

# ПРОСТРАНСТВО ЦЕЛЕЙ

Филипп Богачев



Филипп Богачев

**Пространство целей**

«Богачев Филипп Олегович»

2018

**Богачев Ф. О.**

Пространство целей / Ф. О. Богачев — «Богачев Филипп Олегович», 2018

«Я поставил своей целью в результате работы над книгой навести порядок с целями у тебя в голове (помочь разобраться, что твоё, а что имплантировано матрицей), дать тебе понимание в своём жизненном пути и создать у тебя сильную мотивацию для достижения твоих целей. По результатам работы отпишись мне, поделись своими достижениями. И помни, успешный человек – это тот, кто достигает своих целей с разумными затратами ресурсов...»

© Богачев Ф. О., 2018

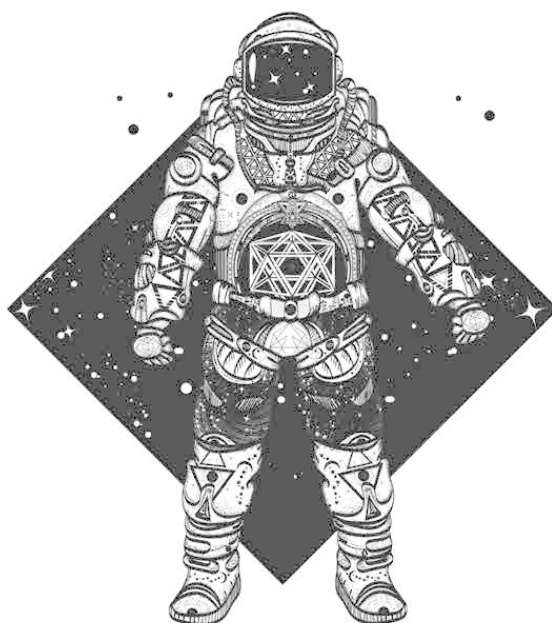
© Богачев Филипп Олегович, 2018

# Содержание

|                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------|----|
| Вступительные слова                                          | 6  |
| Про автора                                                   | 8  |
| И несколько слов об этой книге                               | 9  |
| Часть 1                                                      | 11 |
| Глава 1                                                      | 12 |
| § 1.1. Внешняя референтность успешности                      | 15 |
| § 1.2. Горизонт планирования золотой рыбки                   | 17 |
| § 1.3. Чрезмерное влияние средств мозгового истощения        | 17 |
| § 1.4. Повреждена поступательная модель достижения<br>успеха | 18 |
| § 1.5. Чрезмерная опека и слишком много любви                | 20 |
| § 1.6. Распыление внимания                                   | 22 |
| § 1.7. Полный онлайн                                         | 23 |
| § 1.8. Работа – это кино с кальяном                          | 25 |
| § 1.9. Упражнение на рефлексию                               | 27 |
| Глава 2                                                      | 28 |
| § 2.1. Ожидание быстрых результатов                          | 29 |
| § 2.2. Исчезновение веры в себя                              | 30 |
| § 2.3. Фокус внимания на прошлом                             | 32 |
| § 2.4. Страх будущего                                        | 33 |
| § 2.5. Фокус на глобальном вместо ежедневного                | 35 |
| § 2.6. Быстрое падение мотивации                             | 37 |
| § 2.7. «Мне обязаны»                                         | 38 |
| § 2.8. Страх потери текущих ресурсов                         | 38 |
| § 2.9. Жалость к себе                                        | 39 |
| § 2.10. Неудача – сигнал к отступлению                       | 40 |
| § 2.11. Считать, что твои проблемы – уникальны               | 41 |
| § 2.12. Слишком много работает                               | 43 |
| § 2.13. Слишком мало работает                                | 45 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                            | 46 |

**Филипп Олегович Богачев**  
**Пространство целей. Руководство по**  
**неизбежному достижению ваших целей**  
Москва 2018

\* \* \*



*Веронике. С благодарностью за нечеловеческую поддержку*

## Вступительные слова

*Веселись юноша, в юности твоей.*  
*Экклезиаст 11:9*

Вы знаете, в России работа с целями обычно построена так же, как работа с цитатами. Посмотрите на эпиграф к этому вступлению – он же шикарен! Продвинутые киноманы даже скажут, что с этой цитаты начинается просто невероятное по силе кино «Взвод» Оливера Стоуна.

Проблема в том, что цитата выдрана из контекста и является неполной. Полная версия звучит так: «Веселись, юноша, в юности твоей, и да вкушает сердце твоё радости во дни юности твоей, и ходи по путям сердца твоего и по видению очей твоих; только знай, что за всё это Бог приведёт тебя на суд».

Точно так же идёт работа на тренингах по целям: людям в лучшем случае дают модель SMART, которая имеет кучу ограничений, и отправляют «в поля» пересматривать фильм «Секрет» или копить прану для великих свершений. Я ничего против такого формата не имею – за исключением того, что он не работает.

Если рассматривать такие обучающие процессы, как группы психологической поддержки для людей, которые сбились с курса во время затяжного прыжка из колыбели в могилу – тогда всё нормально, никаких проблем. Отличный вечер в хорошей компании для людей, которые родились в нищете и порождают нищету. Да-да, у вас дела идут хорошо, есть куча людей, у которых хуже – эта мантра тоже часто звучит на собраниях. Давайте будем благодарны за то, что имеем!

Отличная жизненная стратегия крестьян, работающих на своего барина. Давайте будем благодарны барину за то, что нам есть, что есть, и есть где жить.

Если вы узнали в предыдущих абзацах себя, то эта книга не для вас. Вам её будет читать больно, она вам не понравится, вы будете с помощью вытеснения и переноса изливать на меня все свои любезно накопленные ушаты ментальных установок... Мне этого не надо. Поставьте книгу обратно на полку или верните тому, у кого вы взяли её почитать.

Для работы с целями нужна очень большая смелость. По моему опыту, у людей с постоянным и стабильным доходом тридцать тысяч рублей в месяц и менее смелости столько же, сколько у среднестатистической рыбки гуппи. Вам нужна стабильность и хороший шлюхоиндекс на работе, чтобы вас драли примерно на ту же сумму, что вам платят, и не мешали в танчики играть. И вам норм.

А если и говорить про пространство развития, то исключительно в формате минимального напряжения; желательно, чтобы и с дивана ещё не вставать. Ваша главная проблема – в вашей вере в то, что если подождать, то ситуация изменится сама. Нет. Не изменится. Вас научили ждать конца урока в школе и конца семестра в институте, и вы экстраполировали модель ждуна на весь ваш мир. Так себе стратегия, с глобальной точки зрения. Это как история о девочке, которая ждала принца, а дождалась почтальона, который принёс пенсию.

У меня нет для тебя лёгких путей. В работе со мной тебе придётся думать и работать. Я буду давать тебе только кровь, пот, слёзы и тяжкий труд. И я не знаю простого и комфортного пути получать в месяц хотя бы миллион, при этом создавая бизнесы по готовым шаблонам и управляя процессами движениями мизинца на планшете.

Мало того, если тщательно подумать, то я не знаю ни одного человека в своём окружении с доходом от миллиона в месяц и выше, который бы работал всего по восемь часов в день. Ради интереса поспрашивал у знакомых – они тоже не знают. 24 / 7 / 365 – тот минимум, который

они могут себе позволить. Всё как у меня: отпуск – это работа всего лишь по четыре часа в день, просто офис временно переехал на пляж.

И самое сложное, что вас будет ждать от работы со мной – это снятие ограничений, засунутых в вашу голову кучей высокоспециализированных профессионалов. Я сейчас не про тайное масонское правительство, которое подчиняется расе разумных ящериц. Я просто приведу тебе пример.

Если ты не знаешь, то себестоимость бутылки вина по миру примерно одинаковая – около доллара с мелочью при фабричном производстве. Я не про ультра-экслюзив, там дороже – целых десять. Далее на фабрику вина приходит маркетолог, который хочет продвинуть культуру потребления вина в городе Nsk. Что он делает?

Обзванивает всех местных журналистов во всех газетах и предлагает ящик вина каждому и три главному редактору – за каждую статью о том, что бокал вина за обедом творит чудеса. И выдаёт вино ящиками в течение десяти лет, получая стабильно по сорок публикаций в неделю (одно СМИ делает одну джинсу раз в месяц, так этих СМИ и блогеров просто очень много). Всё, что он просит – чтобы в иллюстрациях были только бутылки вина его завода с видимыми этикетками. Сорт и название – на ваше усмотрение, нам всё равно, какое именно вино нашего завода будут покупать.

Через десять лет эта концепция так сильно вбита людям в голову, что они даже не будут её оспаривать – тут так заведено, это наша традиция, особенность именно нашего города, наш культурный пласт... и прочие следствия когнитивного диссонанса при ответе на вопросы.

То же самое с джинсами, то же самое с гаджетами, то же самое со всем, что нас окружает. Уже давно у среднего человека – до 400 контактов в сутки с рекламой, и продаёт больше тот, кто лучше эту рекламу делает и более мастерски навязывает цели. Вам даже в голову не приходит, что Новый год стал семейным праздником только при Хрущёве, День всех святых в РФ празднуется от силы лет десять, а День святого Валентина придумала компания Hershey для своих конфет Kisses – и потом идея была подхвачена продавцами цветов. Точно так же, как имидж рождественского Санта-Клауса был популяризован компанией Coca-Cola.

Но вам некогда думать, у вас так много целей, которые надо достичь! Купить машину, взять в ипотеку квартиру, раз в два года обновлять телефон, ездить в отпуск по любому из трёх маршрутов, положенных семье вашего достатка, смотреть чётко очерченный набор передач в зомбоящике и любить либо Бабеля, либо Бебеля.

Так что положите книгу, вам будет некогда. Вам будет очень больно, эту книгу не все смогут пережить. Я буду копать глубоко и массировать ваши болевые точки на каждой странице. Чем больнее вам будет, тем больше вы возьмёте из книги.

Мне платят за правду. И правды у меня вагон. Если вы ищете обнадёживающую ложь – закройте книгу, последний раз прошу.

## Про автора

Со мной знакомы не все, поэтому позвольте мне кратко представиться. Как вы уже, наверное, прочитали, меня зовут Филипп Богачев, и это моё настоящее имя, дано мне родителями. Когда вы будете читать книгу, мне будет около сорока лет или чуть больше.

У меня несколько образований, в том числе высшее психологическое, МВА, я дипломированный гипнотерапевт и мастер-тренер NLP. У меня даже есть почётная степень доктора экзорцизма<sup>1</sup>. Но давайте будем честными друг с другом – само по себе наличие образования не делает человека экспертом в каком-либо вопросе.

Я считаю, что результатом работы учителя должны быть успехи его студентов. Я обучаю людей с прошлого тысячелетия и с гордостью могу говорить про сотни тысяч студентов. Все мои программы нацелены на результат, и невероятная эффективность моих тренингов давно стала индустриальным стандартом. В тех областях, в которых я преподаю, нет ничего похожего на то, что делаю я. И совершенно всё равно, учитеесь вы у меня продажам или работе с психологическими травмами. Если мы можем доработать программу, чтобы вы достигали цели быстрее – мы это сделаем.

Я совершенно точно имею опыт вывода студентов на уровень Рекордсмена Мира или Чемпиона Европы. Я многократно делал из продавцов в Макдональдсе миллионеров. Да, я тот самый человек, который одновременно тренер миллионеров и наставник чемпионов. У меня есть отзывы с регалиями людей и рекомендательные письма, которые это подтверждают. Они доступны на моих сайтах.

Мало того, в качестве тренера со мной работали и меня рекомендуют: Совет Федерации, Ernst&Young, МДМ Банк и Балтийский Банк, МОНЭ, Дорожное радио, Монт, ДОСААФ Республики Беларусь, Verrysell и десятки других компаний. Если бы я их всех упомянул в этой книге, тебе бы стало скучно уже на сороковой странице.

Поэтому я скажу просто: это моя двенадцатая книга. Одиннадцать книг до этого были куплены тиражом в четыреста тысяч. В этой книге я рассказываю ровно то же самое, что позволяет моим студентам зарабатывать сотни миллионов рублей в год, и я буду говорить о том же, о чём говорю людям на консультациях за десятки тысяч рублей в час.

Интересно – читай и добро пожаловать, опыта у меня многие эшелоны. Если тебе не зашло – ну так посуди сам, повлияет ли твоё мнение о моей работе на мою уверенность в себе и самооценку? Отвечу сразу – нет. Не повлияет.

У меня простой принцип: оценивай мои работы сколько хочешь, но только после того, как ты сделал все упражнения. Прочитал книгу, сделал упражнения – пиши отзыв. Мне всегда интересны ваши результаты, и я открыт для общения.

В этой книге мало готовых ответов на вопросы, но много того, над чем стоит подумать.

P. S. В следующем предложении я скажу полную правду. В предыдущей фразе я соврал. Два предложения до этого могут иметь разные толкования в зависимости от времени суток.

---

<sup>1</sup> степень есть совершенно серьёзно, но я получил её «на поржать», хотя теперь имею официальное право бить людей крестом

## И несколько слов об этой книге

Самое тяжёлое в моей ипостаси писателя – это делать свои новые книги лучше, чем предыдущие. Надо же развиваться, духовно расти, иначе кирдык.

Но до этого я написал «Успех, или позитивный образ мышления». Вы знаете, эту книгу крайне сложно превзойти, она не то чтобы шедевр, но находится от шедевра на расстоянии, когда в дело вступают субатомные взаимодействия. Я писал главу за главой, а потом удалял и думал, как сделать книгу ещё лучше. Долгое время было ощущение, что никак.

Я написал текста больше, чем можно уместить в бумажное издание, и потом удалил процентов шестьдесят. Чувствовал себя при этом, как Гоголь со вторым томом «Мёртвых душ».

А в один момент как-то выдохнул и расслабился. Ведь если нельзя сделать книгу лучше, то можно сделать вторую по значимости после лучшей, потеснив десяток других книг. И работа сразу пошла, и буквы начали легко складываться в слова, переноса смысл на бумагу.

Считайте, что эта книга – главное дополнение к «Успеху» и изучать их надо вместе. Одна без другой работать будут гораздо хуже, но вместе они дадут невероятный по силе синергетический эффект, который выведет вашу производительность на совершенно иной уровень.

О чём же эта книга? Она о том, как перевести мечты в цели и сделать достижение целей неизбежным. Эта книга о том, как достигать цели без херни<sup>2</sup>.

Эта книга состоит из трёх частей. В первой я ушёл в философию целеполагания, где рассказываю о том, как ставятся цели, что нам навязывают, где пустое, а что полезное, говорю про цели на линии времени и, вообще, использую много важных слов, чтобы донести кучу умных мыслей.

Во второй части я даю вам саму технику постановки цели. Если у вас мало времени и нужна только суть, мякотка и крупинцы бриллиантовой мудрости, сразу читайте часть вторую.

Третья часть называется «Техники россыпью», написана с приветом моему коллеге Сергею Горину. В ней я даю много разных и интересных техник, связанных с целями, и рекомендую вам ими поиграться, ибо непонятно, что вам лично может зайти, а что нет.

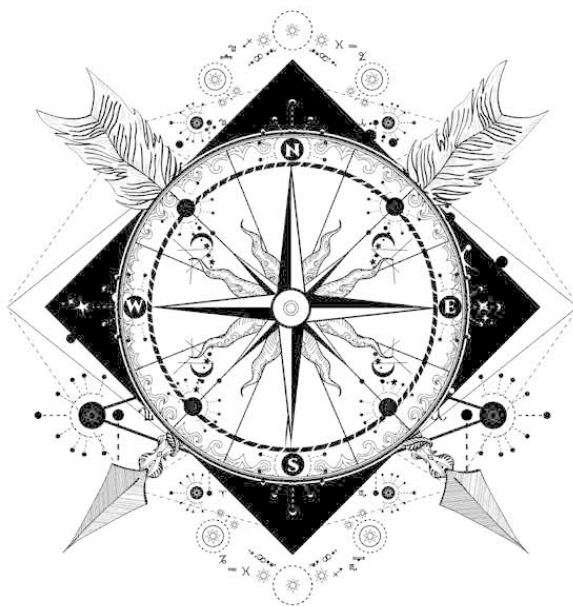
Точно так же неотделимой частью книги являются дополнительные упражнения, видеопособия и другие материалы, которые доступны вам совершенно бесплатно после прочтения книги. Ссылку на них вы получите на специальном сайте для читателей моих книг, ссылка на него – в конце этой работы.

Я поставил своей целью в результате работы над книгой навести порядок с целями у тебя в голове (помочь разобраться, что твоё, а что имплантировано матрицей), дать тебе понимание в своём жизненном пути и создать у тебя сильную мотивацию для достижения твоих целей. По результатам работы отпишись мне, поделись своими достижениями.

**И помни, успешный человек – это тот, кто достигает своих целей с разумными затратами ресурсов.**

---

<sup>2</sup> hernia – на латыни обозначает «грыжа». Слово не является ругательным или бранным, оно является латынью.



## **Часть 1**

### **Цели и особенности мышления**

*Жить — значит жечь себя огнём борьбы, исканий и тревоги.*  
*Эмиль Верхарн*

**В этой части книги я поговорю с тобой о том, как и откуда возникают у людей цели, что нам мешает их достигать, и раскрою тему психологического возраста человека, который успешен. Ибо ребёнок хочет всё и сразу, а взрослый человек не ноет, а планирует.**

**Я бы сказал, что эта часть книги скорее философский трактат, чем самоучитель, потому что я могу тебе рассказать, что и как, но мысль должна дозреть в твоей голове, породить вопросы и мотивацию к изменениям. В конце концов, человек учится и изменяется только сам, задача учителя – помочь ему в этом процессе и сократить время, уберегая от большей части граблей, любовно раскиданных по нашему жизненному пути реальностью с очень забавным чувством юмора.**

**Так что читай, думай, веди конспект и записывай в нём ответы на вопросы, которых я задам тебе очень и очень много.**

## Глава 1

### Пространство целей и психологический возраст

*Чтобы привести в движение все свои силы, человеку нужно поместить впереди себя какую-нибудь благородную цель, способную его воодушевить.*

*Жозеф Эрнест Ренан*

Эту главу книги я писал самой последней и добавил в книгу, можно сказать, непосредственно перед печатью. Да, именно она явилась одной из причин переноса сроков выхода книги, и за это я искренне прошу у тебя прощения. Но текущая ситуация такова, что я просто вынужден описать некоторые непродуктивные модели мышления, чтобы рассказать, как их поменять и в какую сторону. Говорить мы будем в основном про образование.

В чём же главная проблема образования на текущий момент? Тут двойная ситуация.

Первое: стало «модно» учиться и лично расти. И, кстати, я всячески одобряю это желание – я много лет писал и говорил о том, что после института требуется актуализировать знания и получать множественное дополнительное образование.

Например, в программах как института, так и школы нет обучения навыкам обращения с деньгами (финансовое планирование и учёт), коммуникативным стратегиям; понятие продаж и сервиса застряло в эпохе развитого коммунизма... Я могу много про это говорить, но дополнительное «навыковое» образование – это то, чем я занимаюсь многие годы, и всячески поддерживаю и приветствую у студентов желание учиться. Главное, чтобы это было на пользу человеку и чтобы навыки, которым учится студент, приобретались ради дела и осознанно, а не потому, что так модно.

Но второй пункт дополняет первый и ситуация становится очень неоднозначной. Дело в том, что учиться приходят в возрасте чуть больше чем за двадцать (многие начинают дополнительно образовываться в возрасте примерно двадцати пяти лет). То есть буквально сразу после института или на первом-втором рабочем месте. Это не было бы проблемой, если бы не зашкаливающее количество инфантилов в том поколении. У них часто сочетается несочетаемое – например, желание учиться и получать результаты «тут и сразу», желательно дня за три. Или за пару недель.

Это очень детское желание – хотеть всего и сразу. Именно ребёнок хочет быстрых результатов и верит в сказки, в то время как взрослый хорошо понимает, что для получения чего-либо нужно поработать и ещё немного подождать. То есть ребёнок хочет машинку на следующей неделе, а взрослый понимает, что машину надо выбирать и на неё копить, а потом ещё и содержать. И владение машиной – это не только признак состоятельности, но ещё и навык решать проблемы по мере возникновения – машины ломаются, иногда бывают ДТП, и в совсем серьёзных случаях могут машину, допустим, угнать. Я не говорю, что это будет, я просто обращаю твоё внимание, что взрослый человек все эти риски рассчитывает и старается предотвратить проблемы в меру своих возможностей.



Я, как преподаватель с большим опытом, однозначно могу сказать, что любую стратегию поведения можно «декомпилировать», то есть разбить на навыки, потом научить человека новым вариантам поведения и в итоге интегрировать – то есть собрать из навыков новую модель поведения. Но! У человека должно быть желание меняться, а понимание, что результат приходит не сразу, взрослым детям даётся с большим трудом. На этом желании паразитируют многие: тут вам и курсы по построению бизнеса за неделю, и обучения продажам за два дня, и работа с целями в формате «нужно только захотеть и можно в космос полететь».

Откуда растут корни второй ситуации?

Один из неизбежных этапов взросления человека – это осмысление своего «я», нашего «мы» и бунт поколений. То есть человек должен сформировать / найти свою личную жизненную позицию, определить свою карту эмоциональных ценностей (что ему важно, а что нет), найти единомышленников со схожей картой, вступить в одну социальную группу с этими людьми, проверить свои ценности на прочность в борьбе с «внешними врагами» и повторить раз несколько. Столько раз, сколько потребуется, чтобы пройти кризисы взросления и борьбы.

Далеко ходить не надо, вспомните противостояние стиляг или рокеров восьмидесятых против системы. Панки против металлистов, массовые драки толкиенистов с гопниками, тупые и беспощадные «стенка на стенку», «двор на двор», «улица на улицу», любера против неформалов и прочая, и прочая. В каждом поколении был свой протест, свои конфликты и свои герои.

Причём обратите внимание, часто идёт процесс взросления через «неформальность» – через попытку всё отрицать, борьбу с убеждениями прошлых поколений и постепенное встраивание в систему. Я знаю очень много старых готов, которые сейчас владеют фирмами с неплохим доходом и не заставляют своих сотрудников слушать специфическую музыку и находиться

по выходным в angst<sup>3</sup>. Такие же примеры есть и среди знакомых мне ярких металлистов, участников тусовки толкиенистов и прочая, и прочая.

У нас прямо по шагам проходит модель принятия неизбежности: отрицание, торг, апатия, принятие. Такой процесс в целом интересен с точки зрения скорости формирования личности – годам к двадцати пяти это уже зрелый, взрослый человек, который понимает, что и куда. Может быть, ему не всё нравится в этом мире, но он точно понимает, что делать, как жить и куда копать. Навыков может не быть, но что крутиться надо – знает.

А теперь посмотрите по сторонам, вот прямо сейчас, в конце две тысячи десятых. Какие у нас есть неформальные тусовки? Какие ценности они несут? Против чего борьба? Где масовость и споры с несогласными? Или мы теперь считаем неформальными объединениями толпы подписчиков разных блогеров, выступающих друг против друга с невероятными по своей системности аргументами в стиле «ты хуй»?

Как такое общение помогает воспитывать важнейший мужской навык, который называется «отвечай за базар или получай мое мнение себе в лицо»? Как это влияет на силу воли, целеустремлённость, умение отстаивать свои позиции (убеждения), умение решать сложные задачи, которые подкидывает жизнь? Как это помогает развивать навык поведения внутри реальных конфликтов, в конце концов?

Своим студентам, когда они мне задают вопросы, я адресую уточняющий вопрос: «Как глубоко ты хочешь копнуть»? В этой книге я стремлюсь избежать исследования черепашьего до самого низа, поэтому сейчас мы копнём ещё на один уровень и не рейдём от исследования поведения и философии к описанию реальных ситуаций и того, что и как делать в таких случаях.

Может быть, ты обращал внимание, что во многих ранних культурах (да хоть индейцев северной или, там, южной Америки) была традиция инициации мужчины – посвящение в воины и охотники. К этому обряду долго готовились, тренировались, потом проходило реальное испытание, в котором самые бестолковые отправлялись к праотцам напрямую, избавляя своё племя от генетически неполноценного потомства.

У всех «профессий» в примитивном строе есть традиция инициации. У шаманов, ремесленников, даже у женщин. Эта инициация делает человека взрослым, это водораздел и чёткий переход в мир ответственности и жизни ради других людей. Охотник добывает другим людям еду, кузнец делает другим людям инструменты, женщина создаёт другим людям новых людей, пищу и комфорт.

Инициация делает людей взрослыми в любом биологическом возрасте. Если почитать книги, то случаев командования тысячами людей в возрасте лет эдак шестнадцати – даже не десятки и сотни, их гораздо больше. Или можно обратить внимание, что во время войны люди очень рано взрослеют – почитайте мемуары ветеранов Второй мировой войны, которые пошли на фронт или в партизаны в возрасте нынешних школьников. Современные школьники умеют инстаграмить и ныть, а эти люди к их возрасту умели убивать врагов и имели боевые награды. Совсем не одно и то же.

Хорошо, надеюсь, я достаточно обрисовал ситуацию, теперь давай подумаем вместе, какие бывают проблемы у взрослых возрастом детей и какие бывают решения этих проблем.

В этой главе мы с тобой будем говорить про задержки в развитии взросления у людей возрастом 25–35 лет. Вы спросите меня, почему именно про них? Я отвечу: ну, тут всё индивидуально, но, по моим личным наблюдениям, пик симптоматики приходится на этот возраст. Те, кто моложе, сейчас пока ещё совсем дети, от них особенно не ждёшь взвешенного взгляда на реальность. А те, кто взрослее, они уже из «нашего» поколения и помнят про то, что либо сам, либо никак. Никто, кроме нас, короче.

---

<sup>3</sup> немецкое описание состояния, сходное с нашим «печаль, тоска и грусть».

Задержка в развитии в нашем случае – это не заболевание головного мозга, это именно старый добрый инфантилизм. Который рождает совершенно не детские проблемы, как ни странно. И сегодня я хочу поговорить про инфантилизм и тренерский взгляд на него с точки зрения обучения.

Как вы уже, наверное, знаете, я в обучении людей работаю большую часть своей сознательной жизни – аж со прошлого столетия, и наступивший в крайнее время перекос виден всё более отчётливо. Об этом я и хочу поговорить – какие признаки нам, как тренерам, говорят, что перед нами человек с «психологическим возрастом» лет эдак семи.

Вы спросите меня, а в чём проблема? Неужели нельзя в биологические тридцать лет любить гироскутеры, вейпить где законом не запрещено, ходить по выходным с жёлтой уточкой и, вместо решения проблем, устраивать истерики в твиттере? Можно, конечно. Проблема только в том, что инфантилизм ведёт к трём основным проблемам:

1. Вы не построите «взрослые» отношения в браке.
2. Вы никогда не займёте «отеческую» роль в бизнесе – то есть руководитель с высоким уровнем ответственности.
3. Вы всегда будете выбирать развлечения вместо развития.

То есть фактически вы никогда не достигнете хоть сколько-нибудь приемлемого уровня самореализации и, как следствие, высокого уровня жизни. У вас всегда будут недолгие отношения с такими же девочками-детьми (а они ищут не спутника-ребёнка, а спутника-отца), и работать вы будете над стартапом в коворкинге на творческой работе, которая должна, по вашему мнению, оправдывать вечные истерики и проёбы всего, чего только можно.

Причём отношения формата «ребёнок – ребёнок» не такие страшные, как отношения «ребёнок – мама», когда у парня женщина намного старше и удушающими объятиями загоняет парня так глубоко под каблук, что про то, чтобы быть мужчиной, он забывает очень надолго – искалеченная психика и раздавленные мечты (вместе с его яйцами) становятся неотвратимыми.

Про форматы отношений можно очень долго говорить, но книга совсем не про это. Давай рассмотрим типичные проблемы мышления инфантилов и разберёмся, что с этим делать в будущем. Прошу обратить твоё пристальное внимание, что тут встречаются иногда совсем взаимоисключающие пункты. Это не значит, что я себе противоречу или каждая проблема является установленным диагнозом (несмотря на то, что у меня сертификация, как судебного эксперта по психологии). Тут, скорее, надо смотреть на конкретные вещи, которые могут встречаться у тебя, и на рекомендации, что с этим делать.

Мой достаточно продолжительный тренерский опыт говорит мне, что девяносто девять процентов стратегий мышления из этой главы встречается у молодых людей до двадцати пяти лет примерно в количестве от пяти и выше одновременно. Не все сразу, но как-то так. Так что прежде, чем читать книгу и работать по программам мышления «стариков», надо посмотреть, готов ли твой мозг меняться.

## § 1.1. Внешняя референтность успешности

*Во-первых, не делай ничего без причины и цели.*

*Во-вторых, не делай ничего, что бы не клонилось на пользу обществу.*

**Марк Аврелий**

**Проблема:** все заслуги должны и обязаны быть продемонстрированы на публике, в социальных сетях и максимально широко освещаться. Наш персонаж страстно желает похвалы и признания за каждое «взрослое» и самостоятельное действие. Высшее достижение – стра-

ница про тебя в Википедии<sup>4</sup>. Желание попасть в телевизор и получить свои пятнадцать минут славы уже само по себе является мотивом манипулирования. Так же характерна жизнь ради ярких фотографий в инстаграме и видеоблогинг на ютубе (опять же, для вызова зависти и, как следствие, обсуждения своей персоны на публике).

**Решение:** у этой задачи существует только одно решение, которое является, на мой взгляд, верным и исчерпывающим, а именно: полностью исключить потребление информации из СМИ, то есть не смотреть телевизор, не слушать в машине радио, не читать до обеда советских и каких-либо ещё газет. В моей книге «Успех» я анализировал работу со СМИ через призму пользы. Так вот, пользы от просмотра СМИ никакой нет, почти все СМИ Российской Федерации активно закидывают в наш мозг новости, приправленные изрядной долей негативной информации: где-то кого-то убили, какая-то нездоровая движуха происходит, налоги повышают и так далее, так далее.



Второй аспект работы со СМИ связан с тем, что гляцевые журналы, либо какие-нибудь интернет-издания, либо блогеры в ютубе активно продвигают то, за что им платят деньги. Совершенной реальностью стали призывы в стиле «пользуйся такими-то марками часов, носи такую-то одежду, потребляй такой-то сорт алкоголя – и в жизни ждёт тебя успех». Как только ты убираешь у себя из головы вот такую внешнюю референтность общества потребления, ты сразу начинаешь смотреть на все попытки через призму «цели и средства».

Помни: всё, что ты покупаешь, должно вести тебя к какой-то цели, то есть быть инструментом для созидательной деятельности. Если ты покупаешь вещь для того, чтобы произвести

---

<sup>4</sup> блин, я написал двенадцать книг, сделал сотни тренингов, воспитал более ста тысяч студентов, а у меня такой страницы нет. Что я делаю не так?

на кого-то впечатление, то это не твоя цель, это внешняя, навязанная цель, закинутая тебе в голову товарищами маркетологами, которые за свою работу получают кучу денег.

Как только ты начинаешь все свои покупки планировать, как только ты начинаешь смотреть, что тебе это даёт, как только ты начинаешь считать, как только ты начинаешь думать, весь флёр наносного потребления, который закидывается тебе СМИ, со временем исчезает. Помни, что внешний фокус референтности от СМИ полностью замещается умением думать. Чем меньше думаешь своей головой, тем больше на тебя влияет СМИ, обратное тоже верно.

## § 1.2. Горизонт планирования золотой рыбки

*Когда атакуешь небеса, надо брать на прицел самого бога!*  
*Эжен Де Растиньяк*

**Проблема:** минимальный горизонт планирования. Нет в голове планов не то что на три года, даже на половину года. Планы делаются под однозначные показатели – например, «сдать сессию». Ни о каком выборе профессии по анализу рынка (учиться тому, что сделает тебя профессионалом через шесть лет) речи не идёт. В связи с постоянным ускорением ритма жизни будущее кажется отдалённым. И чёрт с ним, что отдалённым – будущее пугает, поэтому «смотреть» в него опасаются.

Чисто детское поведение: если спрятать голову под одеяло, кажется, что стал невидимкой и твои проблемы тоже исчезли. Главная пугающая часть планирования будущего – это неуверенность в своих силах, профессионализме и выполнении планов.

**Решение:** планировать своё будущее на этапе стратегических горизонтов, а именно: мы прописываем свои цели на 10 лет, на 5 лет, на несколько лет вперёд и смотрим, как наши ежедневные действия ведут или не ведут нас к достижению этих глобальных стратегических целей.

В идеале, конечно же, научиться прописывать цели на всю свою жизнь. Но для этого потребуется отдельный комплексный навык. Мои студенты обычно тренируются в написании годового плана, об этом мы чуть позже поговорим на страницах этой книги. Но годовой план надо прописывать именно понедельно, то есть ты должен понимать, что конкретно каждую неделю из следующих 52 ты будешь делать. А потом широкими мазками мы прописываем план на горизонте 10 лет и сводим все эти планы в систему целей. Об этом как раз у нас будет отдельная глава, которая называется «Система целей».

## § 1.3. Чрезмерное влияние средств мозгового истощения

*Моя цель очень проста. Я хочу понимать вселенную, почему она устроена так, как устроена, и зачем мы здесь.*  
*Стивен Хокинг*

**Проблема:** как я уже писал выше, у нашего персонажа сильный фокус внимания на мнение окружающих и на потребность в признании. Поэтому наш герой как никогда подвержен мейнстриму из СМИ и других массовых источников информации. Если сейчас модно ходить в брюках с подворотами, он будет делать именно так. Вошли в моду клетчатые рубашки? Срочно надо купить парочку. Самое странное, что сейчас очень мало ярко выраженных субкультур, как лет пятнадцать назад, когда по улицам ходили рокеры, панки, металлисты, толкиенисты и хиппи. И ещё пара десятков разновидностей. Вместо понимания ценности собственной исключительности, то есть мыслеформы «я не такой, как все», идёт смена этой важной установки на коллективное сознание, похожесть и одинаковость.



**Решение:** решение этой задачи очень похоже на решение задачи в первом параграфе. Ты должен учиться планировать через горизонт событий, то есть на пять или десять лет вперёд. И ты понимаешь: то, что ты сейчас несколько месяцев трудишься на этой работе за маленькую зарплату, это не адский трэш, это не значит, что ты неудачник, а значит, что ты учишься и развиваешься.

То есть нет никакого оскорбления твоей личности в том, что ты на один-два года устраиваешься на работу к уважаемому бизнесмену «помогайкой» – кофе носить, готовить речи, слушать его бизнес-планы, задавать ему глупые вопросы, даже если это будет стоить реально дёшево в эквиваленте твоей заработной платы. Дело в том, что, когда ты учишься, помогая уважаемому человеку, ходишь у него падаваном, ты перенимаешь его стратегию мышления, а уважаемый человек почти всегда обладает стратегией мышления поступательного успеха и некими навыками планирования, моделировать которые у себя очень важно для твоего будущего.

## § 1.4. Повреждена поступательная модель достижения успеха

*Моя цель – сделаться человеком. Коли я преуспею в этом, я преуспею во всём.  
Джеймс Абрам Гарфилд*

**Проблема:** отсутствует в голове понимание связи «Успех равно постоянное длительное развитие». В данном случае возьмём такую область жизненного успеха, как достижение высот профессии. Во времена моего становления как тренера было понятно: пару лет работаем стажёром (я отработал у Галины Яковенко, провёл несколько мелких тренингов), идём на тренерский курс, сертифицируемся, затем года четыре нарабатывать «налёт», потом ещё один курс, продолжать вечно. Лет через семь мои навыки стали приемлемыми, лет через двенадцать меня, как тренера, в работе на аудиторию поразить уже сложно – я освоил все стили, которые можно.

Но предпочитаю свой, личный. Таким образом, от чайника до уровня признанного эксперта я прошёл лет за десять. В моей команде этот путь новые тренеры проходят за четыре-пять лет – мне понятно, что ускорить в процессе.

С другой стороны, сейчас интернет полон современными историями Золушки – историями о том, как люди придумали идею, открыли стартап, получили половину миллиона долларов США и уехали в эти самые США работать дальше (ради ехидства скажу, что этих денег команде в Штатах хватит месяца на три). Или о том, как человек что-то где-то вот так вот придумал и за углом ждал его оглушительный успех, сотни интервью в СМИ, вечная слава, и теперь ходит он по улице, увешанный по макушку лайками и закиданный нижним бельём фотомоделей.



Получается двойная обратная связь: с одной стороны страх будущего (о чём я уже писал), с другой – демотивация в части работы и ожидание чуда, которое обязательно произойдёт (или нет). И получается забавная «петрушка» – новой модели у нового поколения нет, а старую уже отвергли. И получается жизнь между будущим и возможностями в реальности бездействия.

**Решение:** ты будешь смеяться, но корнем решения будет планирование своего профессионального роста. Начнём с того, что человеческая психика очень пластична и постановка целей нас может как мотивировать, так и демотивировать. Последнее происходит тогда, когда человек ставит себе настолько глобальные цели, что ему просто пережигает предохранители в голове.

Приведу пример. Допустим, ты трудишься на работе и получаешь оклад в пятьдесят тысяч (просто для аргумента). Весь интернет полон историями о том, как какой-то парень резко разбогател и в одночасье стал миллионером. Ты для себя говоришь: «Молодец какой!» – и планируешь, как выйти на доход в восемьдесят в месяц. Да, после таких фантастических историй это может фрустрировать, но у этой задачи есть один неоспоримый плюс – она для

тебя реальна. Твоя психика понимает, что это возможно, мало того, ты понимаешь, куда такие деньги деть и зачем они тебе нужны.

Потом, на уровне восьмидесяти, ты планируешь, как выйти на сто двадцать, потом – на 150, 200, 250, 300 и далее со всеми остановками. В этом тебе очень сильно поможет моя техника вычитания, которая тоже есть в этой книге.

У такого подхода есть главный плюс – он воспитывает поступательный рост, планирование шаг за шагом, причём на горизонте в пару лет. Сразу хочу сказать, что на каждый новый уровень у тебя может уйти до полугода – ну и пусть. За тройку лет ты вырастешь на шесть ступеней, в то время как остальные будут с маниакальным упорством шимпанзе в брачный период метаться в поисках очередной волшебной таблетки.

Перевожу на язык цифр: за время, сопоставимое с обучением в институте (шесть лет), ты можешь сделать двенадцать осознанных и просчитанных шагов по социальной лестнице успеха. С первоначальных пятидесяти ты спокойно выйдешь на уровень очень крепкого профи в своём деле с ежемесячным доходом от полумиллиона до миллиона в месяц. Это не шутки, я учил таких людей, у них получалось, есть множество примеров.

## § 1.5. Чрезмерная опека и слишком много любви

*Полагаю, это и есть взросление: держащие тебя нити отпадают, и приходится стоять на собственных ногах.*

*Алан Бредли*

**Проблема:** инфантилизм, как популярная стратегия современного общества, в первую очередь связан с очень забавной парадигмой: зачем взрослеть, если взрослеть не требуется? Например, зачем учиться зарабатывать деньги самостоятельно и планировать расходы и доходы, если родители всегда дают денег примерно сколько надо, а после истерики – накидывают ещё пятнадцать процентов за вредность? Зачем обеспечивать себя жильём, если есть комната или родители снимают квартиру? Зачем подрабатывать по вечерам после института, если в семье приличный достаток и можно просто посвятить себя компьютерным играм или посидеть с духовно развитыми единомышленниками в антикафе и поиграть в настольные игры?

Зачем быть самостоятельным, если родители решают все твои проблемы? От слова «совсем»? Тебе есть где жить, есть что кушать, есть деньги на карманные расходы, современная техника «для творчества», окружающие выполняют твои капризы и так далее и тому подобное... Или, в случае родительских отношений в браке, функцию родителя выполняет, допустим, муж, тогда зачем взрослеть девочке?

Чрезмерная любовь заключается в том, что детей постоянно опекают, лишая их самостоятельности, делая человеку мину замедленного действия в будущем – рано или поздно родителей не станет, и какой адаптационный ад ждет нашего героя?

Самая адская и жестяная жесть во всём этом заключается в том, что молодые люди не приобретают и не имеют навыков самостоятельного принятия решений и ответственного отношения к этим решениям. Если я хотел бы ноутбук двадцать лет назад, я бы сначала решил, для чего он мне, потом оценил финансовые возможности, потом подкопил и купил. А что у наших героев? Он увидел, что ноутбук с грушей – это круто и признак элиты, и поставил свою «хотелку» перед кошельком родителей. Всё, выполнено.



Мартышка видит, мартышка хочет, мартышка истерит, мартышка получает.

**Решение:** я эту задачу решаю чаще всего на своих тренингах, и техника, которую я использую, называется «перерезать пуповину». Основная задача техники – воспитать самостоятельность и довести до приемлемого уровня личную ответственность за свою жизнь и своё будущее. Как это делать? Очень просто. Взяли и уехали в другой город, желательно на расстояние не менее тысячи километров от родителей, и начали жить самостоятельно.

Человек ежедневно принимает решения. Смотри, в Соединённых Штатах Америки есть традиция: когда студенты поступают в колледж, первый год они живут в общежитии и не имеют права на использование машины, то есть они полностью погружаются в атмосферу первокурсников. Да, они бухают, да, они тусят, да, они валяют дурака, но они также при этом учатся самостоятельно планировать своё время.

То есть считают, когда им нужно постирать одежду, когда приготовить еду и как распланировать свой бюджет, чтобы хватило на поход в кафе. Они учатся постоянным коммуникациям со сверстниками, они заводят себе друзей и они выползают из-под маминой юбки. В Москве то же самое: ты можешь поехать учиться в Питер, начать жить в общежитии или снимать квартиру.

Ну да, родители тебе будут каким-то образом помогать деньгами, это совершенно нормально, но при этом ты начинаешь быть самостоятельным. Ежедневно. Ты начинаешь готовить себе завтраки по утрам, ты начинаешь гладить себе рубашки, ты понимаешь, что для того, чтобы позвать девочку домой, в этой квартире надо убратся. Ты учишься коммуницировать с друзьями, учишься заводить социальные связи, быть самостоятельным. Это самый важный навык для взрослого успешного мужчины.

## § 1.6. Распыление внимания

*Первейший закон успеха – концентрация; направление всей энергии к единой точке и движение в точности к цели, не оглядываясь по сторонам – ни направо, ни налево.*

*Уильям Мэтьюз*

**Проблема:** расфокусированное, непостоянное, фрагментированное внимание. Следующий факт ни разу не шутка, и он вводит меня в реальный ужас. Так вот, среднее время фиксации внимания на одном объекте у инфантилов – восемь секунд.

Что это значит в реальной жизни? Им сложно прочитать текст и вникнуть в него, особенно если этот текст представляет собой несколько полновесных страниц, тем более нормальную книгу. Внимание постоянно переключается и находится в поиске новой, обрывочной и фрагментарной информации. Как там было в одном старом анекдоте: «Заседание клуба людей, страдающих расстройством внимания, переносится на... ух ты, радуга!»

Обратите внимание, я не говорю, что наш герой не способен информацию потреблять и усваивать. Способен. Просто делается это чрезвычайно мелкими порциями, по зёрнышку – причём зёрнышко там, кусочек сям. В итоге в голове появляется каша из несвязанных и фрагментированных данных, то есть, вместо глубокого знания темы, идёт мешанина из поверхностных и обрывочных фактов.

Хуже всего, что это дополняется языком общения, который предполагает не логическое обдумывание текста, а визуальный язык: эмоджи, смайлики, картинки, гифки и так далее. Как первичное следствие, вместо чтения статей, предпочтение отдаётся видеороликам, ибо так потреблять информацию можно без усилий – там и переключение внимания, и графика и так далее. Все эти визуальные символы уже начинают заменять текст, а не дополнять его. Скоро вернёмся к наскальной живописи. Снова.

**Решение:** к счастью, в этой задаче есть несколько типовых решений, которые очень хорошо проверены, обкатаны и дают высокий результат.

Первый вариант – это использовать для работы приложения, которые блокируют всё, кроме рабочего пространства. Одно из таких приложений называется Stay Focused, то есть если ты пишешь, например, текст, то это приложение блокирует тебе браузер, всякие mp3-плееры и всё остальное; только ты и только текст на то время, которое ты себе поставишь.



Второй вариант решения – это тренировка внимательности. У меня на моём ютуб-канале есть специальное видео, где я описываю технику, которая позволяет тренировать фокусирование внимания. Оно будет доступно тебе по ссылке в конце книги, где есть ссылка на секретный сайт, на котором я подготовил специальные комплекты материалов для моих студентов. Там эта техника выложена на видео, и я думаю, что она тебе будет довольно полезна просто для изучения.

Третья часть работы над фокусировкой внимания – это рефлексия. Примеры рефлексии – это когда ты прочитал книгу и пишешь по этой книге какой-нибудь конспект, а если это научная работа – делаешь по этой работе своё резюме. Точно так же сам для себя делаешь рецензию, если это художественная книга. Точно так же делаешь рецензию на просмотренное кино или каким-либо образом пересматриваешь свой опыт, концентрируясь на этом опыте и записывая в текст самое важное из того, что ты узнал. Пример очень важный, очень хороший и в рамках этой книги я бы тебе советовал прямо сейчас начинать вести конспект того, что ты в ней для себя открыл. Таким образом, ты начинаешь тренироваться прямо здесь и сейчас.

## § 1.7. Полный онлайн

*– Где моя реальность?*

*– Там, где кончается мечта.*

**Конец Евангелиона**

**Проблема:** современный ребёнок приучается к гаджетам примерно в полтора года. Ведь это так удобно – вместо того, чтобы учить ребенка, заниматься педагогикой, решать с ним задачи, ему можно подсунуть планшет с мультиками, пусть смотрит. Вопрос, какие модели поведения формируют эти самые мультики, родителями, похоже, совсем не поднимается, для них главное, что ребёнок «не мешает». Лично мне всегда непонятно желание заводить детей, которые не мешают – по мне, так не бывает вообще никогда. Это ребёнок, он тусит кругами, ему интересно совершенно всё в окружающем мире.

К семи-восми годам у ребёнка уже есть смартфон, на котором куча игр. Я в таком возрасте занимался резьбой по дереву, выжиганием и агрофитнесом у бабушки. Мне кажется,

умение работать с железом и деревом немного полезнее, чем покупать за настоящие рубли игрушечные бриллианты. Я не хочу говорить, что я против игр, я считаю, что игры должны быть ратификацией за достижения, а не целью ежедневного проведения времени.

И что мы получаем во взрослом возрасте, ну, то есть биологическом взрослом возрасте – лет в шестнадцать? Наш герой большую часть своей жизни общался с гаджетами и учился у гаджетов. Как бы это ни походило на теорию вселенского заговора скайнета, но гаджеты заменили ребёнку отца и мать, онлайн стал его другом, а приложения – продолжением нервной системы. Лишение этого богатства будет рождать самую настоящую ломку, сигнализирующую о тяжелейшей зависимости.

Получается, что онлайн – главное измерение реальности, процессы в нём имеют большее значение, чем сама реальность. Как следствие, сеть – это главный и единственный источник получения информации (и это при отсутствии навыка критично информацию воспринимать), это тренды, которые сменяются по пять раз на неделе, это примеры для подражания, которые вообще не понятно, что и как всовывают в голову – но там много лайков, значит, это модно, значит, это в тренде, значит, я хочу так же.

Старшее поколение не имеет такой ценности, как вросший в руку смартфон, поэтому общение с ним идёт на разных языках, мало того, часто идёт непонимание современных тренд-сеттеров, что воспринимается как критика, и продолжается разрыв связи между поколениями.

**Решение:** у этой проблемы, у этой особенности мышления есть несколько решений. И одно из них взято у наших уважаемых евреев, у которых есть практика шабата, когда от захода солнца в пятницу до захода солнца в субботу запрещается делать любую созидательную работу, то есть сидеть в интернете, пользоваться смартфонами и так далее, и так далее, и так далее.



Они даже кнопку вызова лифта не нажимают и ходят пешком. Попробуй взять себе один день, когда ты не пользуешься никакими гаджетами полностью, то есть совсем. Оставляешь дома телефон, читаешь только бумажные книги, ходишь в кино. Ты занимаешься тем, что, в принципе, делали наши уважаемые мыслители 19 века, когда интернета не было. Они ходили в театр, они обсуждали с людьми какие-то важные вещи, у них были клубы по интересам (они же назывались салоны). Всё это помогает тебе не только отвлечься от интернета и всего остального, но также при этом помогает тебе развивать навыки социализации.

## § 1.8. Работа – это кино с кальяном

*Краудфандинга не хватает даже на дауншифтинг.  
Виктор Пелевин*

**Проблема:** инфантил не любит работать в современном, традиционном понимании. Это когда идёт рутина, решение проблем, иногда стресс, редко – форс-мажор, но это развивает навык психологической адаптации и, как следствие, делает человека пригодным к карьерному росту.

Инфантил не понимает порядок обучения и образования, он не понимает, что работа – это оплата его навыков фирмой, которой он эти самые навыки в аренду и сдаёт. Вместо выполнения обязательств, он любит начать работу, понять, что не справляется, и исчезнуть, думая, что проблема решится сама собой. Больше всего такую стратегию поведения любят удалённые работники. Как вы думаете, почему?

Удалённая работа – это не работа, а просто мечта для инфантила. Свободный график, можно сильно не напрягаться с режимом дня, капают деньги. То есть идеальная работа – это действия, приносящие доход, не напрягающие и отнимающие минимум времени. Да-да, все эти SEO, SMM и настройка таргета в «контакте» сюда отлично вписываются.

Никакого понимания слова «карьера» или понятия «престижная работа с социальным пакетом». По фигу – главное, чтобы в моменте было хорошо.

Этот пункт отлично дополняется пунктами про планирование и карьерную лестницу, описанными выше.



**Решение:** решение этой задачи тоже достаточно простое. Привыкай внедрять себе в голову практику челленджей, то есть когда ты решаешь тяжёлые, максимально сложные для тебя задачи и при этом ты задействуешь все свои навыки, ресурсы и возможности и получаешь хороший результат. То есть, когда ты ставишь себе действительно классную задачу, которая даёт тебе очень много, ты мобилизуешься, ты напрягаешься, но при этом у тебя есть здоровое

удовлетворение от того, что ты этого добился, что ты этого достиг. В тебе есть чувство гордости и ты, таким образом, становишься мужчиной, как бы странно это ни звучало, потому что я до сих пор считаю, что внутреннее состояние мужчины – это совокупность всех его побед за всю его жизнь.

Главу из моей книги про челленджи ты получишь в комплекте материалов, которые идут с книгой (надо зайти на специальный секретный сайт для своих, ссылка в конце книги).

## **§ 1.9. Упражнение на рефлексия**

Внимательно, с конспектом, прочитай все параграфы главы. Напиши, какие модели поведения встречаются у тебя в реальной жизни, в процессе работы и планирования будущего.

На основании примеров решений пропиши, как и какую стратегию ты будешь использовать в будущем, чтобы поменять поведение в сторону модели достижения целей.

Что из прописанного ты можешь сделать в ближайшую неделю?

Что ты можешь внести в свой ежедневник, как ежедневные рутины?

Что можешь сделать прямо сегодня?

Какие мысли ты записал в конспект этой книги по результатам прочтения этой главы?

## Глава 2

### Внутренние «демоны»

– А расскажи поподробнее про рамку цели?  
– Ваша сущность – это сгусток энергии высокой плотности, который, пролетая через материю, создаёт силой своего намерения материальный мир, который вас окружает.  
– А попроще?  
– Вам нужны не деньги, а то, что вы хотите на них купить.  
*Из разговоров со студентами на перерыве*

В этой главе мы разберём очень важные вещи с точки зрения мышления. Напоминаю, что именно мышление влияет на наше поведение и, как следствие – на наши решения буквально каждый день. «Не то» мышление в итоге может очень существенно затормозить процесс достижения целей. Но, что гораздо хуже, наши демоны могут внести просто невероятную сумятицу и в сам процесс постановки целей. Ибо неверная, «не та» цель – она становится буквально недостижимой, что рождает незавершённые гештальты, то есть «отжирает» у нас внутренние ресурсы и очень сильно уменьшает производительность нашего внутреннего компьютера.

Отдельно хочу обратить твоё внимание на разницу с прошлой главой. В прошлой главе мы рассматривали с тобой стратегии взросления – то есть более глобальные вещи. В этой главе мы рассмотрим убеждения, которые более локальны. То есть установки мышления можно назвать стратегическими вещами, а демоны больше относятся к тактике. Так что к вопросу наших демонов тоже надо подойти со всей пролетарской серьёзностью.

Настало время перейти непосредственно к теме этой главы. Что же такое «демоны» и почему им посвящено так много текста в книге про работу с пространством целей?<sup>5</sup> Ответов несколько, и я постараюсь до тебя донести важность каждого пункта.

Для полного понимания картины давай представим человека, который стоит себе спокойно, а к нему привязано несколько резиновых лент. Часть лент тянет вперёд, создавая силу движения вперёд или мотивацию к светлому будущему. Часть лент тянет назад и создаёт противодействие, оставляя человека на месте, создавая мотивацию к тому, чтобы всё оставалось как есть. Для простоты давай называть их мотивацией целей и мотивацией демонов. Легко понять, что, если сила целей меньше силы демонов, движения вперёд не будет – скорее, назад, или человек останется на месте, никуда не двигаясь.

Демонами мы называем внутренние установки человека, которые мешают достижению целей, мешают двигаться к достижению целей. Это совокупность страхов, мыслительных установок, влияние социальной матрицы, другими словами – наши убеждения.

А теперь представь, что ты начинаешь постепенно скидывать ленты, тянущие назад, и тогда у тебя появляется мотивация к развитию и тебе ничего не мешает рвать реальность. Легко понять, что чем больше демонов ты проработает, тем больше ты будешь достигать целей. Плохая новость заключается в том, что проработать всех демонов одним моментом очень сложно, для работы над собой потребуется много времени и усилий. Хорошая новость заключается в том, что понимание проблемы – первый шаг на пути её решения, и сейчас мы рассмотрим типичные убеждения людей, которые ставят себе цели и почему-то у них не очень получается.

---

<sup>5</sup> есть старая шутка: в чём разница между ангелами и демонами? Она примерно такая же, как между террористами и борцами за свободу.

## § 2.1. Ожидание быстрых результатов

*Скажите людям, что на небесах есть невидимый мужик, который создал Вселенную – и подавляющее большинство вам поверит. Скажите им, что краска ещё не просохла – и они просто обязаны дотронуться, чтобы убедиться лично.*

*Джордж Карлин*

Я очень люблю в почте читать папку «спам». Честное слово. А знаешь почему? Там очень оперативно показывается, на что ещё можно поймать среднего посетителя интернета. Среди всех этих впихиваний троянов, казино, предложений покупать комбикорм под видом добавок для похудения, стать гомосексуалистом (это сейчас модно), спасти очередную сомалийскую принцессу лидируют – как всегда, уже на протяжении лет эдак пятнадцати – предложения быстрых заработков.

Ты посмотри по сторонам: кроме авторов спама, на этом кормятся всевозможные учителя различного уровня пахучести. Всякие тренинги – простите меня, коллеги! – с названиями типа «Быстрые деньги в интернете – как начать зарабатывать от пяти тысяч в день уже через две недели!». Имя таким тренерам – легион, и тренингов таких десятки. В чём проблема, спросишь ты? О, дело совсем не в тренингах.

Я тут немного издалека начну. Средний (опять это слово, но что поделать) офисный сотрудник со средним нищенским доходом в тридцать тысяч рублей и средней отвратительной квалификацией отличается одним типом мышления. Он называется «горизонт планирования». Краткосрочное планирование у такого персонажа уходит в категорию ближайшей пятницы. Это время, когда можно отключить мозг избыточным приёмом этанола и всё забыть до понедельника, который это существо не любит по причине хронического похмелья и возврата на ненавистную работу.

Чтобы что-то продать этому существу, нужно пообещать результат в измеримых для него параметрах. Например, две-три пятницы, потому что на большее его разума не хватает, ибо считать он умеет, как типичный мифический сказочный каменный тролль – один, два, много, много один, много два, много-много...

К сожалению, большинство клиентов на рынке именно из категории «туповат, верит телевизору, целей нет, ожирение, пивной алкоголизм, любит футбол и верит в чудо». Именно таким можно за пару сотен продать книгу о том, как накачать пресс в шесть кубиков (хотя физиологически их восемь), как сто килограммовой самке стать стройной к лету за три недели, как сесть на шпагат за три дня; продать видеотренинг о том, как вырубать на улице с одного удара и прочая, и прочая.

Причём обращу твоё внимание на то, что хороший нутрициолог сделает из ста килограммов шестьдесят за полгода. Но это же полгода! То есть очень долго, и такие сроки не помещаются в голове. И столько постоянной работы! И видимых результатов сразу нет. Проще самой себе поверить, что можно съесть бычьего цепня и счастье произойдёт само по себе, без усилий и за пару недель. Серьёзно. Это продают. Мало того, это покупают!!! Люди, лучше бы вы себе трансплантацию мозга ку пили, чем бычьего цепня.

Я, как тренер с опытом работы с десятками тысяч студентов, авторитетно заявляю следующее: результаты быстрые бывают, но это если мы немного модернизируем треугольник Карпмана. Грубо говоря, цели можно достигнуть по трём параметрам: потратив значительное время, приложив значительные усилия и заплатив кучу денег. Выбери два любых параметра на своё усмотрение – и да, добро пожаловать в реальный мир!



Вы знаете, в мире бизнеса и достижения целей как нельзя лучше работает следующая поговорка: «Чтобы получить ребёнка, нужна женщина и девять месяцев времени. Девять женщин никак не повлияют на срок сдачи проекта».

В заключение параграфа могу сказать тебе одно: быстрые результаты обычно сопутствуют очень недалёкому мозгу и сопровождаются невероятной жадностью. То есть, заметив одну характеристику, будь уверен – рядом болтаются ещё две сестры. В мире достижений принято отдавать, чтобы получать, не скупиться на ресурсы для достижения целей (я не говорю переплачивать) и совершенно точно требуется хорошо пошуршать междуушной мышцей. Кстати, для последнего пункта мной разработан комплект упражнений под названием «нейробика» – он придёт к тебе на почту после регистрации на нашем секретном сайте.

## § 2.2. Исчезновение веры в себя

*Относительно возраста капрала трудно было сказать что-то определённое. Но судя по его цинизму и общей усталости от мира – качеств, кислотой разъедающих человеческую личность, – Шноббсу было не меньше семи тысяч лет.*

**Терри Пратчетт**

Люблю ситуации, в которых люди опускают руки, чего уж греха таить. Прямо вижу типовую ситуацию (диалог приблизительный, но повторяется регулярно):

- Боец, чего сидишь? День сам по себе дерьмом не станет!
- Я ничего не хочу.
- Давай проверим. Жить хочешь?
- Да.
- Сто тысяч долларов Соединённых Штатов Америки?
- Да.

– Хочешь адово отжечь с парой нимфоманок-фотомоделей?

– Да.

– Ну тогда, чтобы у тебя всё это было, сидеть на жопе ровно некогда.

Причём эта феерическая фраза «я в себя не верю» заслуживает отдельного разбирательства. Я понимаю, если бы так затёр какой-то полузабытый мифический персонаж. Но как живой человек может в себя не верить? Задам вопрос по-другому: не верить во что именно? В то, что ты существуешь? Ну, подёргай себя за нос, останови зубами шлифовальный круг, ударь головой об стену.

Если бы тебя не существовало, твоё тело не вступало бы в физическое взаимодействие с другими предметами. Больно? Поздравляю, мы доказали реальность твоего существования! Мало того, ты будешь существовать вплоть до самой твоей смерти (прости, но это произойдёт) вне зависимости от того, сколько людей будет или не будет в тебя верить. Как говорится, если дерево в лесу упало, шум всё равно будет, даже если его никто не услышит.

Кстати, очень похожий шаблон мышления был описан в первой главе, но тут мы его разберём на простом, бытовом уровне.

Теперь мы переходим ко второй части этого составного убеждения. Вера в себя может быть сформулирована в причудливой форме типа «я не верю в свои возможности». И тут можно разбираться чутька дольше, но всё равно будет забавно.

По большому счёту, что такое вера в стиле «я могу»? Это обобщение своего персонального, личного опыта по завершению каких-то дел. Например, ты веришь, что можешь жать лёжа штангу в сто килограммов, если уже это делал, и много раз. Если ты будешь проецировать свой опыт на сто пятьдесят, то это будет выглядеть в стиле «скорее всего, я смогу, надо попробовать». Нет поводов не верить в себя, так?

Таким образом, мы плавно подходим к «вилке», основанной на моей безупречной логике. Обычно исчезновение веры в себя происходит тогда, когда у человека не очень получается двигаться к достижению целей. То есть цель есть, вот она, орех пульсирует и манит тушканчика – но «не выходит каменный цветок». Какие есть у нас варианты?

Первый – ставить перед собой реальные и достижимые цели. Причём реальные настолько, чтобы хотеть их достичь, и достижимые настолько, чтобы они были реальными в первую очередь для твоего мышления. А то ведь как бывает? Приходит ко мне студент с ежемесячным доходом тысяч в сто и заявляет, что ему нужен миллион. А что делать с такими деньгами, он, в первую очередь, не знает, а во вторую – не верит, что осилит. А поставить себе цель подняться до ста пятидесяти ему земноводное на горле не позволяет. Так и сидит – и без миллиона, и без ста пятидесяти. Переживает, фрустрирует, в себя не верит.

Второй вариант – это мышление не отрицанием, а развитием. То есть не думать о ситуации в формате «я не могу», а поменять свой шаблон мышления на «я пока не могу» и просчитать свой путь развития. Например, если дело касается дохода в миллион – оценить свои навыки, которые не позволяют этот самый грешный миллион получить, и построить план развития себя как профессионала до этого самого миллиона<sup>6</sup>. Для достижения целей таким образом идеально подходит «Техника вычитания» – она в этой же самой книге. Я думаю, ты осилишь её найти.

---

<sup>6</sup> очень люблю такие цели. Вот говорит мне студент: «Хочу получить миллион в месяц!» Я ему отвечаю: «Ну, хорошо. Получил ты миллион. Что ты будешь делать остальные двадцать пять дней?» Нет у них ответа обычно.

## § 2.3. Фокус внимания на прошлом

*Всё время переживать из-за прошлых ошибок – самая грубая ошибка.*

**Мохаммед Али**

Я не знаю, насколько ты в курсе, но время – это очень абстрактное и субъективное понятие, которое придумано именно человеком. Оно (время) очень удобно для того, чтобы планировать дела, рассказывать истории или, там, назначать свидание девушке, используя понятие «время и место», желательно в одном предложении.

Я одинаково не понимаю людей, которые смотрят исключительно в будущее, и тех, которые живут только прошлым. Совсем клинические случаи, когда старики, болеющие ранней стадией Альцгеймера, говорят только о том, что было тридцать лет назад, брать не будем. Это реально уже заболевание, и очень тяжело наблюдать со стороны за его протеканием у своих родственников.

И если в примере выше поделаться (пока?) ничего нельзя, то среднему человеку впиливаться сфокусированным взглядом в любые прошлые события очень неразумно. Как минимум, в это время жизнь идёт мимо тебя. Второе – рано или поздно твой мозг по уровню напряжения начинает походить на пороссячий сфинктер, а к добру это точно не ведёт.

Смешная сторона ситуации заключается в том, что ничего поменять в прошлых событиях уже нельзя, они произошли. Машины времени тебе временно недоступны, и бесконечное обдумывание того, как ещё можно было поступить в той ситуации семнадцать лет назад – о, да! – полезно примерно так же, как капать святой водой в глаза в ожидании излечения рака желудка.

Смотря на своё прошлое, ты поворачиваешься задом к будущему.

Плохая новость заключается в том, что нельзя изменить произошедшие события. Хорошая новость (я бы даже сказал – замечательная) состоит в том, что можно изменить своё отношение к ситуации. Может быть, ты знаешь, что на одно и то же событие разные люди могут отреагировать совершенно по-разному. Есть люди, которые уходят в бесконечный цикл фрустрации<sup>7</sup>, а есть люди, которые чуть ли не на лету и в реальном времени проводят глубокий анализ происходящих событий, а потом продолжают жить.

---

<sup>7</sup> если не понятен этот термин – они пытаются в уме делить на ноль.



Твоя задача – либо научиться пользоваться техниками изменения отношения к личной истории, коих навалом практически в любой психологической школе, либо проработать этот вопрос с практикующим терапевтом. Я понимаю, что среди пацанов ходить к терапевту не принято, но ты можешь им про этот аспект своей жизни и не говорить. Кстати, мной разработана потрясающая техника изменения отношения к прошлым событиям, называется «Техники Эмоциональной Свободы». Заодно может прорабатывать страхи, травматические переживания и изменять убеждения.

## § 2.4. Страх будущего

– Но есть закон Гаутамы, – сказал Дракула, – открытый двадцать пять веков назад. Когда никаких классиков-гуманистов ещё в проекте не было. Он гласит: «любое движение ума, занятого поиском счастья, является страданием или становится его причиной». Поэтому будь счастлив. Каждый, долбаный, миг, делая любое дело, делай так, как будто лучшие занятия ещё не было придумано и не будет. Тогда и только тогда уйдёт это ощущение, что чего-то не хватает и надо что-то ещё, чтобы быть счастливым. Да вот нихуя! Счастье здесь и сейчас. В моменте, потому что никакого завтра и потом не существует – это всего лишь лексические конструкции, которые могут только показать свою же никчёмность.

**Виктор Олегович Пелевин. Бэтман Аполло**

Я уже писал, что много лет обучаю людей? Так вот, в моей компании, среди прочего, есть курс по созданию бизнеса «с нуля», то есть пошаговый тренинг с упражнениями о том, как из идеи сделать рабочие процессы, а рабочие процессы превратить в доходное дело. Я сейчас не буду расписывать, какой я молодец в систематизации процессов, я хочу немного о другом рассказать.

Иногда меня просят провести мастер-классы как раз по этой теме, и, если у меня есть время и мне интересно, я обычно соглашаюсь. На эти вечерние мероприятия обычно приходят студенты, которые только подумывают о том, как начать, и интересуются темой. Дело благое, чего же мне не поделиться знаниями?

После того как я раскрываю тему, мне обычно задают вопросы. И вы будете смеяться, но с потрясающей регулярностью, практически с гарантией, я слышу фразы в стиле «бизнес будут трясти бандиты», «налоговая устроит проблемы», «да с крупными игроками на рынке конкурировать нельзя» и десятки не менее забавных заблуждений.

У меня есть любимый вопрос: «А на основании какой части своего опыта вы про это говорите?» И затем я тщательно отсекаю все пересказы от информационного агентства «Одна Бабка Сказала». После того как мы отбрасываем страшные сказки из «интернетов», неподтверждённые слухи и прочее, я перехожу к своей любимой части.

Я говорю, что общаюсь с людьми, которые оперируют своим опытом. В моем опыте и опыте моих близких друзей, если ты платишь налоги – налоговой на тебя обычно глубоко по фигу. Бандиты точно не знают, как работать с интернет-магазинами, например. А с крупными игроками и не надо конкурировать – надо заниматься тем, на что у игроков не хватает внимания. И далее по списку.

И самое главное: если у вас нет опыта и вам кажется, то это называется «галлюцинация». Пока событие не произошло – мы оцениваем его с точки зрения вероятности. Мало того, есть специальные разделы менеджмента, которые называются «оценка угроз» – я это на МВА проходил. Там очень просто рассказывается, что, если угроза возможна и существенна, надо предусмотреть свои действия в случае её реализации. Например, если ты продаёшь пиво в магазине после 23 часов, то будущее твоё очень понятно и предсказуемо. Точно так же, если ты начинаешь на весь интернет рекламировать продажу наркотических солей, то твоему бизнесу недолго осталось.

А какие угрозы могут быть у тебя, если ты все свои обязательства прописал в договоре, выполнил в срок и у тебя есть акты приёмки? Ну, разве что твоего контрагента переклинит, и он подаст на тебя в суд. Вероятность выиграть дело у него исчезающе мала, если только ты не ведёшь судебные дела, основываясь на информации из пабликов в социальных сетях. Ах да, и у тебя есть юрист на подхвате.

Подобные стратегии мышления, когда ты не делаешь чего-то, потому что может произойти плохое событие – очень интересный феномен. Как ты думаешь, что произойдёт, если ты будешь ещё одновременно просчитывать варианты успешных действий? Давай приведу пример на основе бизнеса.

Например, в определённом спальном районе нет автомойки, и ты начинаешь подумывать о том, что можно создать отличное мероприятие. Есть ли вероятность долгоиграющего успеха? Определённо. Что влияет на наступление этой вероятности? Очень простая последовательность действий.

- Ты делаешь базовый анализ количества машин в районе. Стоишь возле дороги и считаешь трафик в направлении твоего района (определяешь количество потенциальных клиентов).

- Смотришь, сколько машин – чистые, сколько – нет (определяешь конкурентность).

- Спрашиваешь у водителей, где и за какую цену они моют машины (проводишь базовое исследование рынка).

- Идёшь по указанным адресам, смотришь особенности бизнеса (уют, комфорт, цены, отношение к клиентам, очереди – то есть проводишь конкурентный анализ).

- Думаешь, как предложить будущим клиентам лучшие услуги по лучшим ценам (формируешь предложение).

- Находишь площадку. Пока не снимаешь! Смотришь, можно ли получить всякие разрешения.

- Считаешь бизнес-план (да, это важно).
- Определяешь точку безубыточности.
- Определяешь маркетинговый бюджет, тестируешь маркетинговую гипотезу (грубо говоря, будут ли люди звонить по телефону, указанному на флаере).
- Ищешь деньги, которые позволят тебе отработать до наступления точки безубыточности (тут многие прогорают).
- Нанимаешь сотрудников, обучаешь и контролируешь процессы.
- ???
- Profit!

Я не говорю, что это просто – в конце концов, речь идёт о бизнесе, который может приносить половину миллиона в месяц. Стоит очень тщательно подойти к анализу ситуации. И если ты это просчитал, подготовил документы, у тебя есть кассовый аппарат и все необходимые разрешения – что может пойти не так?

Ах да. Не так может пойти, если твоё здание снесут за самострой, или влепят штраф за смыв воды в городскую канализацию, или за подключение к электросети и воровство мегаватт, или за работу таджиков без патентов, или если ты денег нашёл только на то, чтобы открыться, а на зарплату ничего нет, и клиент не пошёл (на маркетинг денег же не предусмотрел).

Заметь, и то и другое – это вероятностный расчёт. В одном случае – это расчёт успешного бизнеса, в другом случае – ты высчитываешь диаметр того страпона, которым тебя будут иметь без смазки все, кому не лень. И без оплаты тебе, иначе бы ты смог другой бизнес открыть.

Моя логика невероятно простая. Мог продумать ситуацию и не продумал? Ну, ква. Мог посчитать риски и ничего не сделал, чтобы предотвратить? Мяу. Мог взять консультацию у владельца похожего бизнеса и поговорить обо всех подводных камнях и не взял? Вставь рёв осла самостоятельно. Не проконсультировался с юристом насчёт документов и разрешений? Лоботомия уже не поможет.

Перевожу этот рассказ на простой язык: предусмотреть можно процентов девяносто пять того, что тебя типа пугает. И сделать так, чтобы не пугало. Остальное мы переводим в режим «форс-мажор», где действует простое правило: можешь что-то изменить, так меняй, не можешь – созерцай.

И да, галлюцинации ещё никого до добра не доводили.

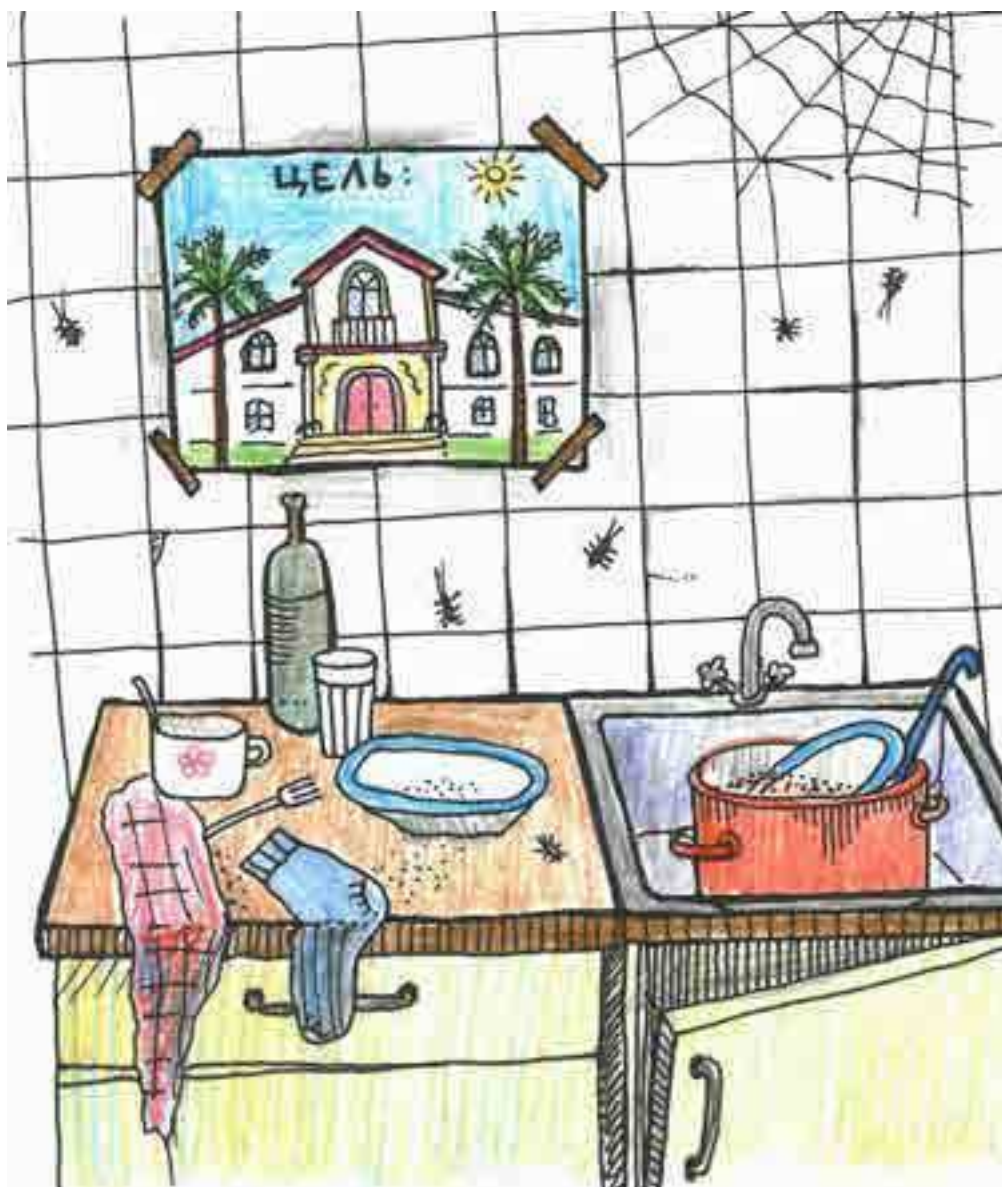
## § 2.5. Фокус на глобальном вместо ежедневного

*Если вы натянете струну слишком сильно, она порвётся. Если натяжение будет слабым, она не будет звучать.*

**Маленький Будда**

Джон Лорд, гениальный клавишник группы Deep Purple, как-то сказал: «Большинство музыкальных групп в начале своей карьеры начинают придумывать глобальные рок-оперы. Это легко. Попробуйте каждый месяц писать трёхминутную песню для радио».

Наша жизнь состоит из баланса. Чтобы достичь глобальной цели, нужно постоянно переключаться от глобальной идеи или картинки цели к ежедневной работе над её достижением.



Например, если ты хочешь, чтобы у твоей компании был оборот сто миллионов рублей в год, ты должен ежедневно отслеживать оборот в триста тысяч рублей или больше, тогда цель внезапно исполнится. Если вместо ежедневной рутины целый год работать в ожидании одной крупной сделки – то она может и не выгореть, и что тогда будешь делать?

Чтобы получить звание мастера спорта, нужно ежедневно ходить на скучные и весьма рутинные тренировки. Причём на каждой из них выполнять полный объём поставленных задач. Мой друг, Рамзес Тлякодугов, когда готовился выиграть звание чемпиона мира по бодибилдингу, прописывал план питания и тренировок больше чем за год. А потом просто сделал вообще всё, что планировал. Результат? Ну, как сказать, чемпион мира. Очень глобальная цель сложилась из кучи мелких кирпичиков.

Я не говорю, что ты должен забыть на глобальность цели. Я не говорю, что ты должен фокусироваться на ежедневных делах. Я просто выступаю за баланс без перекосов.

## § 2.6. Быстрое падение мотивации

*Чтобы старость не стала нелепой пародией на нашу жизнь, существует только одно средство – преследовать цели, которые придают смысл нашему существованию.*

*Симона де Бовуар*

Я сейчас кратко расскажу гипотетическую историю про мальчика Бобби, который очень любил деньги. Простите, отвлёкся на классику. Так вот, давайте представим себе типичного парня, который чего-то очень сильно хочет. Причём парень – не клинический идиот, который занимается публикацией у себя в социальных сетях мотивирующих цитат и ожидает, что после этого ему обломится всё и сразу.

Это нормальный парень, который поставил себе гипотетически реальные задачи: миллион долларов США к сорока, свой бизнес, пассивный доход, уважение окружающих, отличную жену и репутацию успешного такого self-made-man. Хочется после такого только ехидно добавить, что из трёх желаний для золотой рыбки всё предыдущее предложение проходило под номером «это раз».

Он посещает всякие конференции, где успешные спикеры делятся своими историями, читает книги и в один момент решает поменять мир к лучшему и основать стартап! Причём хороший стартап, который сразу ворвётся в узкий и закрытый клуб единорогов<sup>8</sup>.

Наш боец покупает себе макбук (какой стартап без макбука?) и собирает команду из десяти таких же профессионалов, каждому из которых даёт долю в стартапе в тридцать процентов. Не спрашивай у меня, как тут складывается математика, я тоже не очень понимаю, но такие проекты видел.

Дальше они собираются в коворкинге, натирают с утра до вечера свой мозг и думают, что же такое можно выдать на-гора, чтобы цель реализовалась. Придумывают гениальную идею, допустим, приложение, в котором можно вызвать массажиста для кота. И начинают его адски кодить и продвигать, кодить и продвигать. Прямо с утра до вечера ищут инвесторов, которые просят отсыпать той дури, которую они употребляют, но денег не дают. Нечуткие какие.

Наши бойцы статистику смотреть не умеют и не знают, что просто выстреливает один стартап из тысячи, а нормально работать начинает один из ста среди тех, которые выстрелили.

Буквально на третий месяц они сталкиваются с суровой реальностью – смузи в долг уже не отпускают, коворкинг тоже не бесплатный, только макбук греет в процессе кодинга. Да и тот заложен за долги пяти разным банкам. В чём же проблема?

Например, они не смотрели записи Богачева, в которых он явно говорит, что любого сотрудника можно оценить по двум шкалам: мотивация и компетенция. И в точке соединения мотивации и плохого профессионализма у нас получается высокомотивированный долбоёб. Который быстро загорается идеей и очень быстро остывает. Хотя до завершения идеи требуется просто работать каждый день – до тех пор, пока не получится. Это как в случае накачки пресса к лету. Сколько нужно качать пресс? Учитывая разницу в исходных данных, качать пресс нужно до тех пор, пока не получится.

Исходными данными в нашей печальной картине являются отвратительный анализ (проверка цели на адекватность вашим возможностям) и быстрое падение мотивации. Причём, продолжая наш абсурдный пример, вполне возможно, что в каком-то городке в США, населённом миллионерами, такой проект мог бы и выстрелить. Особенно если бы его презентовал Элон Маск вместе с Тимом Куком. Вдвоём на одной сцене, как кофаундеры.

---

<sup>8</sup> стартапы, капитализация которых составляет более миллиарда долларов США. Например, AirBnB.

К счастью, этот демон очень легко излечим – тебе нужно использовать техники ратификации и практики развития духовной силы, которые я описал в книге «Успех, или позитивный образ мышления». И спланировать достижение цели до того, как начал работу над ней – про это в нашей книге чуть дальше, в техниках «Пространство целей» и «Диаграмма Ганта».

## § 2.7. «Мне обязаны»

*– Как мудака вроде тебя столько прожил?*

*– Я неплохо умею убивать.*

*Сандор Каллиган*

Есть у меня забавная черта характера – я готов выслушать иногда практически любого человека. Порой это заканчивается тоже забавно – вроде адовой дискуссии с таксистом о событиях на первом Никейском соборе, а иногда тем, что я слушаю такие идеологические концепции, от которых мой мозг пытается отрастить фазовый двигатель и телепортироваться сразу к Мю Цефеи.

И вы таки знаете, есть одно забавное наблюдение. Очень обобщённо оно звучит так: чем беднее разумом и, как следствие, деньгами человек, тем больше ему все должны.

Полицейские обязаны быть вежливыми. Сотрудники ЖЭКа обязаны решать его проблемы по первому зову. Врачи обязаны быть хорошими. Все ему кругом, короче, должны – но почему-то не делают. От этого наш персонаж покрывается коростой ощущения социальной несправедливости, которая постепенно твердеет и заставляет исходить на говно при любом прикосновении к его нежной, трепещущей и ранимой душе.

Суровая правда жизни заключается в том, что тебе никто не обязан. Ты получаешь ровно столько, за сколько платишь, ни копейкой больше. Вот представь себе, у тебя зарплата сто тысяч (просто для аргумента и упрощения подсчётов). Государство берёт с тебя подоходный налог тринадцать процентов – тринадцать тысяч. При покупках ещё иногда налог на добавленную стоимость. В итоге в год ты платишь налогов, условно говоря, двести пятьдесят тысяч. Можешь самостоятельно их раскидать на врачей, школу, больницы, институт, охрану правопорядка и ремонт дорог.

Мне кажется, результат будет чуть меньше, чем ничего. Оно и понятно. Когда мне кивают на уровень жизни в Европе или США, я киваю на налоги в размере пятидесяти процентов от доходов. И, если их не заплатить, ты с практически стопроцентной вероятностью сядешь в тюрьму. Сравнивай до посинения.

Да, ты получаешь ровно такое образование, за которое заплатил. Получил высшее образование бесплатно – ну, так и работай задаром, какие проблемы? Хочешь бесплатную медицину? С какого перепугу? Хочешь, чтобы к тебе хорошо относились? С чего бы это?

Тебе никто ничего не должен. Запиши эту фразу в утреннюю медитацию.

## § 2.8. Страх потери текущих ресурсов

*Что человеческая жизнь, если не ожерелье из потерь?*

*Филипп Клодель. Дитя господина Лина*

По поводу этого забавного глюка я могу рассказать очень много, но не все истории могут быть приняты на веру средним человеком без долгой подготовки, убеждающей слушателя в правдивости рассказчика. Поэтому я постараюсь убедить тебя и, может быть, у меня получится. Решать, конечно же, тебе.

Я люблю рассказывать своим студентам историю про одну мою поездку в славный город Алматы летом две тысячи шестого года. Всё начиналось, как обычный тренинг – я отработал

три полных дня, потом настало время, когда студенты делают домашнюю работу, а я могу пару дней передохнуть между тренинговыми днями. И я поехал на день в горы – кстати, очень советую, природа в районе Алматы просто великолепна.

А когда я вернулся, оказалось, что в квартире, где я временно жил, больше не жили мои документы, почти все деньги, ноутбук и вообще всё, что обычно представляет какую-то ценность. Предметы одежды не тронули – наверное, мой размер в том городе не пользуется популярностью у местных воришек. В общем, моё пребывание в городе затянулось с запланированных десяти дней более чем на месяц.

Через два дня после ограбления у меня был новый ноутбук, на котором я смог работать из нескольких местных гостеприимных кафе. Я заработал себе на проживание, еду, некоторые развлечения и по мелочи. Проще сказать, что я себе не отказывал в обычном уровне жизни, просто пришлось первое время достаточно резко ускориться.

Мораль этой истории очень простая: есть люди, которых такие ситуации мобилизуют. А есть люди, которые начинают бить себя по голове замёрзшими тряпками и орать: «Шеф, всё пропало!» Ну, паника – достаточно распространённое явление, декабрь четырнадцатого года и «рублепад» это хорошо показали. Декабрь пятнадцатого года показал, как люди усваивают уроки. Ладно, я слегка отвлёкся.

Да, процитирую Форреста Гампа: «Дерьмо случается». Вопрос только в одном: захлебнёшься ли ты в волне или удержишь дыхание, а потом примешь водные процедуры и будешь продолжать делать своё дело. Вот и всё, в принципе.

Другими словами, демон, который назван в этой части главы как «страх потерять то, что у тебя есть», – это недоверие к своим навыкам и умению работать в кризисных ситуациях. Крайне тебе советую эти аспекты в себе проработать.

## § 2.9. Жалость к себе

*– Сколько тебе ещё осталось подходов?*

*– Пока не затрахаюсь. Потом ещё два.*

*Из разговоров в зале*

Давай снова возьмём пример про тренажёрный зал. Как ставят себе цели на поход в зал обычные парни? Ну, там, прийти в зал, хорошо качнуться. Тут сразу есть одна ловушка, уже из области физиологии. У среднего, почти не тренированного человека состояние усталости начинается при истощении примерно сорока процентов ресурса организма (я тут не про прану вещаю, а про гликоген в мышцах и печени). У хорошо тренированного спортсмена этот сигнал начинается при восьмидесяти процентах истощённых запасов, всякие чемпионы мира доходят до девяноста пяти.

Как только наш боец чувствует усталость, он сразу говорит себе, что отлично потренировался и пора баиньки. В конце концов, с собой всегда можно договориться, так?

В этой части главы я бы посоветовал тебе обратиться к главе «Рамка цели», часть «Оценочные понятия» – будет более понятно; да и не хочу дважды писать одно и то же; я, в конце концов, книги не для американцев пишу.

Что делает хороший тренер? Он пинками заставляет падавана работать столько, сколько он может, а не столько, сколько позволяет ему чувство усталости или жалости к себе. Да, хороший тренер – это человек, который лишён жалости к ученикам, и за это его часто не любят.



ВООБЩЕ-ТО,  
КОГДА Я СТАВИЛ ЦЕЛЬ  
ПУТЕШЕСТВОВАТЬ МНОГО  
И КАЧЕСТВЕННО,  
Я НЕ ИМЕЛ В ВИДУ  
РАБОТАТЬ  
ИНСПЕКТОРОМ ЗОН  
ЗА ПОЛЯРНЫМ КРУГОМ

Я бы дал тебе задание работать до тех пор, пока у тебя не отказывает твоё тело – физически, но до такого уровня дойти может очень мало людей. Поэтому будем реалистами, ставь себе реалистичные цифровые цели. Если мы начали про спортивный зал, то конкретное количество подходов и повторов с конкретными весами. Или, там, общий тоннаж за тренировку. А потом пользуйся правилом «плюс один» – всегда, каждую тренировку делай ещё один дополнительный подход, или повтор, или накидывай чуть больше веса, пусть даже на пятьсот граммов. Но всегда – относительно прошлого занятия.

«Люди чаще сдаются, чем терпят поражения» – моя любимая цитата Генри Форда.

## § 2.10. Неудача – сигнал к отступлению

*Быть смелым – это не значит «ничего не бояться». Это значит – бояться, но всё равно продолжать делать то, что должен.*  
**Доктор Кто**

Очень давно, ещё на своём первом тренерском курсе, который я проходил, будучи начинающим тренером с опытом буквально в пару лет, мы собрались студентами и начали обсуждать одну проблему. А именно: а чего нельзя делать на тренинге?

Общего решения мы не нашли. А потом я задал этот вопрос в личной беседе одному преподавателю. Он мне сказал написать список того, чего ведущему тренеру на тренинге делать нельзя в принципе. И моим коллегам тоже сказал это сделать. На следующий день список был готов. Знаешь, что он сказал после этого? Он посмотрел на мой список из сотни позиций и

сказал: «Ты станешь настоящим профессионалом тогда, когда сделаешь всё, что написано в этом списке».

У меня на это ушло несколько лет, я взял за правило делать не больше чем по одному косяку на одной группе. Я обливался кофе, приходил с опозданием, пускал газы, забывал, о чём говорить, и многое другое. Реально выяснилось, что очень непросто целенаправленно косячить. И, как выяснилось дополнительно, студентам реально по барабану.

Потом я ввёл такое правило в свои тренинги. Ведь что такое опыт? По большому счёту, это знание того, что делать в ситуации, которая потом, скорее всего, никогда не повторится.

Чтобы ты мог глубоко освоить этот коан из дзен-буддизма, я дам тебе пояснения. По большому счёту, неудача – это обратная связь тебе о том, что какие-то твои навыки ещё пока не находятся на достаточном уровне развития. Если девушка отказывает в конце свидания в поездке к тебе – это не значит, что ты плохой, это значит, что тебе надо обратить внимание на прокачку своих навыков соблазнителя. Если у тебя не покупают товар – качаем продажи. И так далее и тому подобное.

И после этого переверни реально на  $\pi/2$ . Поставь себе целью ошибиться и сделать косяк – тогда неудачей будет успех. Поменяй вектор цели – и ты удивишься, как сложно бывает целенаправленно сделать что-то «не то».

То есть мы с тобой сразу получаем много опыта, верно? А что делать потом? О, просто. Воспитывай в себе настойчивость. Как я сформулировал ещё лет десять назад: «Чем посыл „на“ отличается от проверки на настойчивость? Если тебя послали и ты пошёл – это был посыл. Остался – тебя проверяли». Всё, как в старом анекдоте:

- Мадам, я вас хочу.
- Ой, а я боюсь!
- (уходит)
- (вслед, тихо) Ты так хотел, как я боялась...

Тут есть другая крайность – чрезмерная настойчивость, может сопровождаться отсутствием гибкости. Я не против настойчивости, но я против тупого долбления головой в стену, когда рядом, в пяти метрах левее, есть дверь.

Снова повторяем про баланс и комбинируем. То есть мы вводим правило: сделал три раза одно и то же – не получил результата – поменял стратегию достижения цели.

## § 2.11. Считать, что твои проблемы – уникальны

*Боги Плоского мира никогда особо не утруждали себя всякими судилищами над душами умерших, поэтому люди попадали в Ад только в том случае, если глубоко и искренне верили, что именно там им и место. Чего, конечно, вообще не случилось бы, если бы они не знали о его существовании. Это объясняет, почему так важно отстреливать миссионеров при первом их появлении.*

**Терри Пратчетт**

Меня часто спрашивают, а что я делаю, если сталкиваюсь с непонятной для меня ситуацией (некоторые называют такие события «проблемами»). Я отвечаю очень просто, и моя стратегия решения описывается буквально в несколько шагов.

1. Я смотрю и думаю, к какому классу проблем это относится.
2. Нахожу эксперта в этом вопросе.
3. Плачу ему за консультацию и слушаю его варианты решения задачи.
4. Задаю уточняющие вопросы.
5. Делаю. Если не получается – повторяю, начиная со второго шага.

Если тебе кажется, что с экспертами всё сложно, то я тебе скажу, что профильные темы и сообщества есть у любой профессии. Есть тусовки стюардесс самолётов, сотрудников следственного отдела, бодибилдеров, пикаперов, гипнотизёров и психологов – везде, где есть больше тысячи человек в профессии на всё СНГ, есть своё сообщество.

Я бы поставил сто долларов против заваренного чайного пакетика, что люди чаще уговаривают себя, что проблема уникальна и нерешаема, вместо реальных действий по решению задачи. Учитывая, что сейчас есть интернет в любой точке мира, получить консультацию стало просто, как никогда: скайп, е-мейл и другие способы общения – сиди и говори, физически находясь в разных точках мира с собеседником.



У меня есть любимая присказка, которая звучит так: люди делятся на два типа – те, кто ноет, и те, кто решает проблемы. Подавляющее большинство любит ныть, причём на любую тему: и что врачам плохо платят, и что на дорогах много кальмаров водят лады-крыжовник, и возможностей для бизнеса совсем нет, и прочая, и прочая, и прочая. Я на это могу сказать следующее: «Завали хавальник и начни что-то менять!»

Да, я помню описание слова «проблема» на глубинном плане – мы про это ещё поговорим на страницах этой работы. Но мы сейчас говорим про реакцию на проблему, чуешь разницу?

То есть мы можем сказать: «Вот дерьмо!», зафиксировав наступление события. Но дальнейшие действия гораздо более весомы: мы можем перевести проблему в ранг задачи и начать её решать или можем начать сучить ножками, пускать сопли и ныть так полчаса.

## § 2.12. Слишком много работает

*Трудоголики – не герои. Они не берегут время, они просто сжигают его. Настоящий герой уже давно дома, он нашёл более быстрый способ завершить свои дела.*

### **Rework**

На этом пункте я готов порвать среднему человеку примерно сорок комплектов шаблонов. Давай я попробую донести мысль об этом забавном плюшевом демоне до тебя относительно мягко и слегка неторопливо, издали и с расстановкой.

Если ты давно следишь за моим творчеством, то ты знаешь, что я выступаю сторонником адовой пахоты по принципу «никаких компромиссов», или работать по правилу двух китайских иероглифов «ярить» и «ху» (работают только вместе и комплектом). И да, ничего не изменилось, я ровно так же считаю, что работать надо высокоинтенсивно и много. Но, как в известном анекдоте, есть один нюанс.

Отдыхать надо так же интенсивно, как и работать. Сейчас попробую пояснить, чтобы у тебя в голове не рождался перекосяк в стиле «Фил Олегыч сказал, что отдыхать надо много и стиснув зубы!!!».

Смотри сюда, читай внимательно.

Так вот, я считаю, что с полной тщательностью, погружением и высокой производительностью труда работать в день можно часа четыре. И что, в принципе, столько и можно работать на пределе, а остальное время работать стоит «на полшишки». То есть треть рабочего дня заниматься с полной отдачей, треть рабочего дня работать над рутинной или совершенно несложными вещами (ехать на переговоры, говорить по телефону или вдумчиво рисовать планы захвата мира) и ещё треть дня работать с умеренной интенсивностью. Разумеется, не в такой последовательности и комбинируя нагрузки. Мало того, ещё и переключаясь между проектами, уровнями задач и людьми, чтобы сохранять мозг в тонусе и уровень интереса к решению задач на максимуме.



И точно так же я считаю, что нужно спать часов девять в день, отдыхать полностью от работы хотя бы сутки в неделю, ездить в отпуск на две недели раз в три-четыре месяца и, вообще, любить себя тщательно и регулярно.

Такая стратегия работы даёт тебе возможность и разгрузить мозг, и эффективно действовать в состоянии труда высокой интенсивности, что оказывает позитивное влияние как на работу, так и на твою жизнь, а в долгосрочной перспективе – и на твоё благосостояние. Загнать себя – это не задача долгосрочной перспективы. Твой мозг теряет половину эффективности примерно через неделю недосыпа и ещё половину через две. Много работая, ты не делаешь больше, ты загоняешь себя в состояние хронического стресса и усталости, что делает тебе только хуже.

Задача нормального, взрослого и адекватного человека – нахождение баланса между интенсивностью работы и отдыхом, чтобы ты мог каждый рабочий день трудиться достаточно много, но при этом долго и продуктивно по дням и месяцам. То есть отдыхать так, чтобы к новому дню и новой неделе ты подходил с энтузиазмом и предвкушением. Да, тут есть мысли, которые идут вразрез с мышлением офисного планктона, который радуется пятнице и ненавидит понедельники – ну так свои книги я пишу не для них, а для думающих людей.

Да, я понимаю, что есть ситуации, когда включается план «всё для фронта, всё для победы», но даже в этом случае после достижения цели требуется ехать в отпуск без ноутбука и телефона. Наша задача: планировать работу так, чтобы был не только баланс между производительностью труда и отдыхом, но чтобы практически исключать авралы и цейтноты на работе, а это уже задача грамотного руководителя и стратега.

Загнанную лошадь пристреливают, не так ли?

## § 2.13. Слишком мало работает

*Боязливая и мечтательная нерешительность ползёт за ленью и  
влечёт за собой бессилие и нищету.*

*Уильям «наше всё» Шекспир*

У нас есть забавная тренерская шутка, которая звучит так: «При всей гениальности фильма «Секрет», он одновременно является полной «чепушной»». Почему, спросите у меня вы? Да всё крайне просто – там долго рассказывается про силу визуализации, а про силу ежедневной рутины нет ни слова. То есть там замалчивается тот факт, что для достижения цели надо работать, как охреневший кукарача на урановых рудниках.

Понятно, что идею «сиди на заднице ровно, мечтай, и у тебя всё будет» крайне удобно продавать всем тем жителям Земли, которые уже не верят в праноедение, но ещё пока занимаются йогой, попутно оттопыривая чакры во время астральных сновидений. Сама идея же – блеск!

В моей работе есть одно очень ценное для тебя, читатель книги, тренерское наблюдение. Больших результатов на моих тренингах достигают студенты с богатым опытом в спорте, армии, спец и некоторые другие категории людей. Что у них общего? Они привыкли за долгие годы к одному правилу – делай то, что говорит тренер, сколько сказано, потом повторяй.

## **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.