позитивной мысли не будет автоматически «включать» ее.

Шаг 4. Свяжите в голове две картинки воедино

А сейчас возьмите образы, которые вы выработали на шагах 1 и 3, и склейте их вместе. В техниках по развитию памяти этот трюк называется «сцепление» или «привязка». Вы хотите трансформировать первую сцену во вторую. В НЛП-методе, известном как «метод взмаха», вы резко переходите от одной сцены к другой, но я рекомендую вам разбить этот переход на несколько шагов. При резком переходе образующаяся связь очень слаба и часто рвется. Поэтому лучше притворитесь режиссером фильма. У вас есть начальная и конечная сцены, и надо только заполнить середину. Но жесткие временные рамки фильма оставляют для этого перехода только несколько секунд, и вам необходимо найти самый быстрый способ перехода.

К примеру, один из зевак в первой сцене мог швырнуть в вас лампочку. Придурок, которого вы изображаете, хватает ее и вкручивает в макушку головы, корчась от боли. После этого лампочка вырастает в огромную лампу и вспыхивает так ярко, что ослепляет всех зевак вокруг. Вы срываете свою дурацкую одежду, под которой оказывается сияющая белая мантия. Вы стоите гордо и самоуверенно, как супермен, и громко кричите: «Я – Вееееелиииии-кооооолееееепныый!!» Зеваки падают на колени и начинают поклоняться вам. Опять же, чем сильнее преувеличите это действие, тем лучше. Преувеличение помогает легче запомнить сцену – так наш мозг лучше усваивает необычное.

Когда вы проработаете сцену целиком, прорепетируйте ее в уме для скорости. Проигрывайте ее снова и снова, пока она вся не станет помещаться в две секунды, а в идеале – менее чем в одну секунду. Она должна быть молниеносной – гораздо более быстрой, чем вы бы увидели ее в реальном мире.

Шаг 5. Испытание

В завершение вы должны «протестировать» вашу умственную переадресацию на работоспособность. Во многом это похоже на HTML-переадресацию в интернете: когда вы вводите старый негативный адрес, ваш мозг должен автоматически перенаправить вас на позитивный. Как только возникает негативная мысль, тут же автоматически должна всплывать позитивная. Если вы сделали это правильно, то вы не сможете помешать этому «всплыванию», ведь негативная мысль служит импульсом, запускающим автоматическую реакцию вашего мозга. Поэтому всегда, когда вам покажется, что вы идиот, даже не успев полностью осознать это, вы придете к мысли «Я – великолепный!».

Если вы никогда не делали подобных визуализаций, вам может потребоваться несколько минут или даже больше времени, чтобы довести процесс до конца. Скорость приходит с практикой. Когда вы привыкнете к этому процессу, все преобразование будет занимать у вас не более секунды. Пусть начальные трудности не разочаровывают вас. Этим навыком можно овладеть как любым другим, и, скорее всего, вначале вам будет нелегко.

Я рекомендую вам поэкспериментировать с разными типами образов. Скорее всего, вы найдете одни варианты более действенными, чем другие. Уделите особое внимание ассоциативным и диссоциативным вариантам. В первом случае вы как бы видите воображаемую сцену собственными глазами (от первого лица). При диссоциации вы наблюдаете самого себя в сцене со стороны (от третьего лица). Лично у меня наилучшие результаты получаются при диссоциации в обеих сценах. Ваши методы и результаты могут отличаться: возможно, вам потребуется поработать с умственной камерой, чтобы переключиться с ассоциативного варианта на диссоциативный или наоборот, но это достигается с помощью практики.

В начале 90-х я часто занимался подобными умственными упражнениями. Обнаружив негативную мысль, я выдергивал ее и направлял в другую сторону. За неделю я перепрограммировал десятки шаблонов негативного мышления, и вскоре моему мозгу стало сложно вызвать даже намек на негативную мысль или эмоцию. Все постоянно перенаправлялось на позитивную сторону. Мне кажется, именно поэтому я так уверенно начал собственный бизнес сразу после окончания колледжа – я использовал описанные умственные упражнения для перевода сомнений и неуверенности в позитивный настрой и энтузиазм. Я также часто пользовался этим приемом во время учебы, и уверен, что он помог мне досрочно окончить колледж. Конечно, мне предстояло много испытаний в реальном мире, но, по крайней мере, мне не приходилось одновременно бороться со своими внутренними сомнениями.

Условный рефлекс мозга, подобный описанному выше, дал мне возможность в гораздо большей степени контролировать свои внутренние состояния. Сегодня он настолько «впитался» в меня, что я совершаю его автоматически, даже не думая об этом. В какой-то момент

управление перехватывает подсознание, и как только у меня возникает мысль «Я не могу», она тут же превращается в «А как я могу?».

Это действительно должно произойти – после достаточной тренировки умственных реакций управление перейдет к вашему подсознанию. Эксперты по работе с памятью говорят, что после достаточной практики техники типа «сцепления» и «привязки» тоже переходят на подсознательный уровень, наподобие навыка езды на велосипеде.

Попробуйте провести этот процесс в следующий раз, когда вы заметите, что заиклись на негативной мысли. Я думаю, вы найдете его очень воодушевляющим. И поделитесь им с другими, чтобы они тоже могли воспользоваться этим умственным стимулятором.

Быть искренним с собой (перевод А. Жежеры)

Что делать с остатком своей жизни? Как найти такой ответ, который не поменяется вдруг, подчиняясь вашему внезапному порыву?

Многие из нас впервые сталкиваются с таким вопросом, когда им исполняется двадцать. Другие же вообще никогда не задаются этим вопросом и прячутся от него, позволяя случаю решать все. Я же хочу напомнить вам: это решение, которое можно принять сознательно – просто надо знать, как подойти к нему.

Если вы – типичный читатель моего сайта, то у вас есть множество долгосрочных перспектив в карьере. Вы могли бы преуспеть во многих разных областях, если бы занялись ими. Проблема не в том, что у вас нет выбора, – она в том, что выбор у вас слишком огромен. И из-за такого обилия вариантов вам сложно посвятить себя одному из них. Вероятно, в прошлом вы принимали какие-то решения, но только для того, чтобы вскоре передумать.

Проблема с подходом «снаружи внутрь»

Скорее всего, ваше воспитание говорит вам: выбирать карьеру необходимо «снаружи внутрь». Хотели бы вы стать врачом, юристом, инженером? Хотите устроиться на работу, заняться семейным бизнесом или стать предпринимателем? Вы просматриваете возможные варианты – несмотря на то, что они кажутся бесчисленными, – и стараетесь сделать наилучший выбор? Многие люди сочтут это разумным подходом.

Если вы руководствуетесь как раз таким подходом, то вы абсолютно заиклены.

Предположим, вы хотите сделать *наилучший* выбор относительно того, что же делать со своей жизнью. Если вы посмотрите вокруг себя в поисках ответа, то увидите обилие вариантов: их слишком много, чтобы можно было рассматривать каждый насколько-нибудь глубоко. Вы не можете сделать наилучший выбор, просматривая все имеющиеся возможности. Вы умрете прежде, чем приблизитесь к концу этой задачи – к тому же новые карьерные возможности открываются постоянно.

Итак, возможно, что вместо *наилучшего* вы хотите сделать просто *хороший* выбор. Однако для того чтобы понять, что такое хороший выбор, вам нужен некий критерий оценки. Как вы определите значение слова «следует» в фразе «Что вам следует делать?»? Вам необходим контекст. Например, если вы играете в шахматы и хотите знать, какой ход сделать следующим, то вам надо знать правила игры, текущую позицию и – в идеале – кое-что о вашем противнике. Если вы даже не знаете, в какую игру играете, то не можете разумно ответить на вопрос: «Что вам следует делать?»

В этом и заключается главная проблема – вы не знаете, в какую игру играете здесь, на этой Земле. Вы не знаете всех правил игры. Никто из нас их не знает. Наука и религия пытаются дать нам ответы, но наиболее выдающиеся и уважаемые люди и в той, и в другой области часто противоречат друг другу, и у каждой из сторон остается много вопросов без ответа. Вы можете строить теории и делать свои выводы – как многие и поступают, – но мудрее всего будет просто допустить, что «есть некоторые вещи, которых я не знаю».

Вы можете шагнуть чуть дальше и сказать, что если вы не знаете правил игры, то ваша цель должна заключаться в том, чтобы изучить их. Поймите, как устроен мир – и тогда ваша роль в нем станет более ясной. Такие рассуждения приводят многих людей к изучению науки и религии. И это прекрасно. Человечество медленно продвигается в этих областях, но вам как личности все равно необходимо решить, на какой кусок головоломки вы потратите свою жизнь, и значит, вы по-прежнему плывете в океане вариантов выбора. Но, по крайней мере, такой образ мыслей дает вам цель – узнать, зачем вы существуете и что вам делать со своим существованием.

Вы прошли по кругу, и он замкнулся. Вы пришли к такому выводу: то, что вам следует делать со своей жизнью, – это выяснить, что же вам делать со своей жизнью. Тупик.

Вы играете в игру, в которой вы не знаете всех правил, и более того, вам неясна точная цель игры. Тем не менее, вы должны сделать ход. В этом смысле у вас нет выбора. Даже если вы будете стоять на месте, то это все равно правомерный ход в игре жизни. Если вы попытаетесь найти ответы в самой игре, то придете к такому выводу: необходимо делать такие ходы, которые помогут вам разобраться в игре. Но так как вы недостаточно хорошо знаете игру, то по-прежнему не имеете понятия, какой же ход сделать прямо сейчас. Такой подход просто бесполезен. Он не создает ясности. Он только еще больше запутывает вас.

Конечно, вы можете просто начать ходить как попало, чтобы узнать жизнь методом проб и ошибок. Это действенная краткосрочная тактика, но мы можем поступить лучше...

Подход «изнутри наружу»

Подход «изнутри наружу» означает, что вместо того чтобы искать руководство в игре, вы ищите его внутри себя. Вместо вопросов: «Что мне следует делать?», «Куда пойти следующим ходом?» и «Какую карьеру выбрать?» просто спросите себя: «Что я за игрок?»

Независимо от игры, в которую вы играете, вы привносите в нее свой уникальный стиль. Как бы вы описали этот стиль? В каком стиле вы больше всего хотели бы играть в игру жизни?

Агрессивны ли вы? Бережливы? Непосредственны? Щедрый? Сострадательный? Храбры? Осторожны? Любознательны?

Заметьте, мы не говорим здесь о ценностях. Ценности могут сильно смещаться. Иногда ваша карьера может быть важнее общественной жизни, а иногда общественная жизнь выходит на первое место. В этом случае мы говорим о присущих только вам чертах характера. Кто вы в самой сердцевине вашей сущности?

Как бы вы описали то «Я», которым являетесь? Что вы любите больше всего?

Я люблю расти. Это настолько внедрилось в меня, что я не могу *не* расти. Другое свойство моей сущности – храбрость. У меня почти врожденное желание бежать *навстречу* страху, а не от него. И третий компонент – свобода. Я обожаю личную свободу, особенно когда это касается использования моего времени. Это потрясающее чувство.

Вещи, противоположные этим качествам, отталкивают меня. Противоположность роста – застой или самоуспокоенность (не *упадок* или угасание, так как, даже находясь в состоянии упадка, вы можете научиться чему-то у него). Противоположность храбрости – трусость. А противоположность свободы – ограниченность. Следовательно, тот, кто противоположен мне, будет стараться вести застойное, трусливое и ограниченное существование.

Определив, каким игроком вы являетесь, вы можете начать играть в игру жизни, внедряя в нее свой собственный характер. Каждый раз, когда вы не совсем понимаете правила игры, дополните их частью себя. То есть если вы не можете сходу сказать, какую карьеру следует избрать, ищите ответ внутри, а не снаружи. Это сильно ограничит количество возможных вариантов и позволит вам сделать довольно разумный выбор. Чем лучше вы узнаете себя, тем более благоразумно вы сможете сузить поле поисков. По мере улучшения внутреннего фокуса ваш внешний мир тоже будет приобретать резкость.

«Быть», а не «делать»

Допустим, вы перечислили свои основные черты характера. Как можно использовать их, чтобы сделать долгосрочный карьерный выбор?

Прежде всего, давайте переопределим ваше представление о карьере. Забудьте на минуту о должностях, ответственностях, целях, проектах и задачах. Рассмотрите карьеру как способ выражения вашей сущности: *«будьте»*, а не *«делайте»*.

Если вы художник, то ваша карьера – создавать картины. Но что делает из картины шедевр? Движения кисти или холст? А может быть, знания художника? То, что создает шедевр, – это сам художник. Шедевр – это он сам, а картина – физическая демонстрация его внутренней сущности. «Мона Лиза» – *это* Леонардо да Винчи.

Когда вы посмотрите на эту проблему с точки зрения «быть», а не «делать», то ваши представления о карьере будут выглядеть так: «Моя карьера – выразить себя, свою внутреннюю сущность посредством физической вселенной». Это описание вашей работы.

Ваша истинная карьера – динамическое выражение вашей внутренней сущности

Вместо того чтобы думать о своей карьере в узких терминах типа должностей, думайте о ней как о внешнем выражении своей внутренней сущности.

Если я смотрю внутрь и вижу, что резонирую с ростом, храбростью и свободой, то моя карьера заключается в том, чтобы выразить эти внутренние качества во внешнем мире. Моя работа – просто *быть* собой.

Хотя это и звучит упрощенно, но на самом деле это действительно так. Как использовать такой образ мыслей для принятия решения о карьере в реальном мире? Вы выбираете, спрашивая себя: «Каков *наилучший* способ выразить мою внутреннюю сущность?»

Например, когда передо мной встает вопрос выбора, относящийся к карьере, я могу задать такой вопрос: «Какой выбор даст мне больше всего роста, потребует максимум храбрости, обеспечит наибольшую свободу?» Эти части моего внутреннего существа формируют мои внешние действия. Я веду дело, посвященное личностному развитию (рост). Я много работаю над повышением посещаемости моего сайта (рост). Я люблю затрагивать противоречивые темы (храбрость). Я выступаю на публике (храбрость). Я работаю дома и сам устанавливаю себе расписание (свобода). Я создаю преимущественно автоматизированные источники дохода (свобода).

Я люблю этот подход, потому что он создает ясность в моей жизни. Подход «снаружи внутрь» просто не работает в моем случае. Кем мне быть – писателем, лектором, интернет-предпринимателем? Я не могу решить – все варианты кажутся интересными. Но когда я поворачиваю взгляд вовнутрь, то вижу, что все эти профессии могут быть частями моей карьеры, так как находятся в гармонии с моей внутренней сущностью. Все они имеют право на существование. Мне не нужно выбирать одну из этих узких сфер – напротив, тип «игрока», которым я являюсь, требует собрать их все под одним зонтиком.

Будь искренен с собой

Вы колеблетесь, не решаясь сделать долгосрочный выбор карьеры, так как не хотите ограничивать себя? Я тоже не хочу себя ограничивать. Используя подход «изнутри наружу» к решению вопроса, вам не нужно ограничивать себя. Вы можете выразить всего себя миру, а не только свою маленькую часть.

Вы считаете, что ваша теперешняя карьера слишком ограничивает вас? Вам нравится ваша работа, но вы думаете и о других вещах, которые вы могли бы сделать? Почему бы не найти способ делать и их тоже? Прекратите думать в терминах *А или Б*, и начните думать про *А и Б*. Что произойдет, если вы переопределите вашу карьеру как внешнее выражение вашего внутреннего существа? Какие части вашей внутренней сущности недостаточно выражены сейчас? Вы не используете свой интеллект? Сокращаете свою креативность? Подавляете свое чувство юмора?

Не превращайте свою карьеру в тюрьму для души. Если ваша внутренняя сущность хочет развернуться, позвольте ей сделать это. Будьте искренни с собой.

От сомнений к решительным действиям (перевод А. Жежеры)

Идеи всегда парят вокруг нас. Если вы однажды поймали идею, а затем засомневались и выпустили ее из поля зрения, то ничего страшного не произошло. Но если вы раз за разом возвращаетесь к одним и тем же идеям, то обратите на них более пристальное внимание.

Подтвердите повторяющиеся идеи

Я считаю полезным подтвердить идею, которая постоянно всплывает у меня в голове, проговорив ее вслух, – даже если я не готов что-либо делать с ней прямо сейчас и даже если я не уверен, что вообще когда-нибудь воспользуюсь ей. Я чувствую, что очень важно просто кивнуть, мысленно соглашаясь с этими идеями, как бы говоря Вселенной: «О'кей, я слышу тебя. Я не знаю, буду ли что-то делать с этим, но я слышу и признаю эту идею».

Это может показаться чересчур простым, даже бессмысленным действием. Но для меня поднять некоторые идеи на сознательный уровень – это важный и вдохновляющий шаг.

Когда вы сознательно подтверждаете возникшую идею, это совсем не значит, что вы сразу начнете предпринимать некие действия. Но это хороший старт к осознанию идеи и самоподготовке для принятия реального решения. Кроме того, это легко, так как для словесного подтверждения идеи достаточно нескольких секунд. Впрочем, вы можете также подтвердить идею, записав ее на бумаге или поделившись ею с кем-либо, – выбирайте, как вам больше нравится.

О каких потенциальных действиях вы иногда думаете? Можете прямо сейчас назвать одну или две такие идеи? Можете ли вы поймать возникающие у вас мысли, даже если они еще не успели сформироваться, и согласиться с ними?

Даже если вы уверены в том, что это плохая идея, все равно возьмите и сознательно подтвердите ее существование. Если она продолжит возникать в будущем, возможно, этому есть причина. Подтверждение идеи не обязывает вас к какому-либо действию.

Очень часто идея после словесного подтверждения испаряется и никогда больше не возвращается. Если так произошло, значит эта идея была лишь информацией, на которую не надо реагировать. Это случается регулярно, каждую неделю.

Люди, которые часто и подолгу общаются со мной лично, могут заверить вас, что у меня постоянно возникают сумасшедшие идеи. С большинством из них я ничего не делаю, но мне нравится ими делиться: во-первых, потому что пугать людей – это весело, а во-вторых, после словесного подтверждения мне проще расстаться с идеей. После этого я могу переходить к чему-то еще более пугающему.

Иногда идея дает о себе знать и после того, как я подтвердил ее. Спустя несколько дней, недель или месяцев она всплывает вновь и вновь. Иногда идея появляется в разных обертках, но я вижу, что ее суть не меняется.

Например, у вас может появиться мысль начать определенный бизнес. Вы подтверждаете ее, и она на какое-то время испаряется. Но спустя несколько недель к вам приходит идея заняться другим бизнесом. Эта идея может показаться новой, но вам следует распознать в ней всю ту же базовую мысль – начать свое собственное дело.

Примите первое решение

Даже после того как вы подтвердили постоянно возникающую у вас идею, она может по-разному влиять на ваши эмоции. Вы можете обнаружить, что иной раз идея стимулирует вас, иногда смущает, а иногда просто раздражает, отвлекает и напрягает, стоит только подумать о ней. Если вы не развиваете идею, эти эмоции могут повторяться раз за разом. Одна и та же идея будет приходить к вам до тех пор, пока вы не предпримете следующий шаг, чтобы обработать ее.

Чтобы развить идею, примите решение относительно нее. Это не должно быть окончательным обязательством воплотить идею в жизнь – это просто решение что-либо сделать с идеей, чуть-чуть продвинуть ее в направлении реализации.

Хороший способ принять первое решение – это выделить некоторое время в вашем расписании, чтобы исследовать эту идею более подробно. Как часто бывает со многими новыми идеями, у вас может оказаться недостаточно информации для принятия настоящего решения, но вы можете направить свои усилия на ее дальнейшее изучение.

Вам необходимо проанализировать идею? Обдумать и взвесить возможные последствия? Написать о ней в блог? Обговорить ее с кем-либо? Пообщаться с людьми, которые уже делают что-то подобное? Найти способы проверить, понравится ли она вам?

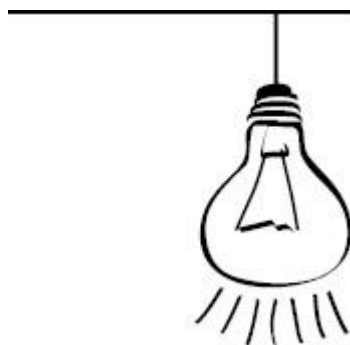
Примите первое решение, чтобы начать эти исследования.

Если вы не сделаете этого, то идея может угаснуть – но так же легко может и вернуться, и после нескольких повторений начнет то и дело отвлекать вас. Если вы не станете развивать идею, то многие шаблоны вашего сознания заикнутся – вы станете постоянно думать о том же, о чем думали и месяц назад. Это умственный тупик, поэтому не попадайте в него. Примите подходящее начальное решение и развивайте свои идеи.

Когда вы погрузитесь в идею чуть глубже, то сможете решить, стоит ли продвигать ее дальше. Может быть, она на самом деле не так хороша, как казалось вначале, и лучше ее отбросить? Любое решение будет положительным, так как вы освободите свой ум для дальнейшего развития – либо действия, либо сознательного отказа от идеи.

Если по итогам исследования идеи вы решили отбросить ее, но она все равно продолжает посещать вас, значит что-то внутри вас по-прежнему считает ее разумной. Эта часть вас не согласна с вашими начальными выводами, она считает, что вы упустили что-то важное. В подобных случаях я бы рекомендовал провести еще один этап исследования. Возможно, в конечном счете вам придется пройти много этапов до появления настоящего решения (подобно тому, как начинающая компания проходит множество этапов в поисках финансирования). В идее могут содержаться скрытые достоинства, которые вы ощущаете на уровне эмоций, но отвергаете на уровне логического мышления. Во многих случаях ваша эмоциональная часть мозга подсказывает верное решение – хотя она и более примитивна, не забывайте, что эмоции эволюционировали гораздо дольше, чем логическое мышление.

Думая о некоторых идеях – например, об уходе с работы для открытия собственного дела, завершении длительных отношений или значительном изменении образа жизни, – вы можете ощутить приступ страха. Простое исследование этих возможностей часто уменьшает или устраняет этот страх. (Если вам интересна данная тема, прочтите мою статью «Образование убивает страх».)



Не забывайте, что даже принятое в самом начале ваше первое решение уже может направить вас по удивительному новому пути. Вы стоите не просто перед начальным решением. Считайте его первым шагом младенца, за которым может последовать цепь ярких будущих событий.

На протяжении нескольких лет у меня постоянно возникала мысль о том, что мне следует заняться публичными выступлениями, но я отталкивал ее от себя. Я был разработчиком игр, а не оратором. Когда я наконец решился выступить добровольным лектором на нескольких технических конференциях, то обнаружил, что мне это очень нравится. Делиться идеями с людьми, которым эти идеи могли принести пользу, оказалось очень волнующим и захватывающим занятием. Этот шаг младенца был искрой, которая зажгла длинную череду событий, приведших к нашим трехдневным «Семинарам сознательного роста». Сейчас у меня уже разработаны четыре разных семинара, я их активно провожу – так что этот путь развивается и по сей день. Но если бы я не принял того первого решения попробовать выступить на публике, то до сих пор считал бы эту идею просто периодически отвлекающей меня мыслью, вроде «этот брак больше не имеет смысла», «тебе следует больше путешествовать» и «может, тебе стоит заглянуть наконец в этот пресловутый WordPress⁵».

⁵ WordPress – система управления контентом для веб-сайта.

Добавить лучшее, убрать худшее (перевод Е. Платоновой)

В нашей жизни полно дурацких привычек, которые словно тянут нас вниз, — и внезапное осознание этого факта способно ошеломить любого. С чего же начать именно вам? Стоит ли усовершенствовать свои привычки, касающиеся здоровья? Надо ли участвовать в тридцатидневном супер-испытании? Или начать заниматься онлайн бизнесом хотя бы час в день?

Вот простой эвристический метод⁶, позволяющий понять, от каких привычек стоит избавиться в первую очередь.

⁶ Эвристический метод состоит в том, что ученика путем ряда вопросов наводят на решение проблемы, подлежащей рассмотрению. Этот метод применим во всех случаях, когда учитель стремится не только выпросить ученика относительно заученного, но и пробудить в ученике способность комбинировать известные данные.

Добавить лучшее, убрать худшее

Давайте начнем с самого начала.

Можете ли вы определить, какие полезные привычки стоит добавить в вашу жизнь? Это должны быть привычки, придерживаясь которых ежедневно в течение следующих двадцати лет, вы увидите огромную разницу в полученных результатах.

Давайте, пораскиньте мозгами. Что-то пришло в голову? Тут же запишите. Не нужно придумывать миллион вариантов – достаточно нескольких.

Какая-нибудь идея пришла вам на ум в данный момент? Может, она уже давно есть в списке ваших задумок или только что появилась в голове.

Возможно, эта идея слегка пугает вас, но в то же время мысли о ней будоражат ваше сознание – особенно когда вы думаете о долгосрочных результатах, стоящих за ней. Добавив новую привычку в свою жизнь и доведя ее до совершенства, вы перекроете ею все остальные. Если бы вы могли обзавестись хотя бы одной постоянной привычкой, было бы здорово.

Так что же это за привычка?

И не надо говорить мне сейчас весь этот бред типа: «Я не знаю». Если вы не знаете, тогда подумайте хорошенько и решите.

Конечно, вы не можете знать наверняка, какая именно привычка окажет на вас наилучшее воздействие. Вы не знаете, что ждет вас в будущем, поэтому не можете знать и того, какая привычка подойдет лучше всего для вашего будущего роста и приведет к отличным результатам. Но, несомненно, вы всегда можете предположить, основываясь на фактах.

Если у вас нет ни единой догадки, я скажу вам, что делать. Начните выпивать ежедневно почти литр свежего сока. Я люблю смешивать морковь, сельдерей, огурец, яблоко, капусту, петрушку, имбирь и лайм. Сок должен быть свежеприготовленным, забудьте о покупных бутылках. И пейте эту смесь на голодный желудок.

Серьезно, если ваш мозг слишком затуманен, чтобы мыслить ясно, то этот вариант – для вас беспроигрышный (продукты, подвергшиеся обработке, действительно, затуманивают наш мозг). И я бы на вашем месте начал именно с питания.

Ваша худшая привычка

Затем воспользуйтесь тем же методом, чтобы определить свою самую худшую привычку.

Что же это за такая дурная привычка, избавившись от которой навсегда, вы сделаете огромный скачок вперед (и будете продолжать делать в течение последующих двадцати лет)?

Какой привычке вы следуете снова и снова?

Виновата ли газировка в том, что вы толстый, неуверенный и беспокойный? Как проверка e-mail чаще одного раза в день влияет на вашу продуктивность? Тратите ли вы слишком много времени на просмотр телевизора?

Какая привычка, по вашему мнению, тормозит ваше развитие? От какой из них вы бы с превеликим удовольствием избавились прямо здесь и сейчас?

Честнее всего в этой ситуации было бы выбрать самую вредную пищу (или сорт еды), которая негативно влияет на вашу энергичность, умственные способности и концентрацию.

Выберите четкие и понятные привычки

Не превращайте привычки во что-то невообразимо сложное или слишком неопределенное. Выберите те из них, что имеют четкие и осязаемые границы.

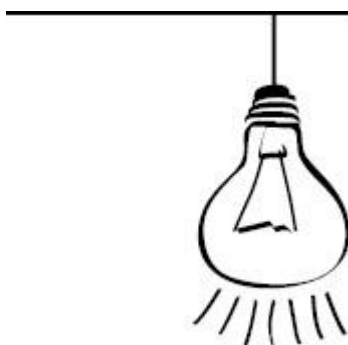
Поэтому не делайте из *прокрастинации* свою самую худшую привычку, а *стремление стать продуктивнее* – самой лучшей... Или *переедание* – худшей, а *употребление здоровой пищи* – лучшей. Где здесь конкретика? Как вы сможете определить, успешны вы в чем-то или провалились? Этот выбор не имеет никакого смысла. Если вы действуете по такому принципу, вы – идиот. Остановитесь!

Не делайте глупостей. Спуститесь с небес на землю и добавьте в свою жизнь конкретику. Когда вы выбираете четкую и понятную привычку, вам легче проводить черту между успехом и провалом. Вы либо действуете, либо нет. Есть только черное и белое. Третьего не дано.

Пусть потребление кофе будет плохой привычкой, а ежедневный подъем в 5 утра – хорошей. Если цели конкретны и четко сформулированы, то легко поддаются контролю. Вы либо хлещете кофе в течение дня, либо не выпиваете ни чашки. Вы либо на ногах уже с 5 утра, либо все еще в кровати.

Если вы сделали хоть один глоток кофе или съели кофейное зернышко в шоколаде, – это проигрыш. Если в течение дня вы не употребили кофе ни в каком виде, – это победа.

Если вы расслабились и встали в 5:10, вы проиграли. Если вы сменили горизонтальное положение на вертикальное еще до того, как стрелка часов показала 5:01, вы выиграли. Здесь нет места для сомнений.



Эта размытая граница, «золотая середина» между успехом и провалом, – смерти подобна для многих потенциальных привычек. Не задерживайтесь в пограничной зоне. Это место отдано лицемерам и честолюбцам.

Если есть смысл, выберите взаимосвязанные привычки. Я имею в виду, что вы можете избавляться от худшей привычки и одновременно приобретаете лучшую. Например, перестаньте пить газировку – вместо нее выпивайте ежедневно почти литр сока. Если вы сможете поставить хорошую привычку в пару с плохой, это поможет вам сделать процесс изменения менее болезненным.

Пройдите тридцатидневное испытание

Теперь, имея на руках две привычки, которые вы сделали максимально четкими и понятными (и с помощью этого излечились от собственной глупости), вы готовы взяться за дело. Начните с тридцатидневого испытания обеих привычек одновременно.

Формально, вы проводите два параллельных испытания в одно и то же время. Во время первого вы избавляетесь от вашей самой худшей привычки, во время второго – приобретаете самую лучшую.

Чтобы настроить себя на успех, воспользуйтесь методом, описанным в статье *«Habit Change Is Like Chess»* («Изменить привычку – это как сыграть в шахматы»). Делайте все то, что необходимо для проведения дебюта, миттельшпиля и эндшпиля⁷, напоминающих ваш постепенный переход от старых привычек к новым.

Не оглядывайтесь назад. Зацепившись за новые привычки, повторяйте весь процесс заново. Выискивайте оставшиеся плохие привычки и новые – потенциально хорошие. И затем объединяйте их в пару.

Возможно, вам посчастливится однажды открыть глаза и понять, каким даром вы обладаете – уймой положительных привычек, которые служат вам верой и правдой всю вашу жизнь. Но, вероятнее всего, это не совсем так, и вы все еще являетесь обладателем коллекции привычек, которые отнимают ваше время, высасывают энергию и опустошают, и вы бы с удовольствием от них избавились. Не важно, какова ваша отправная точка – вы всегда можете воспользоваться установкой «добавить лучшее, убрать худшее». Даже хорошие привычки можно заменить на самые лучшие.

⁷ Дебют, миттельшпиль, эндшпиль – стадии шахматных партий.

Насколько вы эгоистичны? (перевод А. Жежеры)

Несколько читателей сообщили мне, что они испытывают огромную трудность в вопросе соотношения эгоизма и альтруизма. Глубоко внутри себя они хотели бы жить, служа другим (СД) – но замечают, что их настоящая жизнь в текущий момент практически полностью посвящена служению себе (СС). В свою очередь, это часто приводит к чувству вины, но обычно вина не настолько сильна, чтобы подтолкнуть к действиям.

Существуют разнообразные системы убеждений, противопоставляющие СС и СД и обычно отдающие предпочтение тому или иному.

Есть приверженцы СД. Служение другим требует «смерти себя». Это рассматривается как нечто, над чем надо возвыситься. Чтобы стать просвещенным, необходимо пожертвовать собственными интересами и служить высшему добру. Многие люди принадлежат к обществам, высоко почитающим эту модель.

С другой стороны, есть сторонники СС. Люди по своей натуре эгоистичны, и от них нельзя ожидать действий, противоречащих их собственным интересам. Корни эгоизма находятся в нашей биологии, даже можно сказать, что они закодированы в наших генах. В конечном итоге, все мы – подчиненные условным рефлексам машины Павлова, ведомые болью и удовольствием. Те, кто служит высшему добру, делают это лишь по одной простой причине: на некотором уровне это доставляет им удовольствие. Ну или есть второй вариант: они стремятся избежать боли, которая возникнет, если они не будут делать этого.

Я думаю, что обе позиции неверны. Они предполагают, что между СС и СД существует конфликт. Но есть ли он на самом деле?

Куда, в конечном итоге, ведет СС?

Что произойдет, если вы полностью станете на путь СС и доведете его до максимума, на который способны? Какую самую эгоистичную жизнь вы можете представить себе? Какое наибольшее удовольствие приходит вам на ум?

Стали бы вы похожи на Гитлера, хотели бы завоевать весь мир и подчинить все и всех вашему контролю? Ладно, вообразите, что вы уже стали верховным лидером всей планеты. Что дальше? Что бы вы делали со всей этой силой? Если бы вам не пришлось постоянно бороться за то, чтобы удержать ее, то вполне вероятно, что вы бы скоро заскучали.

Для многих людей путь СС проистекает из страха. Чем больше денег, силы и власти вы приобретаете, тем сильнее боитесь потерять их. Стремление к большей власти неограниченно. Ваша ситуация никогда не будет полностью безопасной.

Но что, если вы каким-то образом прошли по этому пути и достигли полной, абсолютной безопасности? Что вы станете делать потом? Что бы вы сделали, если бы у вас не было страха?

Возможно, вы бы захотели внести некий вклад в историю... что-то изменить... оставить наследство. Если чувства страха и безопасности прекратят мотивировать вас, что займет их место?

Я уверен: стремление к СС, если вы достаточно тщательно и долго его обдумаете и представите, что на каждом шаге вам будет сопутствовать успех, в конце концов приведет вас к одной из форм СД.

Куда, в конечном итоге, ведет СД?

Но что, если вы начнете с СД? Что будет, если поставите потребности других выше своих собственных? Что, если будете стремиться сделать максимально возможный вклад, чего бы вам это ни стоило? Куда приведет вас этот путь?

Представьте, что вы полностью преуспели в служении другим. Вы излечили все известные болезни, сбалансировали экосистему, положили конец бедности и страданиям, довели до максимума самооценку каждого человека. Вы решили все проблемы человечества. Ваша помощь больше никому не нужна.

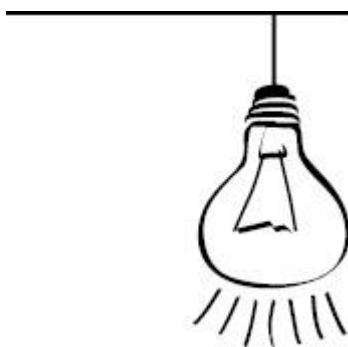
Что вы станете делать тогда? Наслаждаться этим? Немного поработаете над собой? Не приведет ли это в конце концов вас обратно к СС?

Синергетика СС и СД

Я хорошо осознаю, что вы не сможете посвятить абсолютно всю жизнь только СС или только СД. Зачастую требуется делать и то, и другое. Но эта линия рассуждений заинтересовала меня: если доведение одной стороны до крайности приводит вас обратно к другой стороне, то что бы это могло означать?

Для меня это означает, что и СС и СД лежат на одном и том же пути. Когда вы доходите до конца одного, то попадаете в начало другого. Возможно, СС и СД переплетены гораздо сильнее, как гигантская лента Мебиуса.

Биологически мне кажется это оправданным. Чтобы мы могли выжить, СС и СД должны быть сбалансированы. Если мы станем полностью СС, то не будем заботиться о своих детях (это я привел в пример только одну из проблем) и в конце концов вымрем. Если мы станем полностью СД, то не сможем позаботиться о своих основных потребностях и, вероятно, умрем от пренебрежения своим здоровьем.



Чтобы оптимально служить себе, вы должны, по крайней мере частично, служить другим.

А чтобы оптимально служить другим, вы должны по крайней мере частично, служить себе.

Иногда быть эгоистом – самое бескорыстное, что вы можете сделать, и наоборот.

Если вы хотите служить высшему добру, вам придется обслуживать свои потребности. Вам придется заботиться о вашем здоровье, финансах, образовании и т. д.

Если вы хотите служить собственным интересам, вам придется поддерживать окружающих, которые помогут достигнуть успеха. Как минимум, вы можете делать это с помощью денег, покупая продукты и услуги у других людей.

Диагностика проблем согласованности

СС и СД должны находиться в балансе. Это не вопрос о том, какой из путей главнее. Вам необходимы оба.

Но как быть с ситуациями, в которых они начинают конфликтовать друг с другом? Естественно, я не отрицаю существование таких ситуаций. Но я не стану тратить много времени на выяснение того, когда следует выбрать СС, а когда СД, – вместо этого я предложу попытаться поработать над самым вашим жизненным путем так, чтобы привести СС и СД к большей гармонии.

Предположим, что вы находитесь в ситуации, когда ваша работа – практически полное служение себе. Вы работаете на ней из-за денег или каких-то привилегий, или же хотите чувствовать себя в безопасности, и при этом не делаете совершенно ничего для общего блага. Допустим, ваша компания выпускает дешевый фаст-фуд – то есть продукцию, которая в долгосрочной перспективе только вредит здоровью людей. Но вашей компании (и вам) за это платят.

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.