

Даниэлла
Лапорт



РА
ЗО
Ж
И
ОГО
НЬ!

*Искренние советы
для тех, кто ищет
свой путь*

Annotation

Эта книга о том, как разжечь в своей душе огонь истинных желаний и достичь внутренней свободы. О том, как оставаться верной самой себе и заниматься тем, к чему есть призвание. О поиске себя и постановке целей, о провалах и ошибках, о балансе в жизни и психологии взаимоотношений, о преодолении страха и достижении гармонии, о карьере и успехе.

- [Даниэлла Лапорт](#)
 - [Отзывы о книге «Разожги огонь!»](#)
 - [Предупреждения + признания](#)
 - [Идите сюда, посидите у огня...](#)
 - [Сохранить свое «я» — самая эффективная формула успеха](#)
 - [Огонь в душе](#)
 - [Желайте большего](#)
 - [Идеалисты, объединяйтесь!](#)
 - [Когда на сердце тяжело](#)
 - [Притормозите, чтобы достичь покоя](#)
 - [Счастье — это созидательные противоречия](#)
 - [Источник тепла](#)
 - [Часть I](#)
 - [Дайте себе определение сами](#)
 - [Правда прорывается наружу](#)
 - [Боевое крещение: что привело меня сюда](#)
 - [Ваш организм знает правду](#)
 - [Дух творчества свободен](#)
 - [Беседа 1](#)
 - [Ловушка компетентности](#)
 - [Самое важное право в жизни](#)
 - [Приветствуйте свои слабости](#)

- Слово в пользу естественности
- Оберните страсть себе на пользу.
 - Во имя света
 - Любопытство — это исходная точка роста. Всегда
 - Признаки людей, применяющих свои сильные стороны
 - Развивайте свою вторую натуру.
 - Нормальность — это скучно
 - Страстно о страсти
 -
 - Слово о жизненной цели
- Беседа 2
 -
 - Качественная легкость
 - Дешевая легкость
 - Начните с легкого
 - Легкость результативна
 - Промедление может быть благом
 - Энтузиазм спасает жизнь
 - Вооружитесь яркой верой
 - Ясность, которую вносит безумие
 - Сдержанность — это скучно
 - Легкие приоритеты
- Беседа 3
 -
 - Не отрекайтесь от своих желаний
 - Чувства + управление временем
 - Практическое воплощение
 - Препарируем успех
 - Основные желаемые чувства
- Часть II Исполнение
 -
 - Беседа 4
 -

- 1. Когда новый знакомый на вечеринке спрашивает, чем вы занимаетесь, что вы отвечаете? И что вы чувствуете во время ответа?
 - Подчеркните свои интересы
 - Признавайте собственные заслуги
 - Преимущество чувств перед фактами
- 2. За что вас чаще всего благодарят? За чем к вам чаще всего обращаются или что о вас в основном говорят («положительное» или «отрицательное»)?
- 3. Когда вы чувствуете себя очень сильной, увлеченной страстью, свободной, невероятно полезной, радостной, вдохновленной?
- 4. В чем, по-вашему, ваша гениальность? Что вам великолепно удается (в работе или жизни)?
- 5. Кем вы восхищаетесь, кого считаете элегантным или многого достигшим человеком?
- 6. Какие «больные места» постоянно есть или регулярно возникают в вашей жизни или внутреннем мире?
- 7. Что всегда сидит у вас в подсознании?
- 8. Чего вам хотелось бы больше не делать?
- 9. Сколько вам хотелось бы зарабатывать?
 - Мужчины и деньги
- Когда вы заявляете, сколько хотели бы зарабатывать, то...
- 10. Как вы хотите выглядеть в глазах окружающих, какого хотите признания, наград, похвалы?

- 11. Итак, что вы хотели бы сделать со своей жизнью и карьерой? Деньги — не вопрос. Помечтайте
- Беседа 5
 - Усмирите призраки прошлого
 - Похвальная грамота
- Беседа 6
 - Возьмемся за мечты всерьез
 - Признайтесь, что устаете мечтать
 - Устройте похороны своей мечте
 - «Психоделические» мечты
 - Команда мечты
 - Проявите строгую реалистичность
 - Визуализация реальности
 - Визуализированные ощущения
 - Поделитесь своей мечтой
 - Что подсказывают мечты
 - Анализ мечты
- Беседа 7
 - Признайте свой страх
 - Страх — одна из многих эмоций, которые можно ранжировать
 - Не выполняйте приказы страха
 - Страх перед критикой
 - P. S. Вы от этого не умрете
 - Препарируем страх
- Беседа 8
 - Миф об ошибках
 - Мои излюбленные промахи + неудачники
 - Да здравствует правило восьми секунд!
 - К черту ваши так называемые принципы
 - Гарантии ничего не гарантируют
 - Разделение _____ ответственности способствует доверию

- Преобразование неприятных чувств
- Практические указания для тонглен
- Находим зоны комфорта
- Беседа 9
 - «Нет» расчищает дорогу для «да»
 - Перефразируем «перестать»
 - Как здорово признаться, что вам паршиво
 - Признаки паршивости
 - Возмущение и раздражение — сигнал тревоги
 - Тревога воскресного вечера
 - Черная полоса в жизни
 - Объяснений не нужно
 - Почему вредно искать оправдания своим чувствам
 - Я серьезно, прекратите
 - Вам стоит перестать
 - Чего больше не нужно делать. Список
- Часть III
 - Беседа 10
 - Как увидеть свой свет
 - Каким бизнесом вы занимаетесь на самом деле?
 - Что благодаря мне испытывают люди?
 - В чем вам нравится разбираться?
 - У вас есть душевная специализация?
 - О чем вы сообщаете миру?
 - Каковы средства передачи ваших знаний?
 - Кто хочет получить то, что вы предлагаете?
 - Когда вас посещает муза?
 - Относитесь к своей музе с уважением
 - Держите инструменты наготове
 - Повинуйтесь указаниям музыки
 - Вы творец, и это точно

- Верить, что вы сможете зарабатывать на жизнь своим творчеством
- Выстраивайте коммерческий подход
- Визуализация ради создания
- Каким бизнесом вы на самом деле занимаетесь?
- Беседа 11
 -
 - Вы все-таки бренд
 - Честные бренды, характер и правдивые образы
 - Открытость — это привлекательно
 - Процветают только те, кто исходит из своих качеств
 - Побеждает постоянство
 - Гордость — это положительное качество
 - Эмоции — это магнит
 - Изучайте себя
 - Выслушайте собственную историю
 - Воспользуйтесь _____ своими «недостатками»
 -
 - В интересах бизнеса
 - Определите конечную цель своих действий
 - Переосмысление конечной цели
 - Знайте, кто на вас влияет
 - Кто для вас авторитет?
 - Все дело в саморекламе
 - Основные причины ненависти к саморекламе и почему о них стоит забыть
 - Как поступать
 - Интервью «Все о вас»
 - Опрос «Спроси у друга»
- Беседа 12
 - Временные диеты + голодающий дух

- Персонажи в отношениях со временем
- Мы знаем, как вы заняты. И хватит об этом ныть!
- Что важнее всего
- Идеальные 12 часов
 - Идеальный «обычный день»
 - Идеальный «потрясающий день»
- Беседа 13
 - Зачем вам деньги?
 - Зачем мне деньги
 - Важность ценности
 - Предпринимателям на заметку
 - А вы хорошо подготовились?
 - Определение ценности — двухсторонний процесс
 - Выбирайте тех, кто вас достоин
 - Дарить или не дарить? Как распорядиться своим бесплатным предложением
 - Ваша «финансовая обувь» должна быть вам впору.
 - Сколько стóит, столько и стóит
 - Взаимность — это прекрасно
 - Насколько это для вас дорого?
 - Барбара Стэнни. Секреты женщин с шестизначной зарплатой
 - Какие чувства вызывают деньги
 - Работать ради денег стоит только в одном случае...
 - Как вы относитесь к долгам?
 - Каков наихудший сценарий?
 - Мои любимые советы относительно денег

- Свободные ассоциации с деньгами
 - Быстрый анализ привычек
 - Фантазируйте чаще
 - Проявите чувства к деньгам
- Беседа 14
 - Принципы сотрудничества
 - Вы заслуживаете своего племени
 - Консультативный совет, объективность + моральная поддержка
 - Осознанные рабочие отношения
 - Помощь специалистов = переход на новый уровень
 - Старо, но верно: не плюйте в колодец
 - Кто они — наши единомышленники
 - Ваше мировосприятие. Вкратце
 - Список команды поддержки
- Беседа 15
 - Не скупитесь
 - Пусть чужая боль станет вам ближе
 - Отдавайте то, что можете
 - Даже притворные улыбки способны растопить сердце
 - Что происходит, когда вы отдаете
- Беседа 16
 - Убеждения для осуществления
 - Заклятие фразы «Я не знаю»
 - Живите своей жизнью
 - Прогулка по раскаленным углям? Запросто! Как мыслят новички
 - Сила положительных сомнений
 - Страсть — это лейтмотив
 - Вот он, секрет успеха
 - Сдерживайте свое слово

- [Что для этого понадобится?](#)
- [Благодарность за будущее](#)
- [За что вы будете испытывать огромную благодарность?](#)
- [Верьте в свои лучшие намерения](#)
- [Искренность — формула победы](#)
- [Практичность + смелые цели](#)
- [Миф о БАЛАНСЕ](#)
- [Мелодичность вашей жизни](#)
- [Плей-лист: музыкальный огонь](#)
- [Разжигайте огонь](#)
- [А теперь — за работу.](#)
- [Контакты](#)
- [Об авторе](#)

- [notes](#)

- [1](#)
- [2](#)
- [3](#)
- [4](#)
- [5](#)
- [6](#)
- [7](#)
- [8](#)
- [9](#)
- [10](#)
- [11](#)
- [12](#)
- [13](#)
- [14](#)
- [15](#)
- [16](#)
- [17](#)
- [18](#)
- [19](#)
- [20](#)
- [21](#)

- [22](#)
 - [23](#)
 - [24](#)
 - [25](#)
 - [26](#)
 - [27](#)
 - [28](#)
 - [29](#)
-

**Даниэлла Лапорт
Разожги огонь!
Искренние советы для тех, кто
ищет свой путь**

Отзывы о книге «Разожги огонь!»

Современный шедевр, который повлияет на миллионы людей из нынешних и будущих поколений. Он невероятно вдохновляет, полон мудрости и практических советов. Я буду рекомендовать эту работу снова и снова. Вы испытаете восхищение и полюбите эту книгу!

Мари Форлео, www.MarieForleo.com

Мудро, увлекательно, более того — непривычно.

Майкл Бангей Стейнер, автор книги «Больше великих дел!»

Работа Даниэллы полна пронцательных наблюдений и пронизана энергией, которая заставляет вас трудиться себе на благо. Содержание книги приносит практическую пользу и высекает в сознании искры, способные осветить вам новые пути в карьере и жизни.

Скотт Белски, автор книги «Воплощаем идеи в жизнь»

Сразу бросается в глаза, как страстно Даниэлла любит свою работу. Прочитав несколько глав книги, вы загоритесь желанием действовать.

Гретхен Рубин, автор книги «Проект „Счастье“»

Эта книга так же полезна, как «Путь художника» Дж. Кэмерон, но больше побуждает к действию.

*Линда Сивертсен, автор книги
«Экологичное поколение»*

Даниэлла говорит правду, все как есть. Деньги, провалы, сила, ценность. «Разожги огонь!» затрагивает все эти актуальные темы, активно подбадривая читателей и заставляя их задуматься о возможностях.

*Барбара Стэнни, автор книги
«Зарабатывайте больше»*

Даниэлла — настоящий «разжигатель огня», и вы тоже научитесь этому, прочитав эту книгу. Чтобы окончательно в этом убедиться, поезжайте с ней на Северный полюс. Когда вы закончите чтение, то обнаружите, что загорели.

*Крис Гильбо, автор книги «Искусство
нонконформизма»*

Ее ум восхищает, а доброта и практичность помогают разжечь в вас благотворный внутренний огонь, а не опасное пламя. У Даниэллы Лапорт есть знания, необходимые вам для успеха. Сядьте поудобнее и постарайтесь ничего не упустить. Ее слова — то, в чем нуждаются наши души.

*Марта Бек, автор книги «Пусть звезды
освещают ваш путь»*

Это революция, которую вы ждали! Эта книга заставит вас перетряхнуть и пересмотреть все аспекты своей жизни. Даниэлла Лапорт предлагает мудрые и эмоциональные советы, которые подойдут и магнатам, и сторонникам духовного развития, и тем, кто просто любит жизнь. Раздевайтесь и ныряйте с головой в увлекательные глубины этой книги! Не бойтесь!

Крис Карр, автор книги «Безумная сексуальная диета»

Не потрясения и перевороты
Для новой жизни очищают путь,
А откровенья, бури и щедроты
Души воспламененной чьей-нибудь.

Борис Пастернак

Предупреждения + признания

1. **Я не могу дать вам то, чего у вас нет.** Кто-то из вас примет это заявление с восторгом: «Ура!» А кто-то может сразу разочароваться: «Что-что? Разве эта книга не для саморазвития?» Не беспокойтесь. Мы прольем свет на то хорошее, что уже есть в вашем распоряжении, и его у вас немало.

2. В конце концов, **вы прокладываете новые пути благодаря тому, что остаетесь верными самим себе.** Это простая, но глубокая истина.

3. Признаюсь: **я хочу стать вашим любимым дарителем огня, который осветит вашу жизнь, позволив ясно ее видеть, с любовью осуществлять свои желания и добиваться результатов.**

4. Пусть я с вами не знакома, но я уже **люблю вас.** Ну вот, я призналась в этом.

С любовью,



Идите сюда, посидите у огня...

Если вы решите заниматься тем, к чему есть призвание, в разных областях вашей жизни наметятся положительные изменения. В карьере реализуются ваши увлечения, гостиная начнет соответствовать вашим представлениям об идеальном интерьере, ваши друзья разделят ваши убеждения, а благосостояние (которому можно дать много определений) позволит сохранять свободу. Чтобы быть верной самой себе, нужно мужество. Иногда оно выражается как громкое заявление, иногда — как бунт или как пронизанная любовью клятва. Еще оно может принимать форму молчаливого убеждения, которое можно прочесть в ваших глазах. Верность себе — публично декларируемая или малозаметная — позволит основательно перетряхнуть убеждения, способы действий и ограничения. Ее сила позволит вам сделать то, что некоторые считают неосуществимым. Верность себе лежит в основе целостности и честности. Добиться ее зачастую трудно и не всегда удастся безболезненно, но только она позволит вам жить по-настоящему *полной жизнью*.

Сохранить свое «я» — самая эффективная формула успеха

Об этом не рассказывают в школах или на семинарах по управлению временем. И мало в каких инструкциях для сотрудников говорится, что нужно:

- **использовать свои желания в стратегических целях;**
- **получать пользу от своих противоречий;**
- **говорить «нет» возмущению и «да» — вдохновению;**
- **делать легкость критерием успеха.**

Эти правила помогут разжечь огонь в вашей душе и проложить дорогу к вашим истинным желаниям. Следование им позволило мне написать эту книгу.

Огонь в душе

Этот древний огонь — неотъемлемая часть нашей души, его невозможно потушить. Но иногда он становится тусклым, его пытаются загасить многочисленные сомнения в самих себе. Мы задумываемся, практичен ли энтузиазм и оправданны ли наши порывы. Мы сомневаемся, что нарушение правил принесет повышение зарплаты, а обращение от первого лица привлечет нужных клиентов. Мы боимся, что свет нашего огня примут за хвостовство и попытаются нас нейтрализовать. Мы беспокоимся, что, смело высказав свое мнение, сожжем мосты, которые нам еще пригодятся.

Неуверенность в себе коварна: она не позволяет вырваться из жизненной рутины и даже ослабляет способность мечтать о том, какой была бы наша жизнь, живи мы так, как хочется. А ведь мечты сами по себе — активизирующий, жизнеутверждающий процесс. Оказывается, применять свое воображение крайне полезно для вашего благополучия. Эйнштейн был уверен, что воображение даже важнее самих знаний.

Представьте идеальную жизнь как гору сокровищ, которая возвышается перед вами. Она недалеко — до нее можно дойти в обеденный перерыв. Сложите в эту гору удовольствий все, что хотите: золотые слитки, подтянутые мышцы пресса, смех друзей, радостное общение с семьей, увлекательную и приносящую радость работу, любовь вашей жизни, аплодисменты и уважение, восхищение окружающих вашими успехами, безопасный для природы образ жизни, участие в гуманитарной помощи, крепкое здоровье, кабриолет с пятискоростной коробкой

передач, поездку в Монако первым классом, лучи просвещения и мира, исходящие от вас, чтобы привлекать сторонников или возлюбленных (или всех их сразу). Добавьте сюда множественные оргазмы и крупный бонус в конце года, если вам это будет приятно (ну будет, правда же?)

Вы стоите на распутье. Предполагается, что обе дороги приведут к вашей идеальной жизни. Перед вами — два указателя.

На одном написано: ВАШ ПУТЬ

А на другом: ИХ ПУТЬ

Какой путь, по-вашему, принесет вам больше удовольствия? Просвещение и повышение вашего авторитета к делу не относятся. На каком пути вас будет ждать больше увлекательных приключений и смеха? Если вы думаете, что *их путь* обладает заманчивыми достоинствами, вы правы. Я не иронизирую. Он уже проверен, и это поможет вам сэкономить кучу времени и уберезет от многих душевных мук. У тех, кто стал для меня образцом для подражания, случались победы и оглушительные провалы — и духовные, и финансовые. Эти люди помогли мне избежать дорогостоящих ошибок и сделать процесс обучения более плавным. Жизненный опыт моих сестер по духу оказывает глубокое влияние на мои решения. Вы когда-нибудь говорили другу: «Как жаль, что тебе пришлось такое пережить, но теперь я могу этого избежать. Спасибо!» Настоящие друзья щедро делятся своим опытом, спасая друг друга от неприятностей и плохой кармы.

Вы можете направлять свою судьбу. Можете создавать жизнь, к которой стремитесь, но в одиночку вам этого не осилить. *Их путь* может очень

многому научить и подбодрить, а это помогает, когда вы рискуете всем.

Но хотя на *их пути* можно найти нечто полезное, он уже — дело прошлое, история. Это миф об опыте, и вы вправе верить в него или нет. Не обольщайтесь. Возьмите из архивов испытанных методов то, что хотите, и отбросьте остальное. В итоге решение — исключительно за вами. Даже если ситуация выходит из-под контроля, вам решать, как отвечать или реагировать на все.

Ваш путь. Немного безрассудный, откровенно вызывающий, не нанесенный на карты, требующий действий по наитию и импровизации. Провал не исключен. Но не исключено и то, что вы станете настолько успешным, что ваши друзья вас не узнают (правда, настоящие друзья всегда знали, что вы на это способны). Вы можете совершить прорыв.

Ваш путь

Освещенный огнем в вашей душе
Пламенная страсть
Страсть, которую невозможно подделать
Страсть, которую мир не может не признать

Желайте большего

Этот опыт — книга и все материалы на сайте — предназначен для того, чтобы помочь вам поднять свои мечты на новый уровень, оживить их или прояснить. Я хочу, чтобы усовершенствование мечты стало для вас постоянным занятием. Пользуйтесь зубной нитью, делайте растяжку, ешьте зеленые овощи и мечтайте — снова и снова.

Ваши желания отражают вашу истинную сущность. Если сейчас ваша жизнь совсем не такая, как вам хочется, то мечты — топливо, с помощью которого вы будете продвигаться вперед. Если вы хотите использовать свои силы и возможности в полной мере, серьезно задайтесь целью — мечтать о своей идеальной жизни. Ваше подсознание и выраженные желания — золотonosные жилы, ведущие к тому, что, с вашей точки зрения, и есть процветание.

Кем бы вы ни были: предпринимателем, идущим в гору, или специалистом, погрязшим в рутине, студенткой, горящей желанием спасти планету, домохозяйкой и матерью, переживающей личностный кризис, городским шаманом^[1], который еще скитается или уже где-то обосновался, — ваши мечты нуждаются в том, чтобы постоянно и целенаправленно их подпитывать. Заботиться о своих желаниях надо так же внимательно, как следить за огнем, с помощью которого готовим еду, согреваемся по ночам и отпугиваем волков. Конечно, забота о своих глубинных желаниях — не вопрос жизни и смерти. Даже если в вашей жизни нет страсти, вы все равно можете зарабатывать, платить по счетам, быть хорошим человеком и всю жизнь переползать из одного дня в другой, как многие из нас. Вы выживете. Но мы здесь не для того, чтобы обсуждать

выживание или находить оправдания серому существованию. Наша цель — найти то, что приведет вас к *процветанию*.

Идеалисты, объединяйтесь!

Нет ничего более возбуждающего, чем человек, вдохновленный своей мечтой и имеющий смелость снять телефонную трубку. Мечтать необходимо, но это всего лишь часть уравнения. Вы должны привести в действие стратегию (сейчас трудяги наверняка подумали: «Все дело в этапах, люди, в этапах!»). Страсть — ветер, наполняющий ваши паруса, а практичность — штурвал корабля. Чтобы добиться желаемого, нужны оба компонента.

Как говорится, **«правда — то, что срabатывает»**. Вы можете управлять своим временем с ловкостью фокусника, составлять списки желаний и ставить квартальные цели, пока будущее не сделается таким светлым, что вам придется надеть темные очки. Но если все эти системы не работают, значит... что-то не работает. Вы можете медитировать, пока не посинеете, молиться, перерабатывать информацию, тренироваться, повторять аффирмации, мыслить позитивно, прибегать к психотерапии, но если в итоге вы не станете более умиротворенной, великодушной, вежливой с официантами и спокойно относящейся к дорожным пробкам, то, возможно, стоит пересмотреть принципы измерения результатов вашего преобразования.

Если огонь в вашей душе до сих пор слабый огонек где-то вдали, то пора подумать, как согреться здесь и сейчас. Для этого могут потребоваться радикальные меры.

Президент компании с миллиардным оборотом, преуспевшей в области развлечений, однажды сказал мне: «Есть эволюция, а есть революция. Эволюция — это постепенные изменения, а *революция* меняет все. Возьмем, например, Starbucks: она произвела революцию

в кофейном бизнесе. Все, кто следует за ней, — всего лишь проявления эволюции». Эволюция — это хорошо. Она надежна и может обеспечить самореализацию. Но революция — вот что действительно захватывает! Кто не хочет стать революционером?! А что бы предпочли лично вы — произвести революцию или эволюцию?

Лично я — революцию. Не тепло, а *жар*. Не яркий, а *пылающий*.

Отличительный признак революционных изменений — яркое пламя, которое невозможно загасить, вызывающее изменения в тех, кто его видит. Внутренние и внешние революции происходят каждый день. Чтобы совершить революцию, не обязательно добиваться независимости государства или бросать вызов представителям профсоюза. (Хотя, если вы этого жаждете, — пожалуйста, на здоровье...) Революцией может стать совершенно новая точка зрения, которая помогает вам работать иначе, стать здоровой или успешно строить отношения. **Революция — это образ существования, который превращается в значительно улучшенный образ действий.** Он влияет на людей вокруг вас, поднимает их на новый уровень и расширяет границы их представлений. В книге *A Course in Miracles* («Курс чудес») чудо определяется как «значительное изменение в восприятии». Революции могут производить впечатление чуда.

Когда на сердце тяжело

Чтобы разводить огонь и устраивать революции, нужны упорство и вера. А они даются трудно, если вы топчетесь на месте и ваша душа устала. Душевная усталость — недомогание, имеющее много проявлений: вялость, подавленность, постоянная обидчивость, хронические сомнения, чувство оцепенения, ощущение собственного ничтожества, бесконечный страх перед потерями. Добавьте к этому тяжелое расставание с любимым, химический дисбаланс в организме, увольнение по сокращению, несчастный случай, излишек в рационе полуфабрикатов и фастфуда, пронизанные страхом заголовки ежедневных новостей — и семена переутомления уже посеяны.

Получив физическую травму, организм производит корректировки, чтобы продолжать деятельность: нагрузка перераспределяется, и вы даже не замечаете, что какая-то его часть повреждена и переутомлена. Что же касается психики, мы годами носим в себе душевные раны и миримся с досадой. Нам хватает сил лишь на то, чтобы справляться с повседневной жизнью. Длительная душевная усталость заставляет перейти в режим подсознательного терпения. Вы терпите сомнения, серость будней, чувство отстраненности. Вы начинаете верить: раз столько людей подолгу живут с такими трудностями, это в порядке вещей, и корректируете свои желания и надежды, постоянно игнорируя жажду.

Когда наша душа устает, мы склоняемся к слабым решениям. Мы идем на компромиссы. И это не компромиссы в духе добрых самаритян, когда вы прилагаете особые усилия ради других, а компромиссы, которые наносят урон вашим интересам. Например, когда вы говорите себе, что на самом деле не

заслуживаете, чтобы ваше желание осуществилось («Ты слишком много хочешь»). Что вы должны быть уступчивее («Проявлять любезность — признак большей духовности»). Что следует рассуждать благоразумнее («Логически мыслить выгоднее, чем поддаваться эмоциям»). И — напоследок — убийственная идея: «лучше уже не будет».

Именно эти представления — пелена, которая заслоняет свет, идущий от вашего настоящего «я». Именно они не дают вам добиться того, чего вам больше всего хочется.

Притормозите, чтобы достичь покоя

*Я всю жизнь бежала, обливаясь
потом,
Стремясь к финишной черте,
И все время лишала себя восторга
От ощущения, что я несовершенна
и всегда буду такой.*

Аланис Мориссетт. Несовершенная

«Путь», «Дорога», «Формула». «Секрет». «Ответ». «Ответ на секрет». «Совершенно новый путь к дороге, которая ведет к постижению секретной формулы... за 10 шагов или 21 день» (в зависимости от того, что наступит раньше). Очень многие гонят вперед без остановок, надеясь достичь спокойствия, непоколебимой уверенности в себе или избавиться от тревоги. Но ведь абсурдно бежать в попытках найти покой, стремиться преуспеть, чтобы в итоге выйти из игры, или улучшить себя, чтобы наконец принять себя такой, какая вы есть. Это изнуряет.

У людей есть замечательное качество — настойчивость в достижении желаемого. Мы на удивление ненасытны. У нас есть склонность непрерывно жаждать чего-то. Буддисты, которые всегда пытаются оторваться от этого колеса страданий, согласились бы: постоянная страстная тяга к чему-то — сущая мука. Но у сильных желаний есть и положительная сторона:

Жажда приведет вас к внутреннему удовлетворению

Счастье — это созидательные противоречия

Эту книгу можно сравнить с диском, на котором записаны проповеди, помогающие стряхнуть апатию, и пронизанные любовью вопросы. Мы рассмотрим противоречия, благодаря которым вы стали разносторонней личностью, что замечательно. Но совмещать эти стороны, ваши «изюминки» и причуды, нелегко. Ваша склонность к творчеству основывается именно на этих противоречиях — противоречия созидательны.

Если мы хотим смело жить полной жизнью, нужно нести в будущее все аспекты своей личности. Нельзя отбросить или спрятать какие-то из них, потому что мы растем именно благодаря интеграции всех своих граней. Вселенская любовь *ПЛЮС* земные амбиции, сознательность *ПЛЮС* деньги, высокие стандарты *ПЛЮС* сострадание — здесь все это сходится воедино. И скажу вам честно: на самом деле это тайная кампания в пользу великодушия, когда вы щедро делитесь тем, что можете отдать, и это приносит вам удовлетворение. Если вы целостная личность, то не сможете провести различие между бескорыстием и корыстью, потому что так приятно отдавать... или получать?

Мы будем суровыми и в то же время великодушными. Успех — дело запутанное. Представления о карьере влияют на особенности стиля жизни, проникают в духовные воззрения и определяют отношения с людьми. Все это взаимосвязано, парадоксально и дарит надежды.

Целостность (сущ.)

1) — внутреннее единство

2) — самодостаточность, верность своим принципам

Если вашим заветным желанием не находится места в ежедневнике, а ваши истинные характеристики не отражены в резюме, то вы пренебрегаете силой, которую дает вам целостность.

Мудрость — результат принятия противоположных жизненных ситуаций: удачные находки и беготня в поисках работы, череда побед и темная ночь в душе, измена себе и твердая позиция, желание получить все и решение выйти из игры.

Если источник мудрости — восприятие жизненных взлетов вместе с падениями, то самореализация — результат того, что вы действуете как целостная личность. Со всеми достоинствами и недостатками — не только с политкорректностью и благовоспитанностью. Не только с дипломом магистра и прочими свидетельствами. И не только с вашей безграничной страстью: ведь чтобы направить ее в нужное русло, вам понадобится напрячь все умственные и душевные силы.

Источник тепла

В этой книге мы будем упоминать о карьере и творческих способностях, чтобы помочь вам лучше осознать важные для вас вещи. Вряд ли можно говорить об осознании, не обсуждая, как вы проявляете себя каждый день в мире заработка и сервиса. Дело, которое приносит нам доход, — ворота, ведущие к нашему личному и коллективному росту: как мы обслуживаем клиентов, создаем произведения искусства, сводим концы с концами? Сколько зарабатываем и как себя ценим? Работа. Труд. Любовь. Ремесло. Призвание.

Я как креативный и бизнес-стратег работала с сотнями людей, помогая им выйти на новый уровень представлений об их развитии и будущем. Я проводила встречи с группами «разжигателей огня» в театрах, залах заседаний советов директоров, на пляжах, в гостиных, а однажды — в студии танцев у шеста в Лос-Анджелесе. В числе моих клиентов была писательница — автор бестселлеров, которая считала, что до сих пор работает в тени своего отца, тоже знаменитого писателя; буддист-минималист, желавший, чтобы его годовой заработок выражался шестизначной цифрой; биржевой брокер и светский лев, который хотел написать великий роман и заявить о своей нетрадиционной ориентации (не обязательно в таком порядке). Я работала с мамами-домохозяйками, которых мучило чувство вины, потому что им не терпелось вернуться на работу, и с обладательницами степени MBA, желавшими выйти из игры и обзавестись детьми. Среди моих клиентов были морские биологи, которые хотели познакомить людей с наукой, а политиков — с людьми; саксофонист, с которым мы обсуждали тонкости коммерции в искусстве; хирург, мечтавший

стать международным виртуальным коучем по вопросам здорового образа жизни, и руководители компаний, желавшие начать все сначала.

Я была свидетелем коренных преобразований в жизни, радостного вызволения из офисных отсеков и утروения доходов. Я поощряла решения выходить из долгосрочных отношений — и профессиональных, и любовных — и разбираться с горами эмоционального и материального баракла. Я советовала людям продержаться еще немного.

Некоторые поддавались страху и находили логические объяснения для того, чтобы осторожничать. Но в итоге они возвращались к огню.

Я много раз видела, как людей осеняло: «Черт возьми, да! Я достойна гораздо большего!» Для меня дороже всего эти озарения — понимание своей значимости, а еще то, что люди осознанно делают разумные шаги к радости, уходят от обязательств и иллюзий, мешающих осуществить их заветное желание.

Я знаю, что правда такова: мы страстно желаем играть в больших масштабах, на более глубоком уровне и блистать.

Те вещи и люди,
которые не вдыхают в вас жизнь,
слишком незначительны для вас.

Дэвид Уайт, поэт

Итак, мои дорогие «разжигатели огня», искатели свободы! Чтобы в вашей душе пылал неугасимый огонь, а время было потрачено с пользой и удовольствием, мы собрались здесь с целью выяснить, что истинный успех означает для *вас*. Давайте раздуем это пламя в вашем сердце с помощью вопросов — и глобальных, и микроскопических. Давайте проложим новые пути в

ваших синапсах, обдумывая возможности и узнавая о проявленном мужестве. Пусть огонь ваших желаний запылает ярче. Ведь, выпустив свой свет на свободу, вы приобретете истинную природную силу.

Часть I

Заклинание

Дайте себе определение сами

Я обнаружил, что ограничений мало, если поступать так, как я хочу.

Джонни Кэш

Правда прорывается наружу

Не стоит слушать советов человека, если вы его недостаточно знаете, или у него никогда не было грандиозной мечты, или он не переживал период страданий. Или человека, с которым вы не отметили как минимум один важный религиозный праздник. Ожидающие вас беседы полны наставлений и советов, так что нам с вами нужно познакомиться поближе. И прежде чем вы, руководствуясь моими указаниями, перейдете к самокопанию и уточнению своих желаний, позвольте мне представиться, рассказав об определяющем моменте в моей жизни.

Мы сидели за угловым столиком в кофейне JJ Bean на углу Коммершел-драйв и Шестой авеню в Ванкувере. Рядом с моей чашкой мятного чая лежали кипа кредитной документации, перечни условий финансирования и списки вопросов для обсуждения. Я надеялась, что Ланс, мой инвестор и наставник, даст мне честные и мудрые советы. Мою компанию разрывали на части столкновения характеров и мотивов. Ситуация была скверная. На кону стояло все: сотни тысяч долларов, пять лет упорного и вдохновенного труда, долгосрочные отношения, репутация — иными словами, грандиозная мечта. У меня были юрист (точнее, два), бизнес-тренер и психотерапевт-буддист.

«Вы свободнее, чем вам кажется»

А нужен мне был друг с уверенной деловой хваткой, разбирающийся в правилах игры и знающий меня.

Мой лоб пересекала морщина — признак отчаянных поисков выхода из ситуации. Я металась, не находя ответов, перескакивая со сценария А на Б или... Я. Ланс явно понимал это. Его глаза весело поблескивали, когда он произнес: «Вы свободнее, чем вам кажется».

Да вы шутите! Я свободна? У меня еще никогда не было столь отчетливого ощущения, что я в ловушке! Моя нервная система испытывала невиданные нагрузки. Банкиры звонили мне на мобильный, инвесторы проводили встречи втайне от меня. Раньше я души не чаяла в соосновательнице нашего бизнеса, но теперь мы не разговаривали вот уже несколько месяцев...

Боевое крещение: что привело меня сюда

«Пока не можешь быть, старайся казаться» — этой наукой я овладела на отлично, но в итоге она сослужила мне плохую службу. В 2000-м я ходила с прямым каре, в черном костюме и туфлях на низком каблуке. Тогда я занимала должность исполнительного директора вашингтонского аналитического центра, где работали футурологи мирового уровня. Я передавала отчеты Пентагону и Всемирному банку, справляясь с невероятной командой эксцентричных интеллектуалов, достойных клуба «Менса»^[2]. Они строили предположения и проводили анализ потенциальных результатов эпидемии СПИДа в Африке, возможного дефицита воды в мировом масштабе, хаотичной деградации общества... и так далее. Это был образцовый пример аналитического центра: хорошо организованный, быстро действующий и получающий финансирование. Меня почти каждый день спрашивали, какой университет я окончила (никакой), и просили подписать очередной договор о конфиденциальности

(что я и делала). По будням с девяти утра и до пяти вечера я читала об оружии массового уничтожения и сценарном планировании, по выходным — поэзию Рильке, богословские труды Джидду Кришнамурти и последний выпуск журнала Rolling Stone.

Джеймс Карвилл сказал: «Округ Колумбия — это Голливуд для некрасивых». Считается, что работать в аналитическом центре в Вашингтоне престижно. Но, несмотря на свою должность и пропуск в Белый дом, я боролась с мощным комплексом самозванки. Я тосковала по поп-культуре и мистицизму. Моя, скажем так, прогрессивная позиция противоречила поведению и установкам, характерным для политической сферы. В первый месяц работы в аналитическом центре я явилась на встречу в Белый дом с фиолетовыми прядями в волосах. Когда я зашла в зал, реакция была такая, будто я показала удостоверение сотрудника КГБ. После собрания председатель отвел меня в сторонку и спросил, подмигнув: «Вы здесь новичок, да?»

Я многому училась, но чаще всего это сопровождалось внутренними страданиями. В конце концов я уволилась, а точнее — сбежала на родину, обессилев и запутавшись. Глядя на свои туфли на низком каблуке, я думала: «Черт возьми, кто купил этот ужас?» Я отнесла свои деловые костюмы в секонд-хенд, покрасила волосы в ярко-рыжий цвет, сделала пирсинг носа и несколько новых татуировок. Что и следовало ожидать.

За этим последовал неизбежный кризис самоопределения и поиски себя. Я побывала в Индии и лично встретила с далай-ламой, провела некоторое время в ашрамах^[3] и духовных центрах, пила чай с Экхартом Толле^[4]. Чтобы зарабатывать на жизнь, я возродила свое старое агентство PR и коммуникаций «для новаторов и новаторских проектов» и стала делать то, чем клялась себе никогда больше не заниматься:

продавать идеи других людей пресыщенным телевизионным продюсерам и ведущим радиопередач. Тем временем мы с друзьями планировали привлечь средства — миллион долларов, чтобы открыть заведение, где были бы спа-салон, студия йоги, культурный центр, ресторан с экологически безопасной едой и бутик (можно было бы продавать франшизу!). Но внезапно до меня дошел очевидный факт: я не хотела такую работу, на которой нужно было иметь целый набор ключей и проводить оценку эффективности работы персонала. Я попыталась поступить в художественную школу и до сих пор храню присланное оттуда письмо с отказом.

А потом представилась новая возможность. После месяцев скитаний и неудачных попыток пустить в ход свои знакомства я объединила усилия с трудолюбивой подругой: у нее имелась отличная идея, у меня — умение убеждать, и у обеих — хороший вкус. Мы быстро и успешно начали свое дело, которое проще всего назвать компанией по имидж-консалтингу... с душой.

Это стало огромным скачком на пути к моему истинному призванию. Я стала носить льняные туники и заплела волосы в дреды. Мы привлекли инвестиции на сотни тысяч долларов и наняли пробивного SEO^[5] для управления компанией. Я написала книгу о нашем направлении работы, а моя компаньонка ее оформила. Нам звонили продюсеры шоу Опры, журналы присылали фотографов, а крупные телекомпании предлагали создать свою передачу. Трафик на нашем сайте рос как на дрожжах — именно этого мы и хотели. Мы уверенно и быстро двигались по дороге к желанной цели — богатству и славе. Но на первый план вышли прибыли и статус, а наш лозунг — «Вдохновлять ради искренности» — как ни печально, стал... неискренним.

Каждый день перед входом в наш стильный офис-студию с блестящими белыми стенами и большими

произведениями абстрактного искусства мне приходилось мысленно настраиваться, чтобы вынести противоречия, которые меня ожидали, и те распри, которые в итоге вызвали падение нашей маленькой империи. Солнечное утро понедельника. Я берусь за ручку двери рядом с табличкой, на которой было написано мое имя, глубоко вздыхаю, говорю себе: «Ты это можешь!» — и открываю дверь. За этим тут же следует мысль: «Как здесь все паршиво!» Но я изображаю улыбку и выхожу на сцену: «Всем доброе утро!» Такое начало дня — делать хорошую мину при плохой игре — вошло у меня в привычку.

Чем больше возникало мнений о том, как развивать компанию, тем молчаливее я становилась. На кону стояли большие деньги. В компанию вложились многие люди — от наших друзей, отдавших свою месячную зарплату, до венчурных инвесторов, выписавших чеки на шестизначные суммы. Это была грандиозная мечта, и я не собиралась беспокоить людей своими абстрактными, не поддающимися измерению опасениями, что мы сбились с пути. Вряд ли инвесторы посчитали бы, что им стоит обратить внимание на отсутствие смеха в офисе. В тот день, когда я передала другому человеку право подписи документов, связанных с банковским счетом компании, мне хотелось закричать: «Это неправильно! Все должно быть не так! Пусть богиня творческого правосудия даст выход своему гневу и успокоит волнение в глубинах души моей!» Но это было бы слишком мелодраматично, и я промолчала. У нас теперь имелись обязательства, и я решила проявлять демократичность, ответственность, практичность и всевозможную гибкость, лишь бы эти обещания выполнить.

Незадолго до того, как все пошло прахом, мы с компаньонкой дали видеоинтервью известному сайту, посвященному вопросам бизнеса. Мы нагло ввали: «Да,

спасибо, мы счастливы каждую неделю вдохновлять тысячи женщин, чтобы в их жизни было больше искренности». Если я не ошибаюсь, мы еще добавили какое-то вранье о том, как увлекательно быть предпринимателями и что мы ни на что бы это не променяли. Когда интервью закончилось, я поскорее сняла с себя микрофон, как будто стряхнула с шеи змею.

На следующий день технический специалист сайта позвонил нам, рассыпаясь в извинениях. «Простите, пожалуйста, у нас такое в первый раз — видеофайл почему-то оказался поврежденным. Нам ужасно стыдно за этот технический ляп. Не могли бы мы переснять интервью?» — умоляюще спросил он. Я выдохнула: «Все-таки Бог существует!» С огромным облегчением я поняла, что моя лживая физиономия не будет увековечена на YouTube. Я предложила продюсеру переснять интервью через несколько месяцев. На самом деле я тянула время, чувствуя приближение чего-то важного. И на следующей же неделе для меня все было кончено.

Наш SEO пригласил нас в кафе на углу на очередную регулярную встречу для обсуждения текущего состояния дел. Но это была особая встреча: тогда я увидела его в последний раз. Как оказалось, было принято решение (ставшее неожиданностью и для меня, и для моей компаньонки), что для компании будет полезнее новая бизнес-модель. Она заключалась в следующем.

Мне было предложено получать небольшой процент от моей прежней зарплаты (ух ты!) и писать посты в блог пару раз в неделю из дому (как увлекательно!). К тому же я знала, что компании принадлежит все мной созданное. Я уже превратила себя в сотрудника компании, которая больше мне не принадлежала. Каждое мое фото, все размещенные мной статьи, роялти от моей книги, интеллектуальная собственность на

консалтинговые услуги, даже мой аккаунт в Twitter — на все это я не имела прав. Не важно, что мое имя было написано на двери офиса и входило в название сайта. От меня явно хотели избавиться. Моей компаньонке сделали такое же предложение, и, наверное, она его приняла (не знаю точно, потому что к тому времени мы уже не разговаривали — после нескольких лет почти ежедневного общения).

Услышав эти новости, я не дрогнула. Уровень порожденных яростью эндорфинов в моем организме подскочил так высоко, что я просто застыла и лишь поэтому не затряслась, как в лихорадке, и не бросилась на сидящего напротив CEO. Смутно помню, что поискала глазами какой-нибудь острый предмет. Стиснув зубы, я заставила себя смотреть в одну точку и дышать медленнее, чтобы охладить кипевшую в груди и мозгу ярость. Уходя из кафе, я с непоколебимым спокойствием произнесла прощальные слова: «Спасибо за информацию. Я теперь знаю все, что мне нужно». Влетев в офис, я схватила свой ноутбук, запрыгнула в машину и рванула с парковки. По дороге домой я так громко кричала, что переступила порог своего дома охрипшей, с размазанной по щекам тушью. Меня буквально трясло.

И все же... даже ошеломленная и убитая горем, я слышала слабый, но четкий внутренний голос, который произнес: «Да! Наконец-то!»

Ваш организм знает правду

Я слышала, что один японский магнат в решениях о бизнесе «советуется» со своим пищеварением. За ужином он обычно обдумывает или обсуждает полученное днем деловое предложение. Если ужин хорошо переваривается, то он соглашается на сделку, а если плохо, то отказывается от нее.

Мой желудок все время давал мне подсказки. Правда вертелась у меня на кончике языка, но я прикусывала его — не давала себе высказывать свое мнение. Я игнорировала постоянное нервное напряжение и тяжесть в голове. Я заключала сделки со своим недовольством и неудовлетворенными желаниями и тем самым предавала себя. Это проявлялось в театральном обмане моих коллег-актеров. Слава богу, это все закончилось одним махом. Сколько бы ни пришлось ждать вызволения, в итоге кажется, что оно произошло быстро и милосердно.

Возвратимся к угловому столику в кофейне JJ Bean's с мятным чаем и Лансом, проводившим спасательную операцию...

«Послушайте, вы в джунглях. Так что просто играйте по правилам джунглей». Ланс наклонился поближе: «Даниэлла, вам пора позаботиться о себе. Вы попали в эту беду, потому что отказались от своей власти. Это ваша возможность извлечь урок. Я хочу, чтобы вы усвоили его сейчас, чтобы не пришлось проходить его снова. Правила джунглей. Правила силы». Вам наверняка знакома ситуация, когда неусвоенные уроки повторяются снова и снова, к вашей досаде.

Я поняла. Я свободна. В джунглях. *Мр-р-р-ряу*. Этот урок имел для меня более глубокий смысл, чем предполагал мой ангел-наставник.

«Я понимаю, правда, — ответила я. — Я понимаю, что их предложения — пустышки. Они пытаются меня запугать. В джунглях встречается куча такой дряни, я знаю, знаю». Я настойчиво продолжала, нахмурившись, — наверное, мне скоро придется колоть в лоб ботокс от морщин: «Я знаю, что с юридической точки зрения у меня очень прочные позиции. Но если я воспользуюсь своими законными правами в полной мере и продемонстрирую пару приемов кун-фу, то некоторые люди могут лишиться домов, а их кредитный рейтинг

пострадает. Я знаю: если буду играть по правилам, то лишусь больших денег — денег, которых у меня нет. Пока». Я нарисовала несколько закорючек на лежащей передо мной бумажке и продолжила: «Они могут пойти куда подальше, но я не хочу губить чью-то жизнь. Должен же быть какой-то способ...» Я замолчала и, взглянув в окно и увидев растамана, который с улыбкой проехал мимо на велосипеде, подумала: «Интересно, есть ли у него ответ?»

Тогда мой наставник нарушил молчание, сказав мягко, но с нажимом, доброжелательно, но с убийственной серьезностью: **«Вы предприниматель или нет?»**

Это был вопрос, а не критическое замечание. И он повис в воздухе, как меч над жертвенным алтарем. Мне почудилось, что на заднем плане загремели барабаны туземцев. Это было испытание. Дверь № 1: самоуважение. Опора на собственные силы. Самоопределение. Дверь № 2: сохранить уважение очень богатого, весьма умного и готового прийти на помощь инвестора. Лучше не сжигать мосты в отношениях с такими, как он. Кроме того, я испытывала к нему благодарность за все, к которой примешивалось восхищение. И я чувствовала, что просто обязана найти правильный ответ на его вопрос.

Правила джунглей: съешь или съедят тебя, отвечай укусом на укусы, никакой жалости.

Вся моя карьера пронеслась у меня перед глазами. В восемь лет я стала продавать в киоске лимонад — с прибылью, организовывала продажу билетов на школьный карнавал, где родители должны платить двойную цену, успешно добивалась от банкиров более выгодных ставок, а от инвесторов — вложений («Успех у нас в кармане!»). У меня в активе имелись статьи в известных журналах и тысячи кликов на сайте. Я нанимала людей, увольняла и нанимала снова. Я была

владелицей интеллектуальной собственности, CEO, COO^[6], творила чудеса, чтобы добиться ROI^[7]. Конечно, я... предприниматель. Или нет?

Я не тот человек, который поет.
Внутри я молчалива...
Я не мой дом, моя машина, мои песни —
Это всего лишь остановки на пути.

Пола Коул. Я

И тут меня осенило: это не полностью совпадает с моим определением себя. Глубоко вдохнув и позволив паузе вырваться, я приготовилась к тому, что Ланс уйдет, сказав мне, что я безнадежный романтик, не способный чем-либо управлять. «Приятно было познакомиться, растяпа!» Моя правда дошла до меня — наконец-то, и ее невозможно было отрицать.

Я призналась: «Я человеколюб». И уточнила: «А еще предприниматель, так уж получилось». И наконец, решительно заявила: «Я считаю, что могу защитить себя и при этом никого не кинуть».

Какое облегчение! Я бы не рассердилась, если бы Ланс встал и ушел, потому что внутри меня что-то встало на свое место: беспощадная жалость. Хватит терпимо относиться к дуракам. Нет, я больше не буду находить приятные, одухотворенные объяснения плохому поведению, в том числе собственному. Я стану сначала надевать кислородную маску на себя и пользоваться своей огромной властью. Постараюсь делать это, не прибегая к мести, без обид, с благодарностью за все, что у меня есть. Я внутренне замурлыкала, как пантера на дереве, и мысленно улыбнулась.

Судя по всему, я прошла испытание: Ланс улыбнулся в ответ. «Хорошо! Это все, что нам нужно было знать, — сказал он со сдержанной радостью. — А вот что должен сделать предприниматель-человеколюб...»

И мы наметили мое будущее. Любовь, правила джунглей и все остальное.

А что сделалось с моей старой компанией? Она стала размещать статьи о креме от целлюлита и беременных невестах (я ничего не имею против беременных невест, ведь моя мама входила в их число). И вскоре компания прогорела. Карма. Дхарма. Конечно! Все участники в итоге пришли к тому, что им было суждено сделать.

А я стала «разжигателем огня».

Дух творчества свободен

В Вашингтоне я три года пользовалась метро, но уже через неделю поездок в тесноте, среди унылых и издерганных служащих, одетых в тесные дешевые костюмы с ужасными галстуками и рассеянно жующих шоколадные батончики, заключила: «Да, работа с девяти до пяти может быть отдельным кругом ада».

В то время я много общалась по работе с военными, в том числе из Пентагона. Меня — вегетарианку, аполитичную канадку с целебными кристаллами в бюстгальтере и законом «подобное притягивает подобное» в качестве тайного оружия — не радовало общение с полковниками. Я была преисполнена осуждения. Но потом убедилась: в Пентагоне немало просвещенных людей, которые действительно стремятся сделать так, чтобы мир стал более мирным. Они верят во вселенский разум и обладают на удивление широкими взглядами. Так что мне пришлось отказаться от прежних предрассудков. Человеческий дух везде находит себе благодатную почву.

Дух предпринимательства тоже процветает всюду, даже в офисных муравейниках и на фабричных конвейерах.

Еще до сотрудничества с Пентагоном я начала яростно размахивать флагом свободы под лозунгом работы на себя. *Вырвитесь из тюрьмы! Сметите все барьеры! Свобода творчества или смерть!* Я акушерка при рождении стратегий, которые превращают мечты о свободе в реальность, и горжусь этим, как гордится своей работой баптистский проповедник или морской пехотинец. Уверенность в своей правоте — штука прекрасная, но опасная.

Благодаря социальным медиа нас стало много — сторонников модного течения «к черту систему» с нашумевшими блогами и большой аудиторией, бестселлерами и популярными семинарами. Но эта позиция может вызывать у некоторых чувство превосходства, что приводит к спорам и противостоянию. Работа против карьеры. Ниндзя против боссов. Творческие личности против чиновников.

Если человек трудится в компании, производящей наливные наконечники, правда ли, что в его работе нет ничего увлекательного? А рабочие на конвейере и «белые воротнички» — можно ли сказать, что у них меньше смелости, свободы и предпринимательского духа? Я знакома с вице-президентами по маркетингу, которые применяют на работе свои таланты и умения, чувствуя себя при этом совершенно свободными. И знаю многих людей, которые, работая на себя, устанавливают такие жесткие рамки, что ограничивают свою творческую свободу не хуже сурового начальника.

Правильно смотреть не на упаковку и форму, а на суть дела.

Я хочу культивировать творческий дух всюду — в «системе» и вне ее.

Майк Роу, ведущий передачи «Грязная работенка» на канале Discovery, прекрасно выразил эту мысль в потрясающей речи, которую посвятил войне против работы. Эта блестяще произнесенная на TEDTalk речь начинается с рассказа о кастрации баранов, затрагивает греческую философию и приводит к глубокому выводу: «Чистота и грязь — не противоположности, а две стороны одной медали. Так же как новаторство и подражание, риск и ответственность».

Если заглянуть за фасад, состоящий из названий должностей, прочих ярлыков и веяний моды, то оказывается, что все формы работы и искусства — возможность освободиться и внести свой вклад.

На самом деле не важно, где вы находитесь на шкале предпринимательской активности и чем вооружены в джунглях — мачете или столовым ножом. У вас может быть хобби, любимое дело, которым вы готовы заниматься бескорыстно, или план господства над миром — называйте это как угодно. Вы можете участвовать в соревновании. Или смириться и плыть по течению.

Вы можете называть это амбициями, голодом, вдохновением, стремлением, увлечением или необходимостью кормить семью. Вы можете сокрушить конкурентов, объединить людей или изменить жизнь всего одного человека. У вас могут возникнуть колебания.

Но вот самое главное: если вы хотите, чтобы в вашей жизни происходило много хорошего, то это прекрасно — причем для всех нас. Если вы хотите, чтобы работа, которая приносит вам деньги, была исполнена смысла, это делает вас незаурядным человеком.

Правда совершенно очевидна: стремясь к свободе, мы подключаем свой потенциал для невероятных достижений.

Обладая творческим духом, мы увлечены поиском возможностей. Мы живем ради кайфа, который получаем, превращая мысль — абстрактную идею — в нечто реальное, осязаемое, эффективное, прибыльное. Это искусство придает нам сил и располагает к щедрости. Сталкиваясь с посредственностью, мы возмущаемся. Мы обожаем добиваться результатов.

исходная область
вторая натура
выходящий за рамки
ваша скрытая одаренность

Беседа 1

Выявите свои суперспособности

*Забудьте о хорошем.
Хорошее известно вдоль и поперек.
Хорошее — то, с чем все мы согласны.
Равняясь на хорошее, вы никогда не
добьетесь реального роста.*

Брюс Мау, дизайнер

Ловушка компетентности

Вы наверняка блестяще справляетесь со многими задачами: отыскиваете самые выгодные цены на авиабилеты, умеете готовить индейку, сортируете цифровые фото по папкам, неплохо владеете испанским, чтобы спросить дорогу в Оахаке. Вы знаете, как правильно произносится «Оахака». Вы нанимаете и увольняете, очаровываете кредитных экспертов и успеваете сменить картриджи в принтере, пока другие только наливают себе утреннюю чашку кофе. Работа горит в ваших руках.

Я когда-то говорила своим сотрудникам: **«Если вы что-то хорошо делаете, будьте осторожны — это может превратиться в вашу специализацию»**. Наглядный пример — Джинджер. Я наняла ее на позицию бухгалтера. До ее прихода повсюду валялись потрепанные конверты, разбухшие от расчетных документов, приближался срок уплаты налогов, а я погашала задолженность по одной кредитной карте с помощью другой (это целая наука, как подтвердят многие основатели стартапов).

Джинджер была потрясающе компетентной и подходила к делу с исключительной серьезностью и честностью. Она разобралась в этом беспорядке, ввела удобные в использовании системы и даже приносила в офис тюльпаны. Со временем стало совершенно ясно, что за калькулятором Джинджер прячется незаурядный творческий ум. Она придумывала идеи статей и способы продвижения бренда на рынках, о которых мы еще не имели представления. Она понимала, как подать информацию на различных носителях и новыми способами. Она блистала на мозговых штурмах.

С ростом нашей компании Джинджер перестала справляться с объемом работ, и мы передали бухгалтерский учет на аутсорсинг компании с более широким диапазоном услуг (и высокой скоростью работы — Джинджер никогда не торопилась). К тому времени у нас уже было достаточно средств, чтобы платить Джинджер за выполнение творческой работы. В этот переходный период она с характерной для себя ответственностью вызвалась вести учет, пока мы не найдем подходящего специалиста.

— Нет! — выпалила я. — Ты не обязана заниматься этим, даже если умеешь.

А потом я спросила:

— А если бы тебе никогда больше не пришлось иметь дело с бухгалтерией? Как бы ты себя чувствовала?

— Обалденно! — воскликнула она.

Сказано — сделано. Осмелюсь утверждать, что день, когда Джинджер стали платить не за компетентность, а за применение врожденного таланта, стал самым счастливым в ее профессиональной жизни.

Не занимайтесь тем, к чему у вас не лежит душа.

Легендарный хореограф Твайла Тарп рассуждает о подобной специализации на примере спортсменов. Талантливый спортсмен должен взвесить множество

факторов: что дается ему легко от природы, что приносит больше всего удовольствия, в каком виде спорта у него врожденное преимущество? **Но в своем выборе он должен ориентироваться исключительно на внутренние инстинкты и знание самого себя.** Какой вид спорта вызывает радостный отклик в его душе? Для какого вида спорта он был рожден?

Вы предпочитаете овладеть своим делом достаточно хорошо или стать мастером?

Вы хотели бы стать яркой звездой или ослепительной сверхновой?

Вы предпочитаете быть «универсалом» или знатоком в своей области?

Самая ценная ваша валюта — то, что дается вам наиболее естественно. Воспользуйтесь этим капиталом.

Внутренние инстинкты и знание самого себя. Если это наши ориентиры, то мы должны уверенно выбирать то, что приносит нам радость. При этом **мы сами начинаем дарить радость другим.** В «Книге Перемен»^[8] это формулируется таким образом: «Творить — это завоевывать сердца людей, следуя истине в самом себе». Похвалите себя за искренность и смелость.

Самое важное право в жизни

*Если поэзия не рождается так же
естественно,
как листья на дереве,
то лучше ей вообще не рождаться.*

Джон Китс

Я навсегда запомнила интервью Брюса Спрингстина^[9], которое увидела по MTV в 1980-е. Тогда он находился в зените славы. Альбом Born in the USA

(«Рожденный в США») без конца крутили по радио. Люди занимали очередь за несколько дней, чтобы купить билеты на его концерт. В этом интервью ведущий задавал Брюсу вопросы о колоссальных продажах его альбома и растущем состоянии. Спокойный и скромный, как всегда, Брюс только покачал головой: «Знаете, мне просто не верится, что мне платят за то, что у меня получается так естественно, — тут он сделал паузу, — и с такой любовью».

Я подумала: «И я так хочу!» Я хочу, чтобы моя сущность определяла мою судьбу. Я хочу, чтобы это было *настолько легко*.

Всю свою карьеру я стремлюсь выстроить такой эффективный цикл, когда талант приносит отдачу. Я хочу, чтобы у меня было «самое важное право в жизни», как выразился Джозеф Кэмпбелл, — «право быть собой».

Когда-то я думала, что главное — стать всесторонне развитым человеком. Мне хотелось справляться с любой аудиторией, быть первым кандидатом для каждой команды, обладать достаточными знаниями, чтобы произвести впечатление на любого соседа по бизнес-классу или новых знакомых на вечеринке. Я заставляла себя следить за событиями на Ближнем Востоке и Неделях моды в Нью-Йорке. Когда мой начальник порекомендовал мне освоить программу QuickBooks, чтобы я стала «более полезным участником команды», я сидела над ней ночами. Другой начальник заявил, что мне нужно быть сдержаннее, но откровеннее (это как?).

Один руководитель выговаривал мне, будто уличая в серьезном преступлении: «Даниэлла, вы же хотите делать только то, что вам хорошо удается!» Надо же, какая наглость! Посадите меня под замок без доступа к Wi-Fi. Ну ничего, еще несколько лет в таких абсурдных бизнес-структурах, и я одолею назойливое стремление получать удовольствие от работы. Конечно!

Я постоянно взвешивала все свои мнения и пыталась угадать, когда можно будет вступить в разговор. Это легло на меня бременем, пригнув к земле.

Согбенным не хочу быть я:
Если склонюсь я,
Ложью станет жизнь моя.

Райнер Мария Рильке

Я пыталась блестяще овладеть бухгалтером, научиться отлично готовить и шить. (Сначала я хотела стать модельером, но каждый раз, когда шила или делала выкройку, у меня начиналась дикая головная боль. Я обожала моду, но терпеть не могла создавать ее.) Я пыталась освежить в памяти знания о винах, новых теориях в физике и методах предсказания динамики отношений в командах. Стремление постоянно угождать другим порождало во мне тревогу. Я чувствовала, что начинаю терять себя, и впадала в тихую панику.

И со временем я стала отказываться от попыток освоить то, что мне было неприятно. Не потому, что я достигла просветления или стала смелее, а в силу усталости. Это происходило постепенно, задание за заданием, мысль за мыслью. Мне становилось все труднее сопротивляться интересным и увлекательным задачам. Они умоляли меня уделять им больше внимания. Я поняла смысл выражения «выбирайте сражения» и больше не могла бороться со своими инстинктами. Я хотела ощущать себя на одной волне с Силой, а не идти ей наперекор. Готовность хвататься за любые задачи уже казалась не похвальным качеством, а источником лишней мороки. Я перестала осуждать себя за то, что не горю желанием учиться некоторым вещам. Опыт показал, что нагоняя от руководства в любом

случае не избежать, так что я опять стала сама себе начальником.

Признаваясь себе, что какая-то задача мне неприятна, я чувствовала, что сделала огромный шаг вперед — не только для себя, но и для всех людей со смелыми целями.

К черту Excel! Уродливая, негибкая программа. Чем учиться считать центы, я лучше придумаю, как зарабатывать тысячи. Я хочу быть лидером, а не менеджером. Большинство коллективных собраний и встреч — бесполезное болото, не хочу в этом участвовать.

Конечно, у меня были сомнения — это нормально на пороге преобразований. Ведь на самом деле я *на приличном уровне* разбиралась в ИТ-системах и налаживала их работу. У меня *хорошо* получалось мотивировать сотрудников и добиваться от них самой эффективной работы. Я *неплохо* вела встречи и умела молниеносно обрисовать приоритеты. В целом я была очень *компетентным* сотрудником. Но может ли компетентность нейтрализовать чувство уныния? Ведь всем взрослым людям приходится выполнять рутинную работу, разве не так?

Я начала замечать, что меня тянет к эксцентричным людям, безумным, одержимым фанатикам, которые погружались в мир своего творчества. Мне импонировали те, кто признавался в своем незнании: «В этом я не разбираюсь, понятия не имею». Какой приятный своей правдивостью ответ! Это не лживые уверения людей с пустыми глазами, которые изображают всезнаек и притворяются заинтересованными. Специалисты меня интриговали, а энтузиасты приводили в восторг. Я хотела входить в число Увлеченных. «Безумцев», по определению Керуака, «тех, кто... хочет всего и сразу, никогда не зевает и не говорит банальностей, а горит, горит, горит,

как великолепные желтые фейерверки, вспыхивающие на фоне звезд...» Почти поэзия.

Быть «универсалом» далеко не так полезно, как считается

Спокойный, но настойчивый голос то и дело напоминал мне: «Твоя цель в этой жизни — быть не достаточно хорошей, а *потрясающей*». Правильно. Поняла. Потрясающей. И я сделала удачный вывод:

На кого вы пытаетесь произвести впечатление?

Что вам приходится заставлять себя делать?

Чего вам никогда-никогда не хотелось бы больше делать?

Приветствуйте свои слабости

Если у вас достаточно сил и гордости, чтобы нести свой флаг супергероя, то хватит смелости признаться, что именно у вас получается паршиво. Пользы от таких признаний хватит надолго.

Признавая свои минусы, вы:

- привлекаете других, показывая, что человеческие слабости вам не чужды: *«Как, вы не суперчеловек? Тогда давайте дружить!»*;

- демонстрируете, что, используя свои сильные стороны, можно достичь блестящих результатов, и тем самым вдохновляете других;

- способствуете командной работе и сотрудничеству;

- можете получать пользу от чужих достоинств;

- закладываете основы для искреннего общения;

- получаете помощь и поддержку других;

- получаете возможность не делать все; кто бы мог подумать!

- даете себе разрешение следовать своей гениальности.

Слово в пользу естественности

Чайка Джонатан Ливингстон... не был обычной птицей. Большинство чаек не утруждают себя изучением чего-то большего, чем элементарные основы полета. Отлететь от берега на кормежку и вернуться — этого вполне достаточно. Ведь для большинства имеет значение не полет, но только лишь еда. Но для Чайки по имени Джонатан Ливингстон важен был полет. А еда — это так... Потому что больше всего на свете Джонатан любил летать.

Ричард Бах. Чайка по имени Джонатан Ливингстон

Когда главное для вас — развивать свои врожденные сильные стороны и делать то, что получается лучше всего, вы направляете свою жизнь по пути, который вас увлекает, приносит результаты и согревает душу. Вы ощущаете глубокое удовлетворение, а в сердце горит огонь энтузиазма. Нам всем хотелось бы ощущать в себе такой огонь, правда?

Главное в настоящей сильной стороне — не обязательно умения или сноровка, а жизненность. Эта точка зрения меняет все, друзья мои. И она перекликается с моей основной теорией в жизни: за нашими действиями стоит желание испытывать какие-то чувства. Поэтому, если вам не по душе какое-то дело (даже если оно вам хорошо удается), вы бросаете его...

чаще всего. Не нужно больше притворяться, что оно вам нравится.

Маркус Бэкингем — один из авторов книг *Now, Discover Your Strengths*^[10] и автор *The Truth About You: Your Secret to Success* («Правда о вас. Ваш секрет успеха») — настоящий фанатик идеи о действительно сильных сторонах. Он пишет об этом так: «Ваша сильная сторона — то ваше действие, которое придает вам силы». Вот! Это не обязательно дело, которое у вас получается сносно или хорошо, а то, что вызывает у вас потрясающие ощущения! Следовательно, слабая сторона — занятие, которое отнимает у вас силы! Обманчивая простота. Революционная идея.

Бэкингем считает — и я с ним совершенно согласна, — что мы никогда не достигнем высокого уровня в каком-то деле, если нам трудно овладеть им на хорошем уровне. Но нам могут прекрасно удаваться вещи, в которых мы легко достигаем высокого уровня. Я голосую за выдающийся уровень. Можно дать слово свидетелю?

Когда моему бесподобному сыну было года четыре, мы пошли побаловать себя вкусненьким в местное кафе-мороженое. Был спокойный летний вечер, все было просто идеально, и мы сидели в садике у кафе под мерцающими фонариками, ели свое мороженое и почти не говорили.

— Ну что, мартышка, — спросила я между кусочками, — как ты себя чувствуешь, как жизнь?

Не поведя и бровью, он ответил:

— Ой, мама! Все чуде-е-есно. Если бы я был телефоном, то я бы все время звонил!

Молодец.

Оберните страсть себе на пользу

Во имя света

Когда вы чувствуете себя чуде-е-есно?

Что заставляет вас *звонить*?!

Какие занятия заставляют вас почувствовать себя полезным, полным жизни человеком, лучшим, чем раньше?

Когда у вас возникает чувство «я способна даже на большее»?

Чем вы щедро делитесь, чувствуя, что вам приятно и легко это делать?

Что вы делаете лучше всего, при этом ощущая кайф?

Что разжигает в вас огонь?

Мастера сосредоточиваются на том, что у них выходит лучше всего. Собственно, так они и становятся мастерами. Они не выходят за пределы своей области — того, что им приятно делать. Очень приятно.

А как же старый добрый труд и решимость? Конечно, все это нужно. Но между ситуациями, когда вы «тянете лямку», чтобы соответствовать какому-то стандарту, и упорно трудитесь, чтобы сломать какие-то рамки, есть заметная разница. В первом случае вы *обязаны* трудиться, а во втором — *хотите* этого. Есть чувство долга и есть страсть. А страсть невозможно сымитировать.

Страсть всегда будет толкать вас в направлении, которое позволяет раскрыться вашему истинному «я».

Страсть помогает пройти путь самопознания. Она помогает разобраться, на что стоит согласиться, а от чего отказаться. Не нужно больше пытаться быть гением маркетинга, если вам лучше всего удастся вести переговоры с поставщиками или вдохновлять команду отдела продаж, — наймите гения пиара. Не стоит

дальше притворяться, будто вы любите готовить, чтобы вас больше ценили как мать или партнера, — позвольте себе ограничиваться элементарными блюдами (я тоже в ваших рядах. Чаще всего еда у нас дома — пикник в гостиной). Незачем ломать голову, выдумывая заведомо нереалистичные планы на пять лет, если вы сильны в подробном планировании на краткий срок, — обратитесь к коучу или проницательному другу, чтобы он помог вам увидеть бóльшие возможности.

Кстати, не всегда страсть — это непрерывно пылающее, всепоглощающее чувство. Это может быть постоянное любопытство и приверженность делу. Вам не обязательно быть готовым умереть за свое призвание или приковывать себя цепью к дереву, отстаивая правое дело. *Искреннее любопытство и настоящий интерес* — те горящие угли, которые способны долго дарить вам тепло.

Любопытство — это исходная точка роста. Всегда

Вы больше всего растете в областях, где наиболее сильны. Вы достигнете наибольших улучшений, больше всего создадите, будете задавать больше вопросов и быстрее подниматься после неудач в областях, где уже проявили врожденное преимущество перед остальными; это и есть ваши сильные стороны. При этом не нужно игнорировать свои слабые стороны. Я просто хочу сказать, что вы больше всего вырастаете в тех областях, где уже сильны.

Маркус Бэкингам, Дональд Клифтон. Добейся максимума.

Сильные стороны сотрудников на службе бизнеса

Это похоже на то, что Стивен Кови называл «заточкой вашей пилы» в своей уже не новой, но крайне полезной книге *The 7 Habits of Highly Effective People*^[11]. Я обожаю эту идею: **стать лучше в том, что удастся лучше всего.**

Копните глубже. Когда вы углубляете свои интересы и умножаете таланты, возникает ощущение, что мир становится больше, а перспективы в нем — еще заманчивее. Вы сможете больше замечать, узнавать, обнаруживать нюансы своей психики и видеть более целостную картину мира. Следуя своим устремлениям, вы будете ощущать больше сострадания. И, как ни парадоксально, стремясь к мастерству, вы становитесь более открытой. Стремление к чему-то большему всегда делает вас более уязвимой. Именно такая открытость миру позволяет вам учиться.

Я стараюсь сотрудничать с людьми, задействующими свои действительно сильные стороны. Так я учусь у лучших — у тех, кто максимально задействует свои способности. Они подмечают, когда я начинаю колебаться, притворяться или халтурить, и могут протянуть мне руку помощи или дать взбучку.

Признаки людей, применяющих свои сильные стороны

Занимаются своим делом, потому что практически не способны сопротивляться этому стремлению.

Задают пронизательные вопросы, так как всегда ищут то, что им подойдет.

Без колебаний отказываются делать то, что отвлекает их от любимых дел.

Невероятно щедры.

Смотрят вам в глаза.

Развивайте свою вторую натуру

Ваше истинное «я» и все его большие способности присутствуют в вас с самого начала.

Юнгианский аналитик Джеймс Хиллман называет это «теорией желудка». Эта идея заключается в том, что мы рождаемся с душой, которая определяет нашу судьбу, — то есть весь наш потенциал уже заключен в нас. Он может оставаться скрытым, пока не возникнут идеальные условия для его реализации: например, человек достигает возраста, подходящего для участия в забегах, приобретает достаточный словарный запас, чтобы отстаивать свою точку зрения, или появляется учитель, который помогает ему развить интеллект.

У некоторых людей обстоятельства, способствующие росту, возникают в детстве благодаря и внутреннему таланту, и окружению. Иногда бывает трудно определить, что было первопричиной — талант или условия. Как в случае с Венус и Сереной Уильямс: они были еще младенцами, а отец уже мечтал, что они будут побеждать на Уимблдонском турнире. Как только сестры научились ходить, он вручил им теннисные ракетки. Некоторые люди видят вспышку потенциала далеко не в таком юном возрасте. Дайана Кролл, одна из самых популярных джазовых певиц в мире, начала петь только в 26 лет. А литературный виртуоз Колетт стала писать в возрасте за 50.

Хиллман объясняет: «Теория желудка выражает характерное для нас уникальное качество, которое мы несем в мир». Это связано с нашим daimon — греческое слово, которое мало употребляется в нашей культуре и переводится примерно как «внутренний голос». Древние римляне употребляли слово genius, а христиане называют это «ангел-хранитель». А что если бы вся

образовательная система не ориентировалась на гены ребенка, его принадлежность к социальному классу или ожидания его семьи, а помогала бы каждому обнаружить собственный daimon? Такая модель образования опиралась бы на обнаружение и раскрытие потенциала, а не на стремление подогнать учеников под определенные требования. Что если бы каждого человека считали загадкой, достойной наблюдения и поддержки, а не сосудом, который нужно наполнить информацией извне?

А вы помните, кем вы были, пока мир не продиктовал вам, кем вам быть?

Нормальность — это скучно

Потребность быть нормальным — преобладающее тревожное расстройство в современной жизни.

Томас Мур. Вернитесь к своему истинному «я»

Выдающееся мастерство на основе врожденных способностей — это, кстати, не «нормально». Самые удивительные люди немного эксцентричны или на чем-то зациклены. Слегка своеобразны. Одержимы. Преданы своему делу. (В определении «преданный» нет слов «уравновешенный», «гармоничный» или «нормальный».) У выдающихся чудаков сильные стороны не скрыты. У них *явно выражены* таланты и склонности, они испытывают яркую приверженность, пылкую страсть к тому, что у них получается отлично. Им это не просто нравится — они в восторге.

И хотя в нашей культуре ничем не сдержанные, смелые проявления своей выдающейся натуры скорее исключение, а не норма, такие примеры можно найти

среди представителей любой профессии или призвания. Пекари, воспитатели в детсаду, технологи, активисты — в каждом есть нечто гениальное. А когда вы даете свободу своей гениальности, это выглядит совершенно естественно. Потому что так и есть.

Страстно о страсти Самостоятельная работа

Ваши истинные сильные стороны состоят в *этом...*

Что вас чрезвычайно интересует? Включите сюда и то, чем вы интересуетесь умеренно.

Вы идете на лучшую коктейль-вечеринку в вашей жизни. Она изменит вашу жизнь, потому что вы встретите самых продвинутых, интересных людей, использующих свои сильные стороны по максимуму. Каждый из них способен как-нибудь поспособствовать вашей карьере и интересам... Кто там был? Какой информацией они с вами поделились? О чем они вас спрашивали? Какую помощь вам предложили?

Если бы в этом году вы могли посетить пять конференций или других мероприятий, на какие бы вы пошли и какими были бы их темы?

О чем бы вы могли до ночи говорить с единомышленниками, причем у вас не кончались бы темы для обсуждения?

Какие занятия заставляют вас почувствовать себя очень полезным, полным жизни и сильным человеком?

Когда вы чувствуете себя рок-звездой, талантливым участником дела, очень классным и целеустремленным человеком? Какие действия чаще всего вызывают у вас чувство, что это ваше?

Благодаря чему вы хотите быть известной?

Будьте собой, будьте верными себе, будьте сильными

Слово о жизненной цели

Очень многие ищут ее — свою Главную Цель в Жизни.

Ваша цель — стать *собой*.

Вы сами — цель вашего существования. Понять, что разжигает огонь в вашей душе и движет вами, — вот цель вашей жизни. Что еще это может быть?

Если какое-то занятие приносит вам истинную радость (не мимолетный кайф, а длительное удовлетворение, на которое всегда можно рассчитывать) — дать жару со своей гитарой, рассмешить кого-то, открыть для себя мир, сделать мир вокруг себя немного красивее, поддержать кого-то, инициировать что-то интересное, привести что-то в порядок, выполнить план, положить деньги в банк, стать активным гражданином, проводить непрерывные исследования или просто искать удовольствий... Значит, это и есть цель вашей жизни!

Ваша жизненная цель — то, как вы ее определяете.

Кто может это отрицать?

плавность
простота
легче легкого
наименьшее сопротивление
очевидные шаги
как по нотам
спокойно
с доверием
да

Беседа 2

Критерии легкости

Целостное существо узнаёт, не двигаясь с места, видит не глядя и достигает не действуя.

Лао-цзы

Прикорну, пока
Горная вода
Толчет рис.

Кобаяси Исса

Какой была бы ваша жизнь, если бы вы выполняли только легкие дела?

Повторю вопрос:

Какой была бы ваша жизнь, выполняй вы только легкие дела?

От этого вопроса становится как-то не по себе, правда? Когда я пытаюсь ответить на него, то сама ежусь от неловкости. Ленивая дилетантка. *Можно подумать!* Берись я только за легкие дела, то что бы делала в освободившееся время? Хм-м-м-м... Может быть, я смогла бы дольше получать удовольствие от того, что у меня есть, и получать больше того, чего хочу. Может быть, все было бы... легче.

Легкость — понятие, которое ставит в тупик большинство из нас. И вот почему.

Добивайся своего упорным трудом. Трать время и силы. Докажи, на что ты способна. Сделай правильный выбор. Продержись до конца. Оправдай ожидания. Не сдавай позиции. Все стоящее дается только упорным

трудом. Хорошее приходит к тому, кто ждет. Рабочая ты или служащая — упорный труд воздастся сторицей. Без труда не вытащишь и рыбку из пруда. Томас Эдисон сформулировал это так: «Упорный труд ничем не заменишь».

Назовем все это мифом о стойкости. Вы можете решить, верить вам в него — полностью или частично — или не верить. «Легкий» — еще одно понятие, которое может принести вам такую же пользу. Легкий путь способен вывести вас на простор.

Выбирать легкость разумно. Этот выбор приносит хорошие результаты и экономит усилия. Выбирая легкость, вы щадите себя, даете себе поблажку. Выбирая легкость, вы делаете своим компасом вдохновение. Выбирая легкость, вы впускаете в свою жизнь то, чего вам хочется.

Но нужно прояснить: есть два вида легкости — качественная и дешевая. Нам нужна Качественная, с большой буквы.

Качественная легкость

Для Качественной легкости характерны гибкость и постоянное стремление *вперед*. Качественная легкость полагается на свою внутреннюю силу и отличается постоянным уважением к себе.

У Качественной легкости список дел меньше, и ей блестяще удается делегирование. Качественная легкость уверена, что правильный момент нужно выбирать. Она знает, что лучше подождать и получить нужное, чем поспешить и пойти на неудачный компромисс, а потом разгребать его последствия. Недовольство и раздражение — «тревожные звоночки» для Качественной легкости. Она избегает того, что вызывает досаду, раздражение и постоянную обиду. Со временем Качественная легкость приобретает умение

спокойно отвечать «нет, спасибо» задачам, которые слишком сложны и далеки от ее истинных желаний. Она с готовностью перелистывает страницу, закрывает дверь в прошлое и уходит, потому что может найти лучшее применение своим силам. В большинстве случаев все именно так просто.

Качественная легкость создает **ощущение роста и расширения**. Она убедительна, ведь, соглашаясь, что все должно идти плавно, вы соглашаетесь с естественным ходом жизни. Вы поднимаете лицо к божественному началу жизни, как цветы поворачиваются к свету.

Дешевая легкость

Она не может устоять перед скидкой. Она не понимает, что некоторые потери на самом деле приобретения. Ей кажется, что лучше сохранять отношения, которые ее тяготят, чем остаться с разбитым сердцем и делить с бывшим партнером мебель. Дешевая легкость часто спешит, в ее поведении сквозит отчаяние, и обычно она лихорадочно ищет варианты. Она немного привирает, чтобы добиться нужного.

Путь наименьшего сопротивления — это не поиск всяческих уловок, изощрений и экономия на мелочах. И уж конечно не превращение посредственности в норму. Это оптимизация правды. Это поиск самой плодородной почвы для ваших семян, чтобы максимально повысить шансы на урожай.

Начните с легкого

В основе легкости лежит логика, и ее нужно найти. Подумайте обо всем, что вы хотите создать, сделать,

совершить, выпустить в мир и испытать — их так много, этих дорог, которые могут привести вас к удовлетворению. Начните с самого легкого проекта (или его аспекта). О чем вы уже знаете больше всего? Где у вас уже есть «зацепки» и полезные союзы? О чем уже просят вас люди?

То же самое относится к созданию отношений, которые приносили бы удовольствие. Какими плюсами ситуации вы можете воспользоваться? Что в том или ином человеке вызывает у вас восхищение? Легкие задачи у вас прямо перед глазами, и их очень просто выполнить: просто будьте щедрыми на небольшие проявления доброты изо дня в день. Начните с этого, и вам будет проще перейти к более важным и трудным задачам.

Считается, будто желать мгновенного удовлетворения нехорошо. Я с этим совершенно не согласна. **Зачем откладывать удовольствие?** Делайте то, что сразу вас порадует, — естественно, в рамках, допустимых моралью. Может быть, для этого достаточно выбрать более позитивную мысль или напомнить себе, что нужно улыбнуться. А может, пару минут посидеть в машине или за рабочим столом, ничего не делая, только проникаясь настроением дня. Другие возможности получить удовольствие сразу — сделать 50 повторов упражнения на пресс (прилив адреналина), заказать десерт до основного блюда, неожиданно обнять кого-нибудь, подписать договор об аренде или послать начальника подальше. Можно выполнять свои обязательства перед окружающими и все равно находить возможности получить мгновенное удовольствие.

Благодаря удовольствию все становится легче. Оно дает вам стимулы, мотивацию и силы, чтобы выбрать работу, которая потребует больше терпения и

выносливости. Удовольствие — своеобразная разминка, помогающая вам блистать.

Мой творческий коуч и подруга Дайана Валентайн — пропагандист легкого пути: «Если что-то идет трудно, со скрипом, то ваша эффективность автоматически падает приблизительно до 80-70 %». Дайана права на все 100 %.

Легкость результативна

Меньше трения = выше скорость. Начиная с легких задач, вы подпитываете свой оптимизм. У вас меньше стресса и больше энергии, вы действуете не столько из чувства долга, сколько потому, что преданы делу. Вам удастся сделать больше. А когда вам легко, вы можете больше сделать полезного для окружающих.

Промедление может быть благом Поднимитесь на вершину легким путем

Однажды я видела замечательную карикатуру: у подножия Эвереста стоит человек, с восторгом и изумлением взирающий на тайную лестницу, построенную на горе позади. Она ведет прямо к вершине. Рядом с лестницей стоит указатель: «Малоизвестный вход».

Откладывать дела легко — это факт. Бывает, что даже активные, много успевающие люди медлят. Но то, что осуждают как *промедление*, может на самом деле оказаться проявлением *интуиции*.

Мы живем в обществе, требующем больших достижений, и людей, которые подсознательно сопротивляются этому, могут критиковать за промедление и уклонение от работы. Но иногда такие проволочки — подсказка от интуиции: сейчас не время для этих действий.

Колебания бывают проявлением мудрости. Со временем могут проясниться некоторые мотивы и появиться новая информация. Когда вы ориентируетесь на свои «внутренние часы», не поддаваясь давлению извне, ситуация может сложиться гораздо благоприятнее.

Энтузиазм спасает жизнь

А знаете, что легко? Мечтать. Общаться с приятными вам людьми. Смеяться. Отдыхать. Страстно увлекаться чем-то.

Чувствовать вдохновение — нет ничего легче

Иногда ради осуществления мечты приходится лопатить навоз. Но в итоге ни одна мечта не пойдет вам впрок, если вы будете заставлять себя ее осуществлять.

Энтузиазм — превосходный признак областей, в которых вы по-настоящему сильны. Это немедленная реакция «Здорово!». Занятие, к которому вам не терпится приступить. Дело, от которого вы не можете отказаться. Идея, заставляющая вас задуматься, а потом кивнуть: «Да, это то что надо». Энтузиазм вызывает решительную реакцию «во что бы то ни стало». Будит нас посреди ночи со свежими идеями. Помогает наладить уйму контактов и вызвать цепь удачных событий, и все это часто начинается с краткой, но действенной фразы: «А что если...»

Энтузиазм — состояние обостренного, восторженного восприятия и одно из самых приятных чувств.

Энтузиазм всегда сопровождается
значительным повышением творческих

способностей по сравнению с тем, на что обычно способен человек.

Экхарт Толле. Новая Земля

Это слово происходит от греческого корня *entheos* — «имеющий бога внутри». Экхарт Толле предполагает, что энтузиазм — высшая форма «пробужденного действия».

Он описывает три вида пробужденного действия: принятие, радость и энтузиазм. *Принятие* означает, что вы находитесь в ситуации и с готовностью делаете то, что нужно. *Радость* появляется, когда вы осознанно присутствуете и не просто выполняете действия в качестве средства для достижения цели. Важно не то, что вы делаете, а то, как вы это делаете. *Энтузиазм* подразумевает, что вы действуете с большим удовольствием и при этом продвигаетесь к какой-то цели. Энтузиазм знает, в каком направлении идти.

Правда прекрасно, что мир так устроен? Так просто и красиво. Несомненно, без этого не обойтись в жизни.

Конечно, невозможно постоянно находиться в состоянии энтузиазма, иначе вы быстро сбились бы с ног. Но перед тем как вы берете на себя обязательство, ставите подпись, выходите на сцену, выступаете на собрании, начинаете проект или осознанно разворачиваете свою жизнь в каком-то направлении, энтузиазм должен присутствовать — в идеале. А мы стремимся к идеалу.

Моя близкая подруга Мари Форлео, организатор мероприятий Rich Happy & Hot LIVE, выбирает проекты, следуя своему правилу: если проект не вызывает в ней реакции «Ух ты! Да!», то она отказывается от него. Энтузиазм — это искреннее «Да!», которое выпустит джинна вашей гениальности из бутылки, подаст сигнал, призывающий ваших муз с небес, и станет притягивать

нужные вам ресурсы. Энтузиазм — прекрасное начало, которое все меняет.

Вооружитесь яркой верой

У буддистов есть термин для обозначения особого вида энтузиазма, который возникает в отношении новых идей и событий: *яркая вера*. Это не та монументальная вера, на которой зиждутся ваши психология, духовность или религиозность. И не та вера, которая становится для нас своеобразной страховкой, когда мы надеемся или уверены, что жизнь сложится удачно.

Вот яркая вера: *«Ух ты, я вижу такие чудесные, просто невероятные возможности, что хочется прыгать от радости, распевая во все горло песни!»* Такая вера вызывает детскую радость и толкает на нетипичные для вас импульсивные, нелепые поступки. Яркая вера — это восторг.

Буддийский учитель Шерон Зальцберг утверждает: «Это состояние полного любви восторга от возможностей и активной радости от перспективы осуществить их. Яркая вера не исчерпывается тем, что вы присваиваете эту возможность, а позволяет вам погрузиться в нее... Энтузиазм, энергия и смелость, которые нужны нам, чтобы сойти с безопасного пути и перестать ориентироваться на знакомое и привычное, появляются с яркой верой».

Яркая вера — важная движущая сила творчества. Она нужна, чтобы влюбляться: в людей, дело, в собственное идеальное «я». Яркая вера может тревожить, немного смущать и вызывать неловкость — ведь нас научили сопротивляться ей, и мы делаем это в ущерб новаторству и страсти, хотя жаждем их.

Ясность, которую вносит безумие

Вот удачная характеристика человека: «Проявляет избирательный, но безудержный восторг». Я обожаю людей, которые разборчивы в своем энтузиазме: ведь далеко не все возможности прекрасны. Но когда такие люди видят нечто явно уникальное или созвучное их смыслу жизни, то начинают действовать.

Вот как происходит мозговой штурм у людей с яркой верой: «Хм-м-м... Ага. Нет. Не-а. Не-а. Не-а. Не-а. О! Ага! Секундочку... Черт побери, да, да, да, о боже, мы могли бы... а потом еще... и было бы так... боже мой, да! И... я все продам, если придется... А что я надену, когда надо будет принимать награду?! Кого мы пригласим на свадьбу?! По-вашему, насколько большим мы его построим? Извините, мне нужно позвонить».

И их уже не удержать.

Нелогичность, грандиозные планы, безумие и, несомненно, фантазия — это *вера*. Но все эти компоненты необходимы, чтобы пробиться через стену посредственности и скептицизма. Яркая вера — божественный вид безумия, и это настолько приятное чувство, что мы не будем его критиковать. А заядлые реалисты просто не понимают, что хаотично летающие искры яркой веры прожигают дорогу к ясности мысли.

Чтобы создавать нечто красивое в мире вещей или отношениях между людьми, формула такова: сначала страсть, потом разборчивость. И да, я понимаю, что это опасно.

Сдержанность — это скучно

Если мне приходится выбирать между двумя поставщиками услуг с похожими предложениями и одинаковыми ценами, я всегда предпочитаю того, кто не стесняется выражать свою радость. Однажды я работала с девушкой, которая воскликнула: «Боже, я так рада с вами работать! Я сейчас повешу трубку и стану

танцевать от счастья!» Никакой сдержанности и притворства, только радость и яркая вера в то, как нам интересно будет работать вместе. Тогда я ответила: «И я! Теперь и я очень рада. Я тоже хочу танцевать. Давайте *вместе!*»

Лучшие мои встречи по стратегическим вопросам проходят в самой непринужденной обстановке. Кто бы в них ни участвовал — подрядчики для строительства, издатели или флористы, — все не стесняется выражать свой энтузиазм. Они в восторге от происходящего и не скрывают этого.

Яркая вера проявляется вначале — в том очень кратком и драгоценном промежутке, когда вам нужно как можно больше света, чтобы видеть, какое направление выбрать. Чем больше сияющих возможностей, включая те, которые сияют в *вас*, тем яснее вы видите и пронизательнее в выборе своего пути. В этом весь секрет.

Легкие приоритеты

Самостоятельная работа

1. **Что вам нужно делать в своей жизни и на работе?** То есть что *должно происходить*, чтобы все шло гладко.

2. **На каком уровне вы умеете выполнять каждый вид деятельности?** Низком, достаточном, хорошем, великолепном? (Это вопрос не о том, нравится вам это или нет, нужно ли выполнять эти действия именно вам.)

3. **Какие действия из вашего «списка нужных дел» по-настоящему придают вам силу,** активизируют и позволяют почувствовать себя бодрее?

4. **Какие действия из вашего «списка нужных дел» вам не по душе** или вообще раздражают?

5. Изучите свой список, прислушиваясь к своим мыслям и душе. Возможно, какое-то действие удастся вам не очень, но по-настоящему вдохновляет. А другое занятие вы считаете «ниже вашего достоинства», но оно придает вам силы. **Что вы можете сделать для развития этих сильных сторон и интересов?** Пройти коучинг, курсы, тренинги? Брать уроки, посещать мероприятия, читать книги, налаживать связи с людьми, наставниками, выделять время?

6. Какие три шага вы сделаете *на этой неделе* для развития и **подпитки своих по-настоящему сильных сторон?**

7. Какие три шага вы сделаете *на этой неделе*, чтобы **меньше времени тратить** на действия, которые вас угнетают и не подпитывают ваши по-настоящему сильные стороны?

стремление
желание
жаждать
добиваться
хотеть
выбирать
больше
страсть

Беседа 3

Стратегия желания

Стремление к счастью и свободе от страданий выражает огромный естественный потенциал ума.

*Дзигар Конгтрул Ринпоче,
тибетский буддийский лама*

Вот, наверное, самые важные слова в этой книге:

Как вы хотите себя чувствовать?

Как вы хотите себя чувствовать, когда видите свой рабочий график на неделю? Когда заходите в двери своей студии или офиса? Когда поднимаете телефонную трубку? Когда обналичиваете чек, принимаете награду, заканчиваете свой шедевр, успешно убеждаете клиента купить ваш продукт или влюбляетесь?

Как вы хотите себя чувствовать?

Четкое знание того, как вы хотите себя чувствовать, — самая полезная для вас форма уверенности. Намеренное создание этих чувств — самое созидательное, что вы можете сделать со своей жизнью.

У вас есть список дел, да? А ежеквартальные планы? Поднимите руку, если вы ставите цели на год. А на пять лет? А у кого есть список чувств, которые вы хотите испытывать? Когда я задаю этот вопрос аудитории, поднимается всего несколько рук. (На Западном побережье США — немного больше.)

Мы поставили процесс достижения с ног на голову. Мы ставим перед собой цель — заполучить красавца, яхту, деньги. Мы ее достигаем — иногда. Она приносит нам счастье — не всегда. Мы ставим цель, достигаем ее и чувствуем себя прекрасно. Конечно, за

исключением случаев, когда мы опустошены, сбиты с толку или беспокоимся, что эти действия не заполнят пустоту в душе.

Сформулирую иначе: обычно мы составляем списки задач, перечень того, что нужно успеть до смерти, и стратегические планы — все, что мы хотим иметь, получить и испытать. Все это находится вне нас. Этими устремлениями движет присущее нам желание чувствовать себя определенным образом. А что если сначала выяснить, какие чувства мы желаем испытывать внутри себя, и уже *потом* составлять списки задач?

Может быть, вы хотите чувствовать себя «полной энергии» или «радоваться». Вы много лет считаете, что хотите жить в городском доме площадью 300 кв. метров и дорасти до позиции вице-президента. Вы ведь *должны* хотеть дом побольше и должность повыше, правда? Ведь «больше» и «выше» означает рост, да?

А вдруг эти цели не принесут вам ни энергии, ни радости? Вы будете вкалывать по 60 часов в неделю, в основном на ипотеку. Может быть, силы и радость принесла бы вам стильная квартирка, а на оставшиеся деньги вы могли бы путешествовать — например, посещать по одной европейской столице в год — и помогать оплачивать обучение племянника. И возможно, вам не обязательно убажывать свое самолюбие ежегодной добавкой в несколько тысяч от повышения в должности. А вдруг вы почувствуете себя намного энергичнее и радостнее, если останетесь на прежней должности и возьметесь за что-то новое вне работы или станете обмениваться с кем-то услугами по типу бартера?

К тому же не все жаждут подставить лицо ветру приключений. Стабильность, комфорт, уверенность в завтрашнем дне, финансовая безопасность — совершенно нормально, если вы желаете испытывать эти «приземленные» чувства, а не что-то более смелое и

радикальное. В любом случае вам просто нужно разобраться, каковы ваши основные желаемые чувства, чтобы начать работу над их созданием.

Когда вы четко осознаете, как хотите чувствовать себя, то в своих решениях ориентируетесь на то, что для вас действительно важно.

Иногда, преодолев какой-то важный этап, вы обнаруживаете, что его итог не таков, как вы себе представляли вначале. Поэтому нужно тщательно обдумывать эти «логические следующие шаги». Например, когда вы живете с партнером и потом выходите замуж, потому что это вроде бы очевидный шаг. Или карабкаетесь по карьерной лестнице. Или покупаете побольше вещей.

Как узнать, принесет ли достижение вашей цели настоящее удовлетворение? Никак. Это невозможно предсказать. Но можно повысить шансы на это. Ведь дело не в красавце, яхте или деньгах, а в чувстве, которое вы хотите вызвать.

Сначала выясните, как вы хотите себя чувствовать.

А затем делайте то, что вызывает у вас эти чувства.

Все без исключения пункты наших списков задач, желаемых вещей и впечатлений берут начало в стремлении испытать какие-то чувства. Вы питаетесь именно такими блюдами, общаетесь именно с этими людьми и говорите то, что говорите, так как уверены, что эти действия вызовут у вас положительную реакцию. Наши поступки продиктованы желанием чувствовать себя хорошо.

Даже делая что-то «вредное» (поглощая глазированные пончики во время диеты, выходя за рамки ограниченного бюджета), мы потакаем той части психики, которая говорит: «Если прямо сейчас сделать X,

это вызовет у меня Y. Благодаря Y я почувствую себя хорошо, еще лучше, в безопасности, испытаю облегчение, прилив энергии...» Есть пончик приятно. В момент, когда мы совершаем эти ошибки, они кажутся нам лучшими решениями.

Чувства обладают силой притяжения.

Это можно назвать силой позитивного мышления, самовнушенным предсказанием или законом «подобное притягивает подобное». Мысленные установки определяются эмоциями, а эмоции — это маяки. Благодарность создает больше причин быть благодарным. **Щедрость вызывает щедрую реакцию.** Мощь заставляет проявлять силу. То, на чем мы сосредоточиваемся, усиливается. Поэтому, решив сосредоточиться на желаемых чувствах, мы выбираем более верный путь испытать желаемое.

Не отрекайтесь от своих желаний

Узнав, какие чувства хотите испытывать, вы оказываетесь на полпути к освобождению. Но при уточнении желаний часто возникает одно любопытное препятствие: мы выясняем, как хотим себя чувствовать, но потом все портим самоосуждением. Вот пример из практики.

Я беседовала с клиенткой, которую обожаю. Она добрая, готова увидеть свои дурные и прекрасные стороны и отлично делает свою работу.

— Если говорить об успехе, что вы хотите почувствовать? — спросила я ее.

— Я... я хочу чувствовать себя важным человеком, — ответила она как на исповеди. Но тут же пошла на попятный, подавляя это желание: — Но ведь неправильно желать такого чувства? Звучит как-то заносчиво. Разве я не должна хотеть чувствовать что-то другое?

Стоп! Желание чувствовать себя каким-то образом нельзя назвать неправильным. Оно у вас есть, и все. Это не значит, что оно осуществится, но его отрицание не принесет вам никакой пользы. Вернемся к разговору с клиенткой.

— Не правильно ли хотеть чувствовать себя важным человеком? — переспросила я. — Ну, может быть, так думают некоторые психотерапевты. Может быть, это ваш обиженный «внутренний ребенок» и все такое, но давайте исходить из нынешней ситуации. Если говорить о вашем бизнесе, что вызвало бы у вас ощущение своей важности?

— Та актриса, о которой я вам говорила, появилась бы на фото с моей продукцией. А редактор того популярного журнала решил бы поместить меня на обложку следующего выпуска. Меня посадили бы за стол для почетных гостей на отраслевом гала-ужине. Мои клиенты-скряги перестали бы выпрашивать у меня скидки, и я стала бы работать с людьми, которые по-настоящему ценят мою работу, — она разошлась, говорила четко и громко и выпрямилась.

— Ага. Звучит здорово. Что же вам нужно сделать, чтобы обязательно почувствовать себя важной? — спросила я. И тут она выдала мне краткий список действий — бах, бах, бах! Она точно знала, что нужно делать.

— Знаете, когда я просто говорю о том, как вызвать у себя это чувство, уже чувствую себя... важной, — сказала моя клиентка под конец.

Это происходит, когда мы берем свои желания под контроль. Продвижение к благодарности помогает вам почувствовать благодарность. Стремление к силе пробуждает в вас источники силы. Планирование любви вызывает чувство, что вы ее достойны. И так далее.

Освободитесь от вины за то, что хотите чувствовать себя определенным образом. Следуйте за желаемой

эмоцией. Не анализируйте ее слишком глубоко, дайте ей немного «вызреть». Возможно, ее цель — сделать вас скромнее, расширить ваши возможности, исцелить вас, удивить или преобразовать. К чему бы она ни вела, на то есть высшая причина.

Чувства + управление временем

Если у вас есть списки целей или «доски желаний», запишите на них то, что хотите чувствовать, — на самом видном месте. Прикрепите записку со своими основными желаемыми чувствами в свой ежедневник.

В моем ежедневнике Moleskine приклеена записка: «ПРИВЯЗАННОСТЬ. БОГАТСТВО. БОЖЕСТВЕННАЯ ЖЕНСТВЕННОСТЬ. НОВАТОРСТВО».

Эта записочка — всего несколько слов — штурвал моего корабля. Эксперт по расстановке приоритетов и управлению временем Дэвид Аллен дает самый свежий ответ на вопрос, как расставлять приоритеты: «У меня радикальная точка зрения: научитесь прислушиваться к своему сердцу и доверять ему. Или своей интуиции, нутру, нюху или той части тела, из которой исходит этот таинственно прекрасный тихий голос, который почему-то разбирается в вас лучше, чем вы сами, и лучше знает, что для вас полезнее».

Руководствоваться своими чувствами при управлении временем? Действительно, радикальная мысль.

Прислушайтесь к своему сердцу и уму.

Когда вы исходите из желаемых чувств, то с большей готовностью прислушиваетесь к тому, что подсказывает вам сердце. Вы больше сосредоточиваетесь на чувствах, которые вызывает у вас новая ситуация, а не на ее внешних признаках.

Допустим, вам предложили поучаствовать в бизнес-проекте. Вы сразу же находите взаимопонимание с

другими участниками — ощущение гармонии. Представляя, как вы будете работать над проектом, чувствуете энтузиазм, прилив творческих сил и готовность принести пользу — все, чего больше всего хотите чувствовать в жизни. Но! Проект не сходится с вашим представлением об идеальной работе. Это отрасль, в которой вы никогда не собирались работать. Раньше вы сразу бы сказали: «Извините, я не работаю в текстильной отрасли (с продовольственными компаниями). Моя специализация — дети и некоммерческие организации».

Но вы не можете отрицать, что этот проект вызывает у вас приятные чувства. Вам хорошо. Вы соглашаетесь и растете.

Эта теория отлично применима и к любви. Вы всегда представляли, что предмет вашей истинной любви будет высоким и обеспеченным. Но человеку, который смешит вас до слез и вызывает чувство полноты жизни, не хватает до этого идеала нескольких сантиметров и некой суммы. Чувства не лгут.

«Чувства в первую очередь» — суть упрощенной жизни, сосредоточенности на самом важном.

Практическое воплощение

Итак, что вы можете сделать сегодня, то есть прямо сейчас, чтобы вызвать у себя желаемые чувства? Для этого недостаточно клеить бумажки с аффирмациями на зеркало в ванной или сидеть в позе лотоса и повторять «ом-м», пока не дойдете до состояния измененного сознания. Осознанность и созерцание — лишь половина уравнения. Еще нужны какие-то действия.

Небольшие действия, постепенные, крошечные жесты. Что угодно, лишь бы противостоять унынию или тискам отчаяния. Действуйте! Вам нужны смелые,

грандиозные, решительные, жизнеутверждающие действия. То, что точно вызывает чувства, которых вы жаждете, и прогресс в вашей жизни. Продвигайтесь мелкими шажками или большими скачками. **Постоянно ориентируйтесь на свои чувства.**

Одно из чувств, к которым я стремлюсь, — *богатство*. Для меня это изобилие и поток. Я жажду потока идей и творческих сил. Мне хочется влиять на жизнь окружающих — например, улыбнуться в знак того, что я вижу и люблю их, или предложить им проницательный совет. Богатство — это процветание: от серьезного денежного потока до постоянного духа щедрости. Это стимул к действиям, достаток и раздолье. Мне не нужно соответствовать таким традиционным определениям богатства, как, например, «из очень обеспеченной семьи» (к тому же, для этого уже поздно — я родом из фабричного города). У меня *своя*, классная версия богатства. И это потрясающее чувство.

Но, конечно, не всегда. Бывают дни, когда я с трудом добиваюсь, достигаю, располагаю. И на мгновение теряю из виду свое богатство — любовь, здоровье, осознанность и привилегии западного мира. Тогда я делаю то, что в этом конкретном случае создаст у меня ощущение богатства. Это могут быть простые, легкие поступки: ретвитнуть пост из чьего-то блога и тем самым повысить его трафик, сделать ежемесячное пожертвование благотворительной организации Women for Women International на неделю раньше, чем планировала, красиво одеться, чтобы поехать по делам, купить сэндвич для бездомного на углу, послать одно-два письма с благодарностями, пойти посмотреть на созданный Арне Якобсеном^[12] стул, о котором я мечтаю, — просто посидев на нем, я чувствую себя стильной аристократкой. Я могу специально зайти в магазин итальянских деликатесов за пакетиком козьего сыра, на котором лежит съедобный цветок — сырный

«люкс». Могу перечитать старое любовное письмо. Могу уделить две минуты тому, чтобы поблагодарить Бога за все-все.

Я недолго чувствую, что мне чего-то не хватает, а потом снова настраиваюсь на волну желанных чувств. Тогда я начинаю принимать другие решения, которые помогают мне почувствовать себя богаче.

Вам нужно ощущать основные желаемые чувства, что бы ни происходило вокруг вас. Чтобы вам было светло в любую погоду, чтобы вы ощущали уверенность в себе вопреки всем напастям. Чтобы чувствовали себя богатыми, каким бы скромным ни был ваш банковский счет.

Когда вы чувствуете себя, например, богатой, то действуете, мыслите как богатый человек и излучаете ощущение богатства. Ваш ум берет на вооружение мысли и стратегии, характерные для богатства. С приятным чувством богатства в сердце — от простого звонка, чтобы помочь кому-то устроиться на работу, до получения более выгодной процентной ставки — вы получаете доступ к источнику идей и стратегий, связанных с энергией богатства. Сформулирую это как можно проще: **когда вам хорошо, вы поступаете разумнее.**

Жизнь полна возможностей испытывать именно те чувства, которых вы хотите

Когда вы действуете в гневе, обычно все идет не очень хорошо. Негативные чувства = безрадостные результаты. А что если вы будете поступать с ощущением гармонии или полноты жизни? Или позволите взять верх чувству, что вы красивы? Положительные чувства = более приятные действия = радостные результаты.

Препарируем успех

В самостоятельном задании в конце этой беседы вам нужно будет записать, как вы хотите себя чувствовать, а затем уточнить эти чувства. Классное упражнение.

Но для начала нужно поговорить об успехе.

Понятие «успех», так же как «хороший» и «пластмассовый», слишком растяжимо и мало о чем говорит.

Даже словарное определение успеха слабовато:

Успех (сущ.)

1) — удачное или благополучное завершение попыток или начинаний

2) — достижение богатства, положения, почестей и т. п.

3) — общественное признание

Мы все жаждем успеха в том или ином определении. Но! И опять я о том же: какие чувства на самом деле вызывает успех? Каким вы его слышите и видите? Как он пахнет? Каков он на вкус? Вопреки тому, что твердят создатели и сторонники «(северо)американской мечты», успех — нечто весьма индивидуальное.

Конечно, вам разрешается желать любого чувства, какого хочется. Но я вам советую при выполнении этого упражнения ради вашей же пользы вычеркнуть из своего лексикона слово «успех». За понятием «успешный», скорее всего, скрываются более острые эмоции, которых вы желаете. Копайте глубже.

Основные желаемые чувства Самостоятельная работа

Чувства: ощущения; эмоции; внутренние состояния; осознание; внутренний мир.

Задача: все, к чему вы стремитесь; цель вашей стратегии; смысл всего этого.

Чувства

Какие чувства вы хотите испытывать в своей жизни?

Устройте импровизированный «поток сознания»: понятия, слова, чувства, образы. Здесь нужны оптимальные, позитивные, подпитывающие и хорошие — очень хорошие чувства. Запишите все это. Пусть на вас обрушится цунами желаний. Не жалейте усилий на себя. Не отрекайтесь от своих желаний. Вперед!

Поиск закономерностей

Изучите свой список желаемых чувств. Перечитайте его несколько раз. Если хочется, то вслух. Отложите его до следующего дня. Возьмите его с собой на прогулку. Что бросается вам в глаза, вызывает теплое чувство, чувство «да!», что кажется действительно важным и ценным? Определите слова или понятия, которые вас по-настоящему воодушевляют.

Цель этого упражнения — сократить ваш список до трех-пяти желаемых чувств. Урезайте его, делая сложный выбор. Вам трудно решить, например, что выбрать: «творческая» или «артистичная», «сильная» или «стойкая»? Попробуйте посмотреть определения этих слов в словаре. Каждое слово — отдельная планета. Иногда, узнав его определение и происхождение, вы сразу понимаете, что делать.

Повторные вопросы. Это стимулирующий прием, но он может и раздражать: регулярно спрашивайте себя, каковы ваши ощущения от какого-то чувства. Изучите его вдоль и поперек. Так, как показано ниже.

Какое у тебя ощущение от уверенности в себе?
(Ответьте первое, что приходит на ум.)

«Ощущение победы».

Какое у тебя ощущение от уверенности в себе?

«Отсутствие сомнений».

Какое у тебя ощущение от уверенности в себе?

«Ощущение... ясности».

Вот оно! На самом деле вы хотите ощущать ясность.

Запишите каждое слово, над которым раздумываете, на отдельном стикере, даже если этих слов десять. На один день приклейте их на холодильник или монитор своего компьютера и посмотрите, какие чувства они у вас вызовут. Вам станет ясно, что «уверенность в себе» на самом деле емко выражается словом «сильная» или что характеристики «красивая, стильная и элегантная» присутствуют в одном слове: «изящная». Через несколько дней выбросьте записки, не прошедшие отбор, и изучите оставшиеся слова.

Поставьте для себя крайний срок: «К субботе я выясню основные желаемые чувства — и точка». Не стоит излишне волноваться — это не экзамен. Потом вы можете передумать, у вас будет озарение и вы все переиграете, когда проснетесь.

Добивайтесь желаемых чувств

Пять — десять достижений или впечатлений, которые вызовут у меня эти чувства:

Три действия, которые я совершу сегодня, чтобы вызвать в себе эти чувства:

Три действия, которые я совершу на этой неделе, чтобы вызвать в себе эти чувства:

Три действия, которые я совершу в этом квартале, чтобы вызвать в себе эти чувства:

Три человека, с которыми нужно поработать, потому что они помогают мне вызвать в себе эти чувства:

Часть II Исполнение

вопросы

узнавать

спрашивать

ПОИСК ОТВЕТОВ

открывать двери

Беседа 4

Жгучие вопросы

Тот, кто задает вопросы, не сбивается с пути.

Африканская пословица

Когда мы подошли к вопросу, ответ уже недалеко.

Ральф Уолдо Эмерсон

Заданный вопрос зачастую дает толчок изменениям. Даже если у вас нет ответа, толковый вопрос, как брошенный в воду камешек, способен всколыхнуть реальность. Поэтому прекрасный поэт Рильке закликает нас: «Проживайте сами вопросы, проживайте их сейчас!» А для начала нужно задавать больше вопросов друг другу и себе. Беспрестанно.

1. Когда новый знакомый на вечеринке спрашивает, чем вы занимаетесь, что вы отвечаете? И что вы чувствуете во время ответа?

Вопрос «А чем вы занимаетесь?» заставляет многих лихорадочно искать повод сбежать. Я работала с SEO и обладателями степени MBA, которые боятся этого вопроса как огня. Особенно его ненавидят родители с дипломом юриста, сидящие дома с детьми. Например, Чарли: «Когда я слышу этот вопрос, то обычно с запинкой отвечаю, что я юрист, но сейчас не работаю. И пишу книгу. Мне как-то неловко называть себя

писателем, потому что моя первая книга поступила в продажу относительно недавно. Обычно я добавляю, что воспитываю двух маленьких детей. Когда я говорю все это, то чувствую себя неудобно и неуверенно. Я знаю, что упоминаю в первую очередь диплом юриста, потому что это, по сути, самое важное мое достижение. Отвечая на этот вопрос, я будто разрываюсь: меня тянет в разные стороны. Это ощущение бывает у меня очень часто». Надо же — невинный вопрос, заданный новым знакомым без всякой задней мысли, выявляет все ваши сомнения.

Этот вопрос раздражает и консультантов с высокими доходами, которые предпочли бы возиться у себя в саду или писать детективный роман: отвечая на него, они чувствуют себя первостатейными притворщиками. Имитация гордости доставляет особую боль.

Есть и те, кому не терпится поведать, чем они занимаются. Энтузиазм так и переливается через край. Другие спокойны благодаря уверенности в своем месте под солнцем, которое они нашли. В этих людях горит какой-то «огонек», даже когда они устали.

Не важно, кто вы: вице-президент или волонтер в хосписе, богатая наследница или вечный студент — вам нужна правдивая блиц-самопрезентация, на одно-два предложения: четкая краткая формулировка того, чем вы занимаетесь в этом мире. Подчеркну: *правдивая*. А не те крупницы правды, из-за которых «светскую беседу» часто отождествляют с «пустой болтовней».

Зачем вам правдивая блиц-самопрезентация? А вдруг вы окажетесь в лифте с потенциальным клиентом, возлюбленным, спонсором, лучшим другом или продюсером популярного ток-шоу. Такие счастливые случайности, когда в душе вспыхивают огоньки, хорошо встречать во всеоружии.

Но в основном это тренировка умения подать себя. Представляясь, вы можете выразить заветную суть

вашей жизни, таланта и глубочайших интересов. Да, всего в одном-двух предложениях. Это упражнение явно не из обычных.

Жгучие ответы

Когда меня спрашивают, чем я занимаюсь...

«Я чувствую уверенность в себе, гордость и радость».

«Я тайком радуюсь тому, что большинство людей понятия не имеют, как выглядит моя повседневная работа».

«Я обычно говорю, что работаю в городской администрации, но потом добавляю, что увлекаюсь керамикой и моя цель — оставить основную работу и все время посвящать керамике».

«Мне хочется подробнее описать свою работу, чтобы передать ощущение, что я работаю ниже уровня своих возможностей».

«У меня гадкое чувство, будто я сама себя подвожу».

«Я знаю, что правильно выбрала профессию, и каждый день чувствую, какое это счастье».

«Я чувствую себя, как рок-звезда».

Для вашей нервной системы полезнее, если вы искренне верите в свое описание нынешнего состояния вашей карьеры или жизни, произнося его. Уточню: это не означает, что вам нужно обожать свой источник дохода. Если вы ненавидите свою основную работу, от этого никуда не деться. Но это не должно помешать вам правдиво говорить о своем положении.

Допустим, вы вынашиваете мысль об увольнении и при этом можете выражать свои мысли на публике без юридических и политических ограничений: если станет известно, что вам паршиво на основной работе, вас не

увольят и акции вашей компании не рухнут. Вот пример: однажды я оказалась на уик-энд-семинаре по личному развитию (с промыванием мозгов, к тому же в туалет выпускали только раз в день). Там я познакомилась с Кирком. Он считал, что возня с бетономешалкой по пять дней в неделю не продвигает его в социальной иерархии. Он говорил о своей тяжелой работе искренне, но без нытья, и обрисовал свою личность более широко: «Чем я занимаюсь? Сейчас копаю канавы, чтобы платить по счетам. Но по-настоящему меня интересуют вечерние курсы по импортному и экспортному законодательству. Еще я несколько раз в месяц работаю волонтером в приюте для молодежи в Вест-Сайде». Кирк предстал как целостная личность и сразу же завоевал уважение.

А что если вы оказались в числе тех, кто потерял цель и ориентиры в житейском море? Как рассказать о себе новым знакомым, чтобы произвести нужное впечатление? **Забудьте о впечатлении и уделяйте основное внимание правдивости.** Однажды в Далласе, выступая перед группой деловых женщин с добрыми сердцами и стильными аксессуарами, я познакомилась с Эрикой. «Чем я занимаюсь? Днем ищу талантливых людей, а вечером веду занятия по кундалини-йоге^[13]. Когда-нибудь я перестану жить такой двойной жизнью, но сейчас ищу работу мечты. В основном меня интересует здоровый образ жизни и современное искусство». Никаких жалоб — только правда о поисках. Это впечатляет.

Подчеркните свои интересы

Ваши интересы — область, где во всей полноте проявляются ваши по-настоящему сильные стороны и удачные контакты. Ваши интересы или, если хотите, хобби имеют такое же значение, как уровень дохода и

количество стран, в которых вы побывали. Те, кому **интересна жизнь**, — самые интересные люди. Увлеченность и умение себя подать всегда лучше искусственности.

Признавайте собственные заслуги

Однажды я обсуждала стратегию развития бизнеса и маркетинга с клиенткой, которая представилась просто: «Спортивный тренер». Я решила, что она персональный тренер с горсткой местных клиентов. Оказалось же, что она руководит группой тренеров, которых научила работать по собственной методике, достойной патента. У нее были успешная команда и компания, работавшая со спортсменами высокого класса со всего мира. Она была не *просто* «спортивным тренером».

— Я на минуту встану на ваше место и просто изложу факты, — сказала я, готовясь применить кун-фу бренда для ее бизнес-империи. — Я руковожу компанией Power Racing, которая занимается подготовкой спортсменов. Вместе с командой тренеров мы разрабатываем программы подготовки для спортсменов, в основном участников соревнований Ironman, но работаем и с участниками других комплексных состязаний из разных стран мира. Такая подготовка — отчасти наука, отчасти мотивация. Готово!

— Ух ты, какая классная у меня речь! — восхитилась она. — И главное, все правда!

Позвольте людям увидеть размах вашей работы. Вы можете быть скромным и *при этом* показать свои способности, излагать факты, *но* интересно. Факты + чувства = по-настоящему увлекательно.

Преимущество чувств перед фактами

Мой друг-швейцарец, как я его называю, «красавец Бруно», как-то сказал, что у него на родине считается неприличным при знакомстве спрашивать у человека, кем он работает: «Слишком прямолинейно... Дурной тон». Я не совсем согласна, но да, в непрямом подходе есть своя прелесть. В конце концов, нам всем становится интересно, чем зарабатывает на жизнь наш новый знакомый.

Но этот вопрос, заданный в самом начале знакомства, создает одну проблему: он может помешать более содержательной беседе. Мы склонны относить людей к категориям на основе их профессии: победитель, неудачник, некто интригующий или совершенно непонятный.

Для разрешения этой дилеммы есть быстрое и верное средство — вопрос «Какие у вас ощущения от...?»

Как-то мне удалось в последнюю минуту достать билет на бродвейское шоу, и в антракте я разговорилась с соседкой. Она сказала, что приехала с целым автобусом детей (они сидели на балконе первого яруса). Я попыталась угадать:

— Вы учитель?

— Я директор школы. Мы раз в год приезжаем из Филадельфии, чтобы дети — любители театра — увидели шоу. Они это обожают.

Мы поболтали о том, как здорово смотреть живые театральные представления, и о Нью-Йорке. Потом я снова перевела разговор на собеседницу:

— **А какие у вас ощущения от этой работы?**

Она сделала паузу, подняла брови, слегка удивившись, и покачала головой.

— Хм-м-м. Я уже пятнадцать лет работаю директором, но про мои ощущения, по-моему, еще никто не спрашивал.

Я тоже улыбнулась и понимающе кивнула, но ничего не сказала.

— Я до сих пор чувствую, что это привилегия, — продолжила она, поправляя шарфик. — До сих пор чувствую... что мне оказана честь.

Мы уже не были чужими друг другу.

2. За что вас чаще всего благодарят? За чем к вам чаще всего обращаются или что о вас в основном говорят («положительное» или «отрицательное»)?

Возьмите за привычку подмечать, где и когда вам выражают благодарность в жизни и работе. Всегда ли это происходит в определенной области?

Например, вас благодарят за заботу, поиск решений, умение выслушать, творческое мышление, создание чего-то красивого? Благодарность обеспечивает обратную связь, которая показывает вам, где вы делаете успехи.

Благодарность других — отражение вашей гениальности

Жгучие ответы

Я чувствую себя очень сильной, когда...

«Выгляжу привлекательно». **«Когда говорю о том, в чем прекрасно разбираюсь».** «Когда ясно вижу мир и черпаю в этом силы — существует баланс между сердцем и умом, внутренним и внешним». **«Мне прекрасно удастся начать какое-то дело».** «Когда пишу работу, которая так и просится на свет». **«Когда занимаюсь любовью».** «Когда создаю красоту на каком-то пространстве». **«Когда готова отказаться от предложенной сделки».** «Когда плаваю». **«Чувствую себя в ударе, когда танцую — ничто больше не дает мне такого чувства».** «Испытываю огромную

радость (смешанную с ужасом), выступая на сцене». **«Когда оплачиваю первый год учебы сына в школе, то чувствую, что поступаю правильно».** «После того как сделаю зеленый смузи». **«Я чувствую себя полезной, когда могу руководить командой или управлять обсуждением».** «Я когда-то готовила волонтеров к психологическим консультациям для тех, кто пережил насилие на сексуальной почве, и в те дни чувствовала, что приношу невероятно большую пользу». **«Когда планирую поездки, идеи или мероприятия».** «Бывают дни, когда я в ударе, и тогда у меня получается все, за что я берусь». **«В такие периоды повседневная жизнь кажется глубоко захватывающей. Мне удастся достичь этого чувства, когда я заполняю время любимыми занятиями и общением с близкими людьми».**

3. Когда вы чувствуете себя очень сильной, увлеченной страстью, свободной, невероятно полезной, радостной, вдохновленной?

Вы ведь хотите находиться в этой зоне страсти и извлечь из нее пользу? Пожалуйста, ответьте «да»! Находясь в этой зоне, вы забываете о времени или готовы работать бесплатно. Возможно, она придает вам сил и бодрости.

4. В чем, по-вашему, ваша гениальность? Что вам великолепно удается (в работе или жизни)?

Гениальность — это способность принимать то, что дает вам Вселенная.

Книга Перемен

У меня сжимается сердце, когда я слышу от человека, будто ему ничего не удастся великолепно. Мой материнский инстинкт мгновенно пробуждается, и я хочу воскликнуть, как Долли Партон^[14]: «Но Бог не создает мусор, дорогая! Бог дал каждому талант, одеяние, которое переливается разными цветами!»

Если вы робко спрашиваете себя, может ли в вас быть нечто исключительное, то для начала лучше всего разобраться, что вас увлекает в повседневной жизни и в мире фантазий. Именно так вы начнете лучше себя понимать. Разве может быть задание лучше?

5. Кем вы восхищаетесь, кого считаете элегантным или многого достигшим человеком?

Уйма народу отвечает: «Анджелиной Джоли». Я как-то упомянула об этом, выступая в Солт-Лейк-Сити перед мамами-предпринимателями из секты мормонов, и они изумленно ахнули. Так что эта голливудская амазонка и секс-бомба, бывший посол доброй воли ООН и незамужняя супермама — пример подражания далеко не для всех.

Ваши кумиры — показатель того, к чему вы стремитесь. Мистическая набожность Святой Терезы, твердость характера Обамы, смелость Анджелины, честность вашего дедушки — все эти качества скрыты или всюю проявляются в вас. Вы — то, к чему вас тянет, поэтому весьма полезно задаться вопросом: почему вам нравятся именно эти люди? В беседе 11 мы подробнее изучим этот вопрос, говоря о людях, которые на вас влияют.

Жгучие ответы

Я гениальна, потому что...

«Умею вдохновлять других на действия, когда это никому больше не удастся». **«У меня отлично получается создавать системы».** «Я очень проницательна. Могу за несколько секунд увидеть проблемы, и что-то во мне помогает быстро наметить дорогу к их решению». **«Я дарю самые удачные подарки и всегда угадываю, что понравится человеку».** «Я — прекрасная любящая мать». **«Умею задать жару на танцполе».** «Разделяю крайне сложный процесс на составные так, что с ним может справиться практически любой». **«Моя гениальность — применение интуиции в большинстве действий».** «Я организую превосходный сервис». **«Когда я вовлечена в какой-то процесс с человеком или группой, то пребываю в ударе и умею действовать и говорить в соответствии с ситуацией».** «Применяю интуицию и принимаю решения на этой основе». **«Могла бы продать лед эскимосам».** «Я „вижу“ сгустки энергии, их границы и плотность». **«Никогда ничего не утаиваю».** «Ощущаю энергию внутри человека и вокруг него и действую соответственно». **«Умею найти подход к человеку и повести его к прорывам».** «У меня дар рассказчика, я умею преподнести большие (даже колоссальные) проблемы так, что люди ощущают их важность лично для себя».

6. Какие «больные места» постоянно есть или регулярно возникают в вашей жизни или внутреннем мире?

От регулярных перегрузок мышцы воспаляются и теряют способность работать в полную силу. Достаточно всего одной мышце переутомиться, как нарушается работа целой конечности, а это влияет на равновесие всего организма. Когда мышцу больше не перегружают,

восстанавливается ее нормальное кровообращение, а боль уступает место силе. Аналогично этому, если регулярно растравлять старую душевную рану или повторять небольшое неприятное действие, это приводит к напряжению, влияющему на всю нашу жизнь. **Чтобы освободиться от него, нужно найти «больное место», которое так долго доставляло вам неудобства.**

Одна моя клиентка, Рори, умела масштабно мыслить и действовала из лучших побуждений. У нее было множество друзей и идей, но ей не удавалось толком осуществить ни один проект. Все ее затеи заканчивались слишком скоро, не принося прибыли или других результатов. Например, она бралась за дело с таким напором, что спонсоры и консультанты шли на попятный. Или после активного старта вдруг решала взять паузу и как следует отдохнуть. Однажды подруга-стюардесса предложила ей бесплатно слетать в Индию, и Рори отложила кампанию, над которой работала месяц, и села на самолет. Она могла влюбиться в изобретателя или человека, чей кузен занимался интернет-маркетингом, воодушевиться перспективами их бизнеса и взяться за воплощение их идей.

Мы с Рори говорили о том, как зарабатывать деньги, и я задала вопрос:

— А что для вас «больное место», постоянный источник раздражения?

Она ответила сразу, и стало ясно, что эти мысли неотвязно ее преследуют:

— Это как заноза в мозгу — я пытаюсь простить отца за то, что он не включил меня в свое завещание, и никак не могу. Я каждую неделю думаю об этом.

Так как мы обсуждали проблемы с деньгами, ее вдруг озарило, и на лице появилось выражение изумления:

— Ой, а знаете что?! Я всегда предпочитаю взять кредит или получить что-то на халяву, а не заработать больше самостоятельно. Я до сих пор пытаюсь добрать то, что мне якобы недодали.

Самостоятельно зарабатывать — вот что ей было нужно.

У вас в мозгу тоже может сидеть «заноза», влияющая на все ваши действия. Найдите ее.

Жгучие ответы

Мое хроническое «больное место» — это...

«У меня постоянно проявляется синдром мученицы, от которого я уже устала». «Моя странная тенденция — ввязываться в перепалки с сотрудниками по обслуживанию клиентов. Их „тупое“ поведение вызывает у меня чувство превосходства и желание их одернуть». «Моя склонность к перфекционизму (по крайней мере, так я ее называю), которая мешает мне доводить дело до конца». «Чувство своей незначительности». «Сомнения в себе». «Я не верю в то, что мне что-то позволено». «Сравнение себя с другими». «Неуверенность в том, что я справлюсь». «Дух соперничества».

7. Что всегда сидит у вас в подсознании?

Вы — то, о чем думаете весь день.

Аллен Гинзберг

У мыслей есть свой «привкус». Есть тонкое, но важное различие между «больным местом» в вашей психике и тем, что существует в ней «фоном». Здесь мы пытаемся уловить те мысли и чувства, в которых есть

нечто переменчивое или бесформенное: они скорее похожи на облако, а не на занозу. Эти виды мыслей могут производить зловещее или радостное впечатление — или и то и другое одновременно. Но они не требуют настойчиво вашего внимания. Скорее всего, они обращаются к вам тихо и постоянно и рады, когда вы уделяете им внимание.

8. Чего вам хотелось бы больше не делать?

Когда у человека хватает здравомыслия и убежденности, чтобы перестать выполнять неэффективные для него действия, то это повод для национального праздника. Упрощать — это здорово, и это нужно отметить!

Часто это выглядит так.

Я перестану: «Жалеть деньги на себя». **«Беспокоиться о том, что подумают другие, и просто буду идти к тому, чего хочу».** «Бояться, что меня разоблачат как притворщицу (у меня классический „синдром самозванки“)». **«Так много волноваться».** «Беспокоиться, что кто-то на меня злится». **«Стесняться. Мне хотелось бы справиться с этой проклятой застенчивостью».** «Работать с этой клиенткой — когда я вижу письмо от нее во „Входящих“, у меня каждый раз сводит желудок». **«Убирать в комнатах детей вместо них».** «Планировать каждое свидание с моим молодым человеком, потому что хочу, чтобы их планировал он». **«Запрашивать слишком мало за свои услуги, недостаточно зарабатывать, плохо рекламировать себя».** «Быть администратором. За это недостаточно платят». **«Делать все самой».**

В беседе 9 вы найдете список того, что больше не нужно делать. Готовьтесь к восторженному освобождению.

9. Сколько вам хотелось бы зарабатывать?

Мужчины и деньги

Любопытно, что обычно мужчины отвечают на этот вопрос о деньгах с предсказуемой простотой. Они называют цифры в долларах, перечисляют все источники доходов и расставляют их по порядку прибыльности. Такая осведомленность и открытость очень эффективна. Когда вы что-то измеряете, то уделяете этому внимание. **То, чему уделяется внимание, увеличивается.**

Примечание: я разрешаю не выполнять это упражнение богатым наследницам и магнатам. Может, еще студентам и всем, у кого есть сбережения. Ах да, еще тем, кто живет в лесу без электричества.

Не важно, чем вы зарабатываете на жизнь, откуда к вам поступают деньги. Озвучивая сумму, которую вы хотите зарабатывать, привлекать и тратить, вы открываете для себя мощный источник сил.

Ваша цель — назвать цифру, которая вас очень обрадовала бы. При этом не поддавайтесь затаенным страхам стать бездомной и иллюзиям головокружительного обогащения. И не стоит увлекаться фантазиями о «спонсоре» и выигрыше в лотерею. Если в вашем заявлении о желаемом доходе сквозит бунтарство или излишний задор, лучше придержать лошадей. «Я хочу заработать в этом году миллион баксов!» — заявляет только что начавший вести свой блог человек с 75 тысячами долларов долга по кредиткам. Вы должны формулировать это желание в спокойном состоянии. Я не говорю, что не стоит ставить смелые цели: прорывы и резкие скачки вперед случаются регулярно. Определите цифру, которая наполнила бы вас гордостью и удовлетворением. Ведь

основная задача здесь — ваше оптимальное психологическое состояние, а не алчность или изнеможение. Переберите в уме несколько цифр, которые вызовут у вас озорную улыбку и мысль: «Да, если как следует продумать стратегию и мне повезет, в этом году я могла бы столько заработать». Вот такая цель вам нужна.

Когда вы заявляете, сколько хотели бы зарабатывать, то...

В первую очередь у вас появляется цель. Это может показаться упрощением, но, зная желаемую сумму годового заработка, вы можете предпринять усилия, чтобы заработать ее. Можно разбить этот процесс на шаги, поставив конкретные задачи. Хотите заработать 150 тысяч долларов? Прекрасно. Сколько единиц продукции вам нужно отгрузить? Какой проект поставит вас в число кандидатов на повышение зарплаты? Сколько клиентов вам нужно обслужить? Каким должен быть у вас коэффициент прибыльности?

А что если у вас фиксированный доход или зарплата? Пусть это не *ограничивает* ваше желание заработать больше. Существуют прибавки к зарплате, премии, повышение в должности, скидки, новые рабочие места, неожиданные возможности, обеспеченные возлюбленные, щедрые подарки, бесплатные раздачи, накопленные авиамилы, тетушки, которые завещают вам свою землю, и инвестиции, доходность которых резко возрастает. Сделайте. Свое. Заявление.

Это позволит вам посмотреть на цифру в более широком контексте, причем быстро. Сопоставив свои финансовые цели со временем, которое вы тратите на работу в месяц, вы, возможно, обнаружите, что ваш часовой заработок ничтожен. Или решите, что для хорошей жизни вам на самом деле не нужны миллион в

банке и две машины на семью. Выяснив свою позицию, вы начнете двигаться к цели более кратким путем.

Это вызовет ощущение, что вам это по силам, и вы станете действовать соответственно. Заявляя о своем желании, вы обнаруживаете способы его осуществления. Привязавшись к материальной цели, вы воплотите ее, мобилизовав на это свои способности и найдя тех, кто сможет вам помочь. Скрытые и новые идеи выйдут на поверхность. Вы установите связи между участниками и стратегиями.

Это подготовит вас к отдыху и вознаграждению. Приблизившись к своей финансовой цели, вы начнете планировать отдых. Придет время насладиться покоем и позволить чувству здоровой гордости потешить ваше честолюбие.

Это пошлет сигнал вашему подсознанию, а оно воспринимает все буквально (здесь это вам на руку).

Это даст вашей команде понять, что вы настроены на победу. Люди, которые вас любят и уважают, друзья, коучи, наставники, партнеры не только будут следить за тем, достигли ли вы своих целей, а скорее всего, сделают все возможное, чтобы помочь вам дойти до нужной точки. Когда у вас это получится, устройте вечеринку для них всех.

10. Как вы хотите выглядеть в глазах окружающих, какого хотите признания, наград, похвалы?

Вы стремитесь получить «Оскар» или просто хотите услышать от педагога по актерскому мастерству, что ваша игра растрогала его до слез? Что мотивировало бы вас больше: если начальник повысил бы вам зарплату или сказал команде, что не смог бы достичь результата без вас? Вы хотите, чтобы ваш партнер написал для вас поэму о любви или просто вставал и здоровался с вами,

когда вы приходите? Одни стремятся быть признанными лидерами в своей области, другим просто нужно услышать от одного человека, что он в них нуждается.

11. Итак, что вы хотели бы сделать со своей жизнью и карьерой? Деньги — не вопрос. Помечтайте

Этот вопрос подробно обсуждается в беседе 6 «Визуализация». Сейчас самое время дать волю мечтам.

Жгучие вопросы

Самостоятельная работа

1. Когда новый знакомый на вечеринке спрашивает, чем вы занимаетесь, что вы отвечаете? И что вы *чувствуете* во время ответа?

2. За что вас чаще всего благодарят? За чем к вам чаще всего обращаются или что о вас в основном говорят (положительное или отрицательное)?

3. Когда вы чувствуете себя очень сильной, увлеченной страстью, свободной, невероятно полезной, радостной, вдохновленной?

4. В чем, по-вашему, ваша гениальность? Что вам великолепно удается (в работе или жизни)?

5. Кем вы восхищаетесь, кого считаете элегантной или влиятельной личностью?

6. Какие «больные места» постоянно существуют или регулярно возникают в вашей жизни или в душе?

7. Что всегда сидит у вас в подсознании?

8. Чего вам хотелось бы больше не делать?

9. Сколько вам *хотелось* бы зарабатывать?

10. Как вы хотите выглядеть в глазах окружающих, какого хотите признания, наград, похвалы?

11. Итак, что вы хотели бы сделать со своей жизнью и карьерой? (Деньги — не вопрос. Помечтайте.)

необходимый
положительный
намеренный
сейчас блистать
доступный
связанный
выдающийся
особый нынешний
присутствие

Беседа 5

Смотреть вперед

Нельзя изменить мир, глядя в зеркало заднего вида.

Анита Роддик

Прежде чем воплощать свое великолепное будущее, нужно поставить на место прошлое. Когда я работала с небольшими группами «разжигателей огня», каждый из нас для начала обходил других участников в комнате и представлялся.

Вот что должно было включать это представление:

- **«Блиц-презентацию».** Описать в одном-двух предложениях, чем участник занимается.

- **Одно слово, которым можно описать его «бренд»**, личный или профессиональный. Не важно, если в голову не приходило ничего или какое-нибудь странное слово вроде «бархатный» или «электризирующий» — мы договорились, что пусть будет как будет.

- **Нынешняя трудность в карьере.** Например, потоки денежных средств, баланс между работой и личной жизнью, творческий кризис или персонал — что угодно.

- Но есть и подвох: **нельзя говорить о своем прошлом.** Не важно, сколько у участника степеней магистра или как экономический спад повредил его продажам в прошлом году. Необходимо было сосредоточиться на нынешних действиях, на том, кто участник сегодня.

Вот почему я стараюсь настроить людей таким образом... (*Предупреждение: в дальнейших абзацах вы*

столкнетесь с поучительным, но безжалостным цинизмом.)

Когда человек представляется следующим образом, я сразу угадываю, что у него проблемы в финансах, балансе между работой и личной жизнью или что-то в целом идет совсем не так, как нужно:

Меня зовут Джейн, я руковожу компанией по производству украшений на одежде — штучек, — которую основала одиннадцать с половиной лет назад (не упоминает название компании). Вскоре после начала работы компании, на которую я потратила все свои сбережения (ага, именно столько и нужно — от меня ты не дождешься особого сочувствия), я развелась (печально, но не относится к теме разговора). Это сильно повлияло на мои долги. Сначала у меня работало шесть человек, но потом я сократила штат до двух и теперь работаю больше, чем хочется (это твой выбор). Мои штучки — лучшие на рынке (вполне возможно, но в это все труднее поверить), но у меня нет времени найти отличного дистрибьютора (ты не выделила времени на это), ведь найти хороших сотрудников так трудно! (Если ты веришь в это, то и вправду трудно.) Я работала с рядом дистрибьюторов, но приходилось отказываться от их услуг, потому что они не верили в мой продукт. Так что моя трудность... наверное... это дистрибуция, которая, конечно, влияет на денежные потоки. Наверное, на самом деле моя трудность — денежные потоки.

Н-да.

Нет, дорогая Джейн, твоя трудность в том, что ты застряла в прошлом и хронически жалуешься на настоящее. Это и тянет тебя ко дну.

Смотри вперед! Мы хотим смотреть в будущее с тобой. Если ты будешь оглядываться, то безнадежно отстанешь от нас.

Попробуй так, дорогая:

Я — Джейн Смит, основатель и CEO компании «Дикие штучки». Журнал Industrial назвал нас ведущим производителем украшений на Среднем Западе, а это очень престижно в нашей отрасли. Я сократила штат с шести человек до двух и стремлюсь создать по-настоящему сильную команду, чтобы у меня больше оставалось времени на свою жизнь. Есть проблемы с поиском отличных дистрибьюторов, которые необходимы, чтобы в следующие два года оборот компании вырос с 1 миллиона долларов до цифры, которую я запланировала, — 10 миллионов. Так что моя трудность в том, чтобы найти классных специалистов. А если вам нужны штучки, вы можете найти нас на WildWidgets.com. Спасибо.

Джейн! Дорогая! Я так восхищаюсь твоей стойкостью и тем, как четко ты все рассказала, что хочу найти тебе кучу помощников прямо сейчас!

Вот ориентир, который не даст вам сбиться с пути: задайтесь целью блистать. Можно рассказывать о своих больших успехах, сохраняя скромность, честно излагать свои страхи, говорить гордо и громко, но без примеси зазнайства. Вы можете притягивать хорошее даже в трудные периоды, если просто решите подчеркивать положительные стороны и сосредоточиваться на своей цели.

Проведем параллель с личной жизнью. Спросим у Джека: «Как вы представляете себе ваши идеальные отношения?» Мы задаем этот вопрос, потому что нас по-настоящему интересуют устремления других людей. А Джек готов поделиться с нами своей мечтой, потому что он знает или просто чувствует в глубине своего разбитого сердца: если выразить свое желание словами, это приблизит к его осуществлению. Вернемся к Джеку: «Итак, какая она — любовь вашей жизни, которую вы хотели бы встретить?»

Тут вдруг начинает казаться, что у Джека трудности с пониманием речи: до него как будто не доходят слова «идеальный» и «хотеть». Он пускается в разговоры о своей бывшей жене и других женщинах, которые не дотягивали до его требований, и жалуется, как грустно быть одиноким. Бедняга. Ему надо бы сойтись с Джейн, но они, наверное, только разочаруют друг друга.

Вот обязательная подробность пути к позитивным результатам: **вы не сможете смотреть вперед, пока не разберетесь со своим прошлым.** Если вы не исследуете и игнорируете свою историю, она способна стать надоедливым персонажем, который снова и снова будет появляться в вашем жизненном сценарии — в ваших разговорах и мыслях. И каждый раз, когда вы приметесь составлять планы на будущее, прошлая боль отзовется: «Эй, не забудь обо мне!»

Если вы сможете оценить, как на вас повлияли вчерашние душевные муки, то не только ослабите хватку, которой они могут в вас вцепиться, но и сами найдете им подходящее место в своем сознании. Наблюдая за ними, вы преображаете их.

Готовность истолковывать и усваивать уроки, преподнесенные невзгодами, — основная характеристика людей, которые смотрят в будущее. Они извлекают что-то полезное для себя и двигаются дальше.

Между ориентированностью на будущее и результативностью есть прямая зависимость. Допустим, я спрошу, что было бы для вас идеальным, и вы сразу же пуститесь в рассказ с образными существительными и яркими прилагательными, как будто снимая собственный фильм. Тогда я мысленно скажу себе: «Список». Я почти уверена, что через несколько мгновений с начала нашего разговора вы начнете составлять новый список действий для достижения своего идеала — в уме или на бумаге. Через

неделю вы пришлете мне письмо с сообщением, что выполняете пункты этого нового волшебного списка, а потом — что *выполнили* его. Предприимчивые люди знают, куда хотят попасть, — отнюдь не в прошлое.

Прошлое никогда не бывает настолько актуально, как нам кажется

Усмирите призраки прошлого

Самостоятельная работа

Неудача: было погано; не получилось; провал; очень жаль; несомненно, трудно; болезненно; оплошность; неразумный шаг; мучительно; потеря; ущерб репутации; сложные времена; ой.

Урок: век живи — век учись; сделал вас лучше; если хорошо подумать, то стоит быть благодарной за это; над этим можно посмеяться, когда пройдет достаточно времени; повышает стойкость и укрепляет характер; помогает больше осознать; карма; обучение, за которое не пришлось платить; жизненный опыт.

Каковы ваши прошлые неудачи, ошибки, обиды, провалы? Выбросьте их из головы.

1. **Вспомните три ваших «излюбленных» провала** — самые большие неудачи, просто выдающиеся фиаско. Вы пока еще не можете снова мысленно пережить свои «обломы»? Тогда выберите первые неудачи, которые придут вам в голову.

2. **Чему вы научились?** На скептицизме здесь далеко не уедешь. Настройтесь философски и честно спросите себя, какие уроки вы усвоили. На что вам открыли глаза эти провалы? Как этот опыт придал вам сил?

3. **Замечаете ли вы что-то общее в полученных уроках?** Если да, это называется «повторяющиеся уроки». Как ни досадно, у людей не получается избегать повторения одних и тех же ошибок.

4. Как то, чему вы научились, изменило ваше поведение? Урок считается усвоенным только тогда, когда он изменил вашу точку зрения или образ действий.

Что вы можете сделать для полного «усмирения призраков»?

Напишите на странице большими буквами: «ХА-ХА-ХА-ХА-ХА-ХА!» Разорвите ее на крошечные клочки и *сожгите!* Разведите из нее костер! Отправьте ее себе по почте с любовным письмом, где восхваляются все ваши многочисленные достоинства.

Похвальная грамота Самостоятельная работа

Каковы ваши победы + достижения? Расточайте похвалы самой себе. Если вы стесняетесь нахваливать себя, отвечайте, как ответила бы ваша лучшая подруга или другой человек, который любит вас больше всех. Можно искать доказательства, представляющие вас в лучшем свете, и в давних периодах своей жизни. Это резюме того, что делает вас прекрасным человеком.

Я вдохновила:

Осуществила:

Заработала:

Окончила (учебное заведение):

Написала:

Произвела:

Повысила:

Добилась:

Путешествовала:

Мотивировала:

Продала:

Купила:

Дала:

Сделала:
Выиграла:
Организовала:
Преобразовала:
Обнаружила:

Продолжайте. Что еще вы совершили или создали, где еще побывали?

Что вы можете сделать, когда закончите свою похвальную грамоту: повесьте ее на видном месте. Читайте ее перед сном, а потом внимательно следите за своими снами. Перепишите свою биографию. *Сожгите ее!* Отпустите ее на свободу! В вашей жизни будет еще много хорошего.

представьте вообразите
грезы мечты
стремления видения
надежды желания
проявление
рожденные фантазии

Беседа 6

Визуализация

*Мы все еще можем изумлять
богов, как человечество,
И стать героями будущих легенд,
Если мы лишь дерзнем посмотреть
правде в глаза
И наберемся смелости, чтобы
понять:
Сейчас нам пора лелеять
Самую лучшую мечту.*

Бен Окри. Полет мысли

Нас определяют наши мечты и желания, в каком бы состоянии они ни находились — отвергнуты, почти изгладились из памяти, на пороге осуществления или в разгаре воплощения в жизнь. Мечты направляют наши решения и определяют общую панораму нашей жизни.

Общество так настойчиво диктует нам, какой должна быть Правильная Мечта, что становится трудно разобраться, о чем мечтаем *мы сами*.

Наша пандемия чрезмерного потребления напрямую связана с этим понятием — мечта должна быть большой, еще больше, грандиозной! «Большой» может означать «изобильный». Но что если вы мечтаете вести простой образ жизни, чтобы у вас всего было достаточно? Не *более чем достаточно*, а достаточно?

Если мечты привязаны к целям, возникает одна проблема. Многие списки целей по односторонности напоминают списки покупок: купить дом у водоема с паркетными полами, жениться (выйти замуж), завести

двоих детей, лучше близнецов, пробежать полумарафон. Достижение этих целей может стать делом, в которое вы вкладываете душу, а может — бессмысленным занятием.

Вы стремитесь к этим целям, потому что чувствуете в себе призвание, или вами движет соревновательный дух? Вы пытаетесь произвести впечатление на своих покойных предков или оставить след в мире?

Если ваши цели не вызывают отклика в душе, то их достижение мало что будет значить.

Возьмемся за мечты всерьез

Признайтесь, что устаете мечтать

Иногда вы просто устаете от фантазий и постановки целей, особенно если вы — безнадежно идеалистичный и энергичный предприниматель... Годы упорного труда, провалов, ведущих к успеху, успеха, влекущего за собой неудачи, потерянная любовь, корректировки маршрута посреди пути.

В моей карьере бывали времена, когда, оставив компанию, я не хотела больше думать о коэффициенте прибыльности и налаживании связей. Все, что мне хотелось, — писать сутры^[15] и варить суп. Эмоциональное «выгорание» — идеальное время, чтобы сделать перерыв в мечтах и произвести их «переучет». Не спешите передвигаться по переменчивой территории амбиций и идеализма. У вас возникнет соблазн составлять планы следующих действий, но сопротивляйтесь ему и останьтесь на месте. Прибегните к шавасане. В конце занятия по йоге нужно принять шавасану — «позу трупа»: лечь на спину, дышать и дать организму *освоиться* со всем тем, что вы только что проделали, дать этой работе принести результаты. В

жизни нужно чаще использовать эту практику, чтобы усвоить то, что мы учим.

Когда вы признаетесь, что устали постоянно ставить цели и стремиться к ним, усталость от мечтаний начнет проходить, и вас посетят новые идеи.

Устройте похороны своей мечте

Полезно время от времени устраивать «генеральную уборку» своих желаний. Ее следствие — ежегодные похороны мечты.

В тот год, когда Александра была особенно мрачным и задумчивым подростком (в духе фильма «Черный лебедь», плюс зеленый «ирокез»), на ее семью обрушились невзгоды — смерть дяди, операция на легком у брата и много пакостей поменьше. Ее мама решила, что пора провести формальный обряд избавления. «Накануне Нового года мама достала ароматическую палочку и сказала мне, папе, младшей сестре и старшему брату, что мы сейчас запишем мысли/убеждения/чувства/модели, поведения/мнения/цели, покрывшиеся пылью и плесенью мечты, от которых нам нужно *избавиться*, на листочках бумаги, подожжем их и развеем пепел», — объясняет Александра.

Я знакома с ее родственниками — утонченными, талантливыми интеллектуалами. Такой ритуал был совершенно не в их духе. «Мы немного поворчали (поскольку были еще не готовы вести себя как хиппи), но сделали это... и результаты впечатлили.

Так у нас возникла ежегодная традиция — „похороны мечты“, и с годами мы дополнили эту церемонию пивом и просмотром „Большого Лебовски“». Правда, хочется, чтобы эта семья вас усыновила?

Ежегодные похороны мечты дополните вторым этапом. После сожжения своих старых мечтаний запишите новую мечту или, скорее, одно слово, которое

олицетворяет этот новый мировой порядок. В прошлом году Александра выбрала слово «гальванический». Это в ее духе.

«Психоделические» мечты

*Что нужно, чтобы так летать?
Не бояться с неба упасть.*

Джей-Зи. Шезлонг

Чтобы добывать новую информацию, нужно выходить за старые границы. Если вы хотите получить на выходе результат, который повлияет на вашу жизнь, то на входе нужна жизненная информация. Вы должны потанцевать, устроить встряску, прибегнуть к экстриму, стряхнуть цепи обыденности, а потом найти точку, где возможность и практичность усиливают друг друга.

Пообещайте мне, что для следующего упражнения отбросите весь прагматизм. Сейчас не время проявлять здравый смысл, любезность или традиционность. Там, куда мы идем, цинизм и скептицизм запрещены.

Если вы не понаслышке знакомы с психоделиками или одолели три фильма Феллини подряд, вам не придется особенно напрягать воображение. Остальным же надо будет отыскать в себе потенциал для кайфа — именно его мы сейчас будем «ловить». Наверное, стоит выключить свет и лечь на пол. Давайте, я подожду.

Представьте, что перед постановкой целей вы, например, приняли ЛСД. Или сразу после затяжного прыжка с парашютом, еще опьяненные адреналином, составляете список того, что нужно успеть перед смертью. Начиная планировать свое будущее, просто представьте, что вы находитесь **во взволнованном, необычном для себя состоянии.**

Вы бы с треском вырвались за привычные рамки. На месте прежних препятствий заиграли бы яркие цвета, а вы почувствовали бы себя непобедимой, в костюме супергероя и уверенностью Леди Гаги. Вы безумны — но это особое, творческое безумие, — и еще вы чертовски сексуальны. Вы вот-вот вызовете в мыслях колоссальные образы вселенной. Вы видите яркую жизнь и в восторге от нее.

Походите по краю, за пределами разумного. Какие цели кажутся вам настолько потрясающими, что вы стесняетесь даже задумываться о них? Что доставило бы вам наслаждение своей абсурдностью? Сколько счастья вы бы вынесли? Что удивило бы даже вас? Почувствуйте кайф от этой экстремальной мечты. Сейчас он должен достичь максимума.

Команда мечты

Если вы «последуете за своим вдохновением... то начнете знакомиться с людьми, которые находятся в области вашего вдохновения, и они будут открывать вам двери», — заявил Джозеф Кэмпбелл, объясняя свою теорию «невидимых рук», которые помогают вам идти по жизни.

Пока вы еще ловите кайф на «млечном пути» потенциала, призовите своих невидимых старейшин, ангелов или духовных лидеров. Допустим, вы общаетесь с хранителями мудрости или титанами вашей отрасли — своими кумирами. А теперь представьте, что вы их современница, заслужившая место рядом с ними.

Попросите их рассказать о случаях, потребовавших от них наибольших усилий, и дать вам серьезные советы, как будто говорите с новым лучшим другом. Пообщайтесь с ними неформально, понаблюдайте. Расскажите им свои идеи, проведите самопрезентацию,

спойте им свою песню. Внимательно следите за их реакцией. Что они вам говорят?

Проявите строгую реалистичность

А теперь закругляемся, спускаемся на землю. Как вы себя чувствовали с такими смелыми мечтами? Это дало вам стимул или вызвало тревогу? Может быть, кто-нибудь вторгся в вашу мечту и попытался направить ее по пути негатива? Что в вашем путешествии по мечтам казалось реальным, как будто его можно попробовать на вкус, потрогать? От чего осталось впечатление, будто это уже происходит? Что вызвало у вас ощущения спокойствия и готовности?

Возможно, с такой необычайной мечтой вы стали мужественнее или проницательнее, представили себе новые возможности. Стали мыслить *намно-о-о-го* шире или *уже*, то есть с *большим* количеством подробностей. В любом случае вы приблизились к пониманию, на развитии каких ваших суперспособностей вы хотите сосредоточиться.

После этих безумных «танцев» наденьте удобные туфли и начните действовать, исходя из нынешней ситуации. Остальные беседы в книге посвящены именно этому: как поставить страх на место; как не допустить утечку энергии; как призвать на свою сторону лучшие силы и сочетать любовь с интеллектом ради осуществления задуманного.

Визуализация реальности

Хочу предложить упражнение на конкретную визуализацию. Для этого вы должны будете мыслить, как волшебник. Поработайте со мной. Примерьте на себя какую-нибудь роль, если это вам поможет: Мерлин,

Гермиона, Гарри Поттер, фея Моргана. Ориентир — суперспособности алхимика.

Во-первых, волшебники, естественно, верят в магию. Чтобы ее увидеть, нужно в нее верить. Во-вторых, они верят в знания всех волшебников, которые жили до них. Они знают, что не одиноки в своих действиях: доказано, что эти магические действия приносят эффект. И третье, самое важное для целей нашей визуализации: волшебники исходят из предпосылки, что, правильно произнеся заклинание, они получат желаемые результаты. Они взмахивают волшебными палочками с уверенностью. Произнес заклинание — получил нужный эффект. Просто!

Волшебники исходят из убежденности, что их ждет успех. Первоклассные чародеи не «хотят» или «надеются», что их приемы сработают, — они знают это точно, полагаясь на заложенные ранее основы магии. Они верят, что в каком-то измерении уже существует другая реальность, а им просто нужно обеспечить ее проявления на Земле. Смело!

Волшебники не занимаются тем, что визуализируют «возможное». Их работа — визуализация результатов.

Вот здесь некоторые визуализации неудачно уходят в астрал, хотя выполняются с лучшими намерениями. Такое часто бывает в конце занятия по йоге или на мероприятии, посвященном какому-нибудь астрономическому явлению. Участников просят: «Закройте глаза» (*уже*). «Дышите глубоко» (*ага*). «Представьте перед собой то, о чем мечтаете» (*уже вижу, совсем как в реальности*). «А теперь... (*звон колокольчиков в духе „нью-эйдж“ и слегка проповеднический тон*) ...знайте, что ваша мечта возможна!.. Откройте глаза». Вот и всё — визуализация, которая ни к чему не ведет.

«Возможный» — это как прелюдия в любовной игре. А фантазии о прелюдии и наполовину не так эффективны, как фантазии о полном удовольствии.

Приготовьте свои волшебные палочки.

Чего вы хотите? Подумайте о чем-то одном. Сосредоточились на этом?

Абракадабра! Готово! Оп, вот и оно! Где-то во Вселенной это уже существует. Видите, как все ясно? Вам не нужно спускаться на хрустальных лифтах, чтобы приблизиться к желаемому. И не нужно чистить карму, чтобы оно появилось перед вами. И даже не обязательно чувствовать себя достойной — не нужно преодоления и ожиданий. Просто применяйте это убеждение (да, это магическое мышление): где-то в мироздании, на грандиозной ярмарке жизни, в вашем собственном районе предмет ваших желаний уже существует и ждет, пока вы его заберете, или еще лучше — позвоните и закажете его доставку.

Не опускайте волшебную палочку! Продолжим творить волшебство.

И пока вы в зоне воображения, давайте добудем нужную информацию. **Возможно, в образе успеха, который вы видите, есть какие-то подсказки для вас** — практические советы или координаты. Вот что самое классное в визуализации желаний: вы можете поискать в картинке подсказки для ее воплощения. «Итак, красавец, который смеется над моими шутками, хочет завести детей и проходил психотерапию, — расскажи, где я могу тебя найти?» Ответы могут варьироваться от «через три года» до «поищи ответ в себе» и «на углу Седьмой и Главной улиц». Я убеждена, что все видения приходят со стратегией их осуществления, нужно только внимательно изучить их. Иногда эти стратегии материализуются в подробных рисунках на салфетке, иногда видение прошепчет: «Подожди и увидишь».

И еще одно преимущество визуализации «Сделано!»: **внимательнее рассмотрев свои мечты, вы можете решить отказаться от них.** Было время, когда мне хотелось заключить некую сделку. Я совершенно ясно представляла себе будущий сайт, реакцию, результаты. На клеточном уровне я знала, что могу просто снять эту мечту с полки и осуществить. Но когда я поразмышляла над ней и тем влиянием, которое она окажет на мою жизнь, то решила перейти к другой реальности, которая так и ждала воплощения и лучше подходила мне.

Вы не обязаны воплощать какую-то мечту или убеждение. Все эти аффирмации и визуализации — интеллектуальная игра. Делайте ставки!

Визуализированные ощущения

Визуализация возможности = стремление; может быть; дотягиваться; могла бы; попытки; то ли будет, то ли нет; допускает истолкования; раздумье; неполный; где-то есть; упорное чувство, что остается сделать еще так много.

Визуализация как сбывшегося = достижение, которым можно пользоваться прямо сейчас; ощущение удовлетворения и самореализации; причина отпраздновать; глубокий покой; ожидания; которые укладываются в голове; видение, которое призывает вас выпрямить спину.

Поделитесь своей мечтой

Мечты зачастую столь драгоценны и обладают такой силой, что многие не спешат о них рассказывать. Мечта — нечто священное, и когда ею делятся, то размываются границы, обнаруживаются общие черты и всевозможные ресурсы.

Узнав мечту человека, вы начинаете смотреть на него иначе — с большей теплотой, уважением, осведомленностью, сочувствием, щедростью. На этой неделе каждый раз при встрече с тем или иным человеком обязательно подумайте: «Интересно, какая у него мечта?» Спросите как минимум у одного о его мечте. Это можно сделать иносказательно, например: «А что, по-вашему, будет с вами через пять лет?» или «А кем вы хотели стать в детстве?» Или задайте вопрос напрямую: «А какая ваша самая большая мечта?» Очень многим никогда не задают этот вопрос, а если и задают, то ответ часто выслушивают невнимательно.

Может быть, ваш сосед по офису работает над романом об инопланетянах и шпионаже, сестра мечтает стать звездой после выступления в кабаре, а ваш почтальон собирается запатентовать изобретение, которое произведет сенсацию. Не стоит делать преждевременных выводов о вашем партнере, коллеге или водителе автобуса: мечта живет в каждом.

Скромная, грандиозная, на первый взгляд неосуществимая или просто чистая... когда вы знаете мечту человека, то обычно склоняетесь к непредвзятости.

А я мечтаю о Марокко и Париже, о пруде с парчовыми карпами за домом. О том, чтобы создавать произведения искусства, поддерживать искусство, учиться ему. О ночных беседах с единомышленниками, вызывающих нереальное чувство блаженства и порождающих желание действовать. Об умении увлечь аудиторию. О книгах и снова о книгах. И фильмах. О громком смехе от души. Я мечтаю об общении. С моим мужчиной. С нашим сыном. Всегда. Я мечтаю о том, чтобы сидеть у огня с лидерами и сторонниками прогресса. Чтобы я могла говорить «да», открывая для людей новые двери и измерения. Я мечтаю о нежности и новаторстве.

Моя мечта — приглашения к участию в делах, которые преподнесут мне полезные уроки, и удачные встречи с людьми, которых я узнаю на клеточном уровне. Я мечтаю, чтобы мы сплотились ради изменений. И я мечтаю с каждым днем чувствовать себя активнее и гармоничнее.

В основном я мечтаю о том, чтобы жизнь меня изумляла.

А вы?

Что подсказывают мечты **Самостоятельная работа**

О чем вы мечтаете?

Закончите мысль о каждой мечте:

Я хочу этого, потому что...

Повторяйте эту мысль, пока не почувствуете, что добрались до сути дела.

Какие мечты наполняют вас воодушевлением, а какие — умиротворением?

А что если ни одно из этих мечтаний не близко вашему сердцу?

Откажетесь ли вы от каких-то из этих мечтаний?

С кем вы поделитесь своей мечтой?

Кто уже знает о вашей мечте?

Какие мечты вы решите осуществлять?

Анализ мечты **Самостоятельная работа**

Выберите одну мечту и определите:

Три причины, по которым ваша мечта безрассудна, или три обстоятельства против вас.

Три ультраоптимистичные и безусловно положительные мысли, которые сразу нейтрализуют

негатив, связанный с так называемой безрассудностью
вашей мечты.

Три убедительных (возможно, эксцентричных)
действия, которые создадут движение вперед.

сложный тяжелый
завязнуть в испытаниях
в тисках сомнений
трудности рост
преодолевать

Беседа 7

Страх + другие трудности

*Страдания будут всегда.
Но мы не должны страдать из-за этих
страданий.*

Алан Уотс, дзен-мастер

Признайте свой страх

Быть верной самой себе не всегда легко, и это еще мягко сказано. Наверное, отсюда и название такого поведения — «менее исхоженный путь». Может быть, поэтому в голосе Фрэнка Синатры звучала такая гордость своей стойкостью, когда он пел I Did It My Way («Я поступал по-своему»).

Боясь, что нас отвергнут, мы видоизменяем свою личность и мнения, тщательно подбираем слова. Чтобы проявлять творческие способности, открыто высказываться и быть уязвимой, нужны мужество и стойкость. Ведь если вы хотите получать от жизни лучшее, она будет требовать лучшего от вас — снова и снова.

Если вы стремитесь к искренности, вам предстоят трудные решения и изменения в последнюю минуту. А еще — недоразумения, неловкие паузы в разговорах, а зачастую — изоляция. Поводов для страха более чем достаточно.

Страх неизбежен, естествен и приносит огромную пользу. На физическом уровне инстинкт страха нужен для того, чтобы сохранить нам жизнь. Увидел медведя — испугался медведя — садись в джип и уезжай от медведя. На психо-духовном уровне чувство страха

способно давать нам знания о самих себе, четко указывая, от чего мы отстраняемся, что проецируем, к чему тянемся и чем рискуем, а в чем ощущаем темноту.

Пытаться не бояться — все равно что пытаться не испытывать любопытство. Раз вы не можете изгнать страх из своей психики, то стоит научиться повелевать им.

Нам нужно заметить страх и взяться за него тотчас же, пока это еще эмоция, а не модель поведения. Необходимо противостоять ему или успокоить, рассеять и преобразовать его, прежде чем он просочится в наши действия и начнет командовать нами. Но зачастую мы критикуем себя за то, что вообще испугались. *Мне нужно быть сильнее. Я слабая. Мне пора быть увереннее в себе. Будь это правильным действием, мне бы не было так страшно.* Это порочный круг отрицания реальности. Вам страшно. Начните с этого. Посмотрите страху в глаза. Если вы будете его отрицать, он станет путаться у вас под ногами, отравлять душевный покой, стремиться привлечь к себе внимание — то есть управлять вами.

Страх — одна из многих эмоций, которые можно ранжировать

Представьте, что вы тренер и проводите ободряющую беседу с командой перед игрой.

— Ну, как настроение? — громко спрашиваете вы.

Энтузиазм кричит:

— Я рвусь в бой! Поскорее бы на поле! — и потрясает в воздухе кулаками, улыбаясь и ожидая от других ответной улыбки.

Тревога нервно расхаживает у дальней стены раздевалки, погруженная в собственный мир, и поднимает глаза лишь на минуту со словами:

— Мне так страшно, что даже подташнивает.

Синдром брошенности заявляет:

— Если мы не заработаем очки в первом раунде, нужно закончить игру, пока этого не сделает противник. Но я с вами!

Вы как тренер киваете, внимательно выслушиваете каждого игрока и оцениваете, кого поставить в нападение, чтобы максимально увеличить шансы на победу.

Тут со скамьи встает Страх.

— Вы что, с ума все посходили? Если я проиграю эту игру, то никогда уже не сыграю в этом городе!

Потом Страх начинает придирается к другим игрокам.

— Энтузиазм, что ты такой радостный, спустись на землю! Тревога, черт побери, возьми себя в руки, а то угробишь всю игру!

Вы как тренер вмешиваетесь:

— Хорошо, Страх, мы ценим твое мнение, и ты в чем-то прав, а теперь давай послушаем других.

Как и другие ваши эмоции, Страх просто хочет, чтобы его увидели и услышали.

Уверенность (капитан команды) говорит:

— Я чувствую себя спокойно. Если мы сосредоточимся, победа будет за нами. А когда мы выиграем, то получим кучу выгодных предложений.

Мнительность заявляет:

— Если вы хотите посадить меня на скамью запасных, я... я пойму вас, тренер.

А вы думаете:

— Ну что же, если ты туда хочешь, там тебе и место.

Прагматизм кивает, при этом пожимая плечами:

— Шансы на нашей стороне. Может случиться все что угодно.

Любовь поднимает руку:

— Послушайте, вы все такие классные! И я верю во всех вас до единого!

Ура!

Настало время сказать правду, тренер. Пора стать ведущим, а не ведомым. Нельзя позволить Страху продолжить выступление. А Тревога маячит сбоку и всех отвлекает. Вот что нужно сказать: «Согласен со всем, что сказала Любовь. Вы все классные. Мы достойные противники! Энтузиазм, ты будешь впереди, Уверенность и Прагматизм тебя прикроют. Синдром брошенности, доверяй Интуиции, и ты *обязательно* поймешь, когда давать пас, — мы тебе верим. Тревога, ты все время настороже, и команде это очень нужно. Держись поближе к Уверенности. Главное, не выходи из игры.

Страх, спасибо, что ты за нас беспокоишься. Да, мы можем проиграть, такой риск есть. Но мы все равно одержим верх, несмотря ни на что, потому что мы победители! Страх, ты уже сделал свою работу и теперь будешь играть со скамьи запасных».

Когда вы начинаете считать страх просто очередной эмоцией, которая не лучше и даже не хуже других, то ситуация становится для вас яснее. Вы в состоянии решить, сосредоточиться на страхе или нет.

Но страх — парень назойливый. Уделяйте ему внимание, но ни в коем случае...

Не выполняйте приказы страха

Буддийская монахиня Пема Чодрон рассказывает притчу о молодой воительнице, которой наставник поручил вступить в прямую схватку со страхом. Естественно, мысль о гневе, в который может прийти страх, наводила на нее ужас. Перед битвой она уважительно спросила у страха разрешения вступить с ним в бой. Это совершенно необходимо. Если мы подойдем к самому страху с враждебностью («Ну какого черта тебе нужно?») или напускной храбростью («Я тебя

не боюсь!»), то ослабнем еще до выхода на ринг. Страх способен разделать вас под орех, и, как любой подобный противник, заслуживает вашего уважения. Враждебность истощает запасы сил. Сосредоточьтесь. Сохраняйте целостность — это ваш основной источник силы.

Затем воительница догадалась спросить у страха: «Как я могу одолеть тебя?» Блестящая стратегия. В какой бы ситуации вы ни находились: когда нужно получить ипотечный кредит или работу, удержать любовь своей жизни, — просто посмотрите страху в глаза и спросите: «Что для этого понадобится?» Сама эта мужественная прямота и искренность приведут к выделению нужных вам эндорфинов. Вы заявили о том, что готовы бороться за победу.

Страх ответил: «Мое оружие — то, что я быстро говорю и подхожу к тебе вплотную, глядя в лицо. Тогда ты совершенно теряешься и выполняешь все мои приказы. Иначе я лишаюсь силы. Ты можешь выслушивать и уважать меня. Я могу даже убедить тебя. Но если ты не выполняешь мои приказы, у меня нет никакой силы».

Вы можете выслушать страх... Взвесить советы друзей, почувствовать, как потеют ладони и сжимается желудок.

Но если вы не выполните приказы страха... Тогда вы изложите свою точку зрения, поставите свою подпись, купите, продадите, сделаете шаг.

Вы можете уважать страх... Располагать фактами, изучить правила и историю.

Но если вы не выполните приказы страха... Тогда вы можете попросить, чтобы для вас сделали исключение. Вы решите проигнорировать помехи. Вы станете настойчиво рваться вперед.

Страх может даже убедить вас... Вы поверите: как бы вы ни изменились, ваши отношения, наверное,

обречены.

Но если вы не выполните приказы страха... Вы вернетесь к любви — с большей смелостью, уязвимостью, более глубокой правдой.

Страх прикажет сжаться — раскройтесь.

Страх прикажет идти напролом — отступите и подождите.

Страх прикажет не раскачивать лодку — ныряйте.

Страх перед критикой

Критика — то, чего мы можем легко избежать, если ничего не будем говорить и делать и никем не станем.

Аристотель

Считается, что люди больше всего боятся смерти, а второй по интенсивности страх — перед выступлениями на публике. В углах и закоулках многих наших страхов (за исключением страха перед высотой и пауками) таится вездесущий страх стать мишенью критики. Именно поэтому мы не высказываемся, не спим ночами, а некоторые так и умирают, не выпустив на волю песню, которая в них звучала.

Если вы пытаетесь сделать то, что требует хотя бы немного мужества или дерзости, вам никуда не деться от критики. Это нелегко. Иногда критика угнетает, иногда подстегивает, но она неизбежна.

Рано или поздно вы сваляете дурака, и критика окажется оправданной. Заносчивость, неосторожность, расточительность, беззаботность. Выберите любую из своих прошлых неудач, воспоминания о которых до сих пор заставляют вас поморщиться. Расплата наверняка была неотвратима.

Иногда, не оправдав ожидания, мы не обязательно «заслуживаем» критику. Но обстоятельства, в которых мы действуем, по своему характеру таковы, что мы, скорее всего, столкнемся с критикой. Руководство, политика, искусство и развлечения, общественно-политическая активность — если вы прилюдно высказываете свои мнения или ваши действия становятся известными большому количеству людей, вы неизбежно даете пищу для критики.

P. S. Вы от этого не умрете

Вот правда с пылу с жару: если вы обанкротитесь, ничего страшного. Если вы потеряете проект, возлюбленного, дом — ничего страшного. Если вы не попадете в ноты, потерпите поражение от соперников, если ваше сердце окажется разбито, вас уволят... это вас не убьет. Спросите любого, кто это пережил.

А иногда вам достаётся несправедливо. Вы просто не заслуживаете этой критики. Такие случаи особенно сбивают с толку и выводят из себя.

Какими бы ни были причина и источник критики, она дает вам возможность попрактиковаться в сложном умении сохранять достоинство. Это может стать самым трудным испытанием вашего характера. Или возможностью проявить благородство. Как бы то ни было, полезно иметь алгоритм действий на такие случаи. Вот несколько подсказок, которые пригодятся вам в уйме неприятных ситуаций.

Дышите. Когда вас критикуют, ваше животное начало побуждает вас сжать кулаки и зарычать. Во-первых, это очень неэстетично, во-вторых, вы не сможете ясно мыслить, если напряжетесь и ощетинитесь. Как бы ни претило это первобытным инстинктам, вам нужно глубоко подышать для успокоения, чтобы возмущение смогло свободно пройти

через вас и выйти, а в мозг поступил кислород. **Если вы не напрягаетесь под ударом, то он причиняет вам меньше вреда. Не зря боксеров учат отклоняться от удара, чтобы смягчить его силу.**

Признайтесь, что вы уязвлены. «Бр-р-р. Это неприятно слышать. Но я готова к этому». Честность под огнем критики — великий уравниватель и показатель зрелости, даже если вам придется притворяться, а потом выплакаться у себя в машине.

Часто лучше всего сделать противоположное тому, что приказывает вам страх

Не реагируйте сразу же. Иногда лучше всего выслушать и сдержанно ответить: «Я вас услышала. Дайте мне переварить то, что вы сказали, и завтра я с вами свяжусь». Многие люди так отгородились от своего внутреннего «я», что им нужно время, чтобы разобраться в своих чувствах. Так что возьмите отсрочку — это лучше, чем выдать поспешную реакцию, в которой вы потом раскаетесь. Но если вы все же пожалеете о сказанном или невысказанном...

Вернитесь к вопросу. Не стесняйтесь поднять вопрос снова, даже если его уже закрыли. «Я тут обдумала твои слова и просто хочу тебе сказать... Ты и вправду придурок». Шучу, шучу! А если серьезно, то лучше расставить все по местам «после драки», чем скрывать свои чувства.

Постарайтесь понять того, кто вас критикует. Для этого нужно просветление на уровне Будды и старая добрая объективность. Постарайтесь понять положение, в котором находится ваш критик. Ведь большинству людей неудобно высказывать честную критику, и часто им так же больно, как и объекту их критики. Вполне возможно, что ваш критик с волнением обдумывал, как бы получше донести до вас свою оценку.

Учите особенности источника критики. Как заметил Ральф Уолдо Эмерсон, достичь успеха — это «завоевать одобрение правдивых критиков». Итак, вам в первую очередь нужно рассмотреть источник критики и мотивацию критика. Если вы считаете, что вас критикуют на основе неверной информации, то так и скажите — ясно и определенно. Это трудно — ведь может показаться, будто вы защищаетесь. В таком случае полезно собраться с мыслями и дать опровержение, которое подчеркнет ваши сильные стороны: «Я щедро делилась... Я создавала позитивный настрой... привела новых клиентов...» — и описывает трудности ситуации: «Мне нужна была сильная поддержка...», «Моральный дух в этом сезоне упал...», «Я работаю с очень ограниченным бюджетом...»

Смиритесь с тем, что критика приводит к конфликту. Критика приводит к противостоянию и часто обижает, даже если она искренне приветствуется или опровергается за считанные минуты — ведь иногда о ней помнят месяцами. Марта Бек, любимый коуч Опры Уинфри по личностному росту, считает, что сглаживать углы бесполезно: «В случае конфликта невозможно установить границы и одновременно беречь чьи-то чувства». Нельзя постоять за себя и при этом защитить кого-то еще. Естественно, вы будете возражать против критики — это неизбежно, когда вы ее изучаете и оцениваете, признаете ее ценность или отбрасываете. Вам может быть очень неуютно, когда вы возражаете. Не ожидайте иного. И...

Не терпите вопиющую несправедливость. Иногда приходится занимать жесткую позицию. Однажды, когда я работала в рознице, один менеджер дал паршивую оценку моей работы. Я сразу же позвонила начальнику. «Я не согласна с этой оценкой и не собираюсь подписывать ее и увольняться. По-моему, у нее крыша поехала!» Мое сердце бешено колотилось,

когда я набирала телефонный номер, но я знала, что это нужно сделать. Оказалось, не я одна жаловалась на безумного менеджера, и вскоре она покинула компанию. Угадайте, кто получил повышение и занял ее место?

Знайте свои права. Иногда нужно учитывать требования закона. Может быть, ваше рабочее место под угрозой: если вы откровенно выскажетесь, то вас уволят. Нужно узнать свои юридические и моральные права — возможно, работодатель должен официально предупредить вас в письменном виде и так далее. У вас также есть право на уважительное отношение к себе, какой бы серьезный промах вы ни допустили. Бездушная критика просто безответственна и неэтична. А высказанная вежливо, с уважением к чужим чувствам критика приносит много пользы.

Обеспечьте наличие критериев. Если вас просят что-то улучшить, попросите, чтобы вам дали конкретные ориентиры, которые можно измерить. Нельзя участвовать в забеге, если не знаешь, где финиш.

Выражайте благодарность. Благодарите и за правильную, и за безосновательную критику: «Спасибо, что вы мне это сообщили, подняли этот вопрос, связались со мной». Согласны вы с критикой или нет, это возможность чему-то научиться, и вам под силу поблагодарить человека за это.

Щадите себя. Поухаживайте за своим израненным самолюбием, закажите что-нибудь вкусное, чтобы заесть стресс. Позвольте себе погрустить несколько минут, например за чашкой капучино. Завтра будет другой день, и вы к нему готовы.

Препарируем страх Самостоятельная работа

Когда вы рождаете это в себе, то, что вы имеете, спасет вас. Если вы не имеете

*этого в себе, то, чего вы не имеете в себе,
умертвит вас.*

Апостол Фома

Выяснив, чего вы боитесь, иногда можно сразу же обезвредить тикающие бомбы тревоги. Тогда и получится изгнать страх из души. Страх разориться, не задействовать свой потенциал, погубить репутацию, умереть старой девой, все потерять, услышать предположительно смертельный диагноз. А тогда (потому что мы просто не можем на этом остановиться) вы примените к страху простой анализ. Возможно, окажется, что вам вообще нечего бояться.

Это невероятно простое и действенное упражнение я почерпнула из «бриллиантового подхода» — философии самореализации, которую разработал А. Х. Алмаас (лучше всего начинать знакомиться с его многочисленными работами с книги *The Unfolding Now* («Настоящее происходит сейчас»). Я называю это запросом «потому что...»

Подумайте о каком-нибудь своем страхе. Вспомнили его? А теперь спросите себя: «Почему я боюсь...?» Ответьте на вопрос. Задайте его снова. «Потому что...» Ответьте опять — можно дать тот же или другой ответ, но в итоге вам нужно будет сдвинуться с мертвой точки и найти для себя другой ответ. Повторяйте запрос «потому что...» снова и снова и отвечайте на него. Просто удивительно, что можно раскопать с помощью элементарного повторения, когда вы продвигаетесь все глубже — к источнику вашего страха.

Чего ты боишься? «Боюсь, что меня уволят».

Почему ты боишься, что тебя уволят? «Потому что здесь хорошо платят».

Почему ты боишься, что тебя уволят? «Потому что в моей отрасли жесткая конкуренция».

Почему ты боишься, что тебя уволят? «Потому что это будет унижительно».

Почему ты боишься, что тебя уволят? «Потому что придется рассказать отцу».

Почему ты боишься, что тебя уволят? «Потому что у моего отца появится еще одна причина считать, что из меня никогда ничего не выйдет».

Почему ты боишься, что тебя уволят? «Потому что я никогда не получу от отца любви, которая мне нужна».

Эврика!

Это очень результативное упражнение, если выполнять его с человеком, которому вы доверяете. Снова и снова слыша него от вопрос «почему?..», вы вынуждены будете бороться с желанием заорать: «Хватит уже это спрашивать!» Но избегайте грубости, она не предусмотрена в этом упражнении. Перетерпите раздражение и собственные эмоции, и вы пробьетесь через эти пласты к свету озарения.

Что вы чувствуете, когда узнаете причины своих страхов?

обучение исцелению
прозрение
подкрепление
точки зрения
усвоение мудрости

Беседа 8

Провал, который ободряет

Потери не разрушительны, если из-за них сердце и душа учатся проходить естественный цикл надлома и исцеления. В чем настоящая трагедия? В потере самого сердца и души. Если вы предавали себя, стремясь удержать кого-то или что-то, отучитесь от этой привычки. Живите своей правдой, несмотря на потери. Именно так ваше сердце и душа найдут нужный путь.

Марта Бек

Миф об ошибках

Вы, наверное, уже догадались, что я верю: все происходит не случайно, в хаосе есть свой порядок и так далее. Но вот мой любимый пример ошибочного истолкования такого взгляда на мир как единое целое: «Нет такого понятия, как ошибка». Ох уж эти возвышенные оправдания неразумному поведению и человеческой слабости! Например, если кто-то просадил половину ваших сбережений или снова прервал курс лечения от зависимости, а мы считаем, что это мироздание подбрасывает нам возможность чему-то научиться. Конечно, у мироздания всегда есть общий план, и хорошее часто приходит под личиной плохого. Но если мы не увидим свои промахи в истинном свете, то не сможем применить дарованную человечеству способность что-то изменять и закреплять результаты.

Ошибки случаются. Серьезные, тупые, из-за глупости или лени. Неприятности, которые вам придется расхлебывать очень долго. И никакие аффирмации и мысли о том, что все в мире предопределено, не изменят простого факта: вы взяли и облажались. И если вы посмотрите этой правде в лицо, вам не придется зря тратить силы, защищая свое самолюбие или пытаться обелить себя. Эти силы пригодятся вам, чтобы ликвидировать последствия ошибки, не теряя самоуважения.

Мои излюбленные промахи + неудачники

Дьявольские инвесторы под ангельской личиной, разозленные редакторы журналов, траты без оглядки, проигнорированные «звоночки». Я наделала поразительных ошибок во имя славы, денег и заботы о репутации. И я искренне хочу уберечь вас от повторения хотя бы некоторых из них.

Да здравствует правило восьми секунд!

У меня есть теория: интуиция дает вам достаточно информации о человеке в первые, например, восемь секунд знакомства с ним. Если ваши антенны верно настроены, если вы взяли за правило следовать своему чутью, то сделаете выводы о человеке по первому рукопожатию, его появлению на две минуты раньше или позже срока, по голосу в телефонной трубке, по тону электронного письма. Что-то внутри **подсказывает вам ЭТОТ ВЫВОД:** симпатия или антипатия. Открыться или закрыться. Любопытство или осторожность. Восемь секунд.

Проявляйте особое внимание. Есть буддийское высказывание:

Какое начало, такая середина и такой конец

Древние греки говорили: «Начало — половина *всего*». «Всё» в этом случае означало Вселенную. Часто ситуация продолжается так, как началась. Взаимопонимание, уверенность, ясность или их отсутствие — все это есть в начале. Весьма вероятно, что первоначальные характеристики ситуации в той или иной степени сохранятся и дальше.

Один молодой консультант не явился на нашу первую встречу. Он позвонил, чтобы перенести ее, но даже не на следующий день, а через день.

— Он хоть извинился или объяснил, в чем дело? — спросила я своего ассистента.

— Нет.

Я думала, что он единственный в своем роде (на самом деле *никто* в этом смысле не уникален). И что я могу научить его уважительному обращению (я обязана делать это только по отношению к своему сыну, все остальные должны вести себя как взрослые). Поэтому я проигнорировала это хамское начало и — надо же! — взяла молодого человека на работу. Нужно ли рассказывать, какими были середина и конец этой истории? Он продолжал подводить меня то так, то эдак. А под конец дело пошло совсем плохо.

Когда у меня возникает соблазн сэкономить время или проигнорировать ранние «звоночки», я напоминаю себе: самые потрясающие, прекрасные, придающие сил дела и отношения в моей жизни начались невероятно легко. *Пробежала искра? На старт! Внимание! Марш!*

Изучайте первые встречи с людьми и начало проектов. Возможно, в них, как в миниатюре, отражено целое. Если вы очень внимательны, то в самом начале получите уйму решающей информации. Именно в это время следует устанавливать нужные вам границы и

начинать действовать в том же духе, в каком вы хотите продолжать.

А если вы не верите ни Будде, ни мне, то прислушайтесь к Майе Энджелу^[16]: «В первый раз, когда человек показывается вам, поверьте ему». Вам это известно.

К черту ваши так называемые принципы

Путь светел и гладок для человека без предпочтений.

Лао-цзы

Принципы могут сломать вам жизнь. Возьмем Галилея: в XVII веке этот итальянский физик сделал правильный вывод, что не Солнце вращается вокруг Земли, а наоборот. Этим он разозлил католическую церковь, ибо, как сказано в псалме 104:5, «Ты поставил землю на твердых основах: не поколеблется она во веки и веки». Дело приняло скверный оборот — Галилея судили и признали виновным в ереси.

У него был выбор: отречься от своей теории, «проклясть и возненавидеть» ее, просто заявить: «Ах, я дурак! Земля — вот что *действительно* центр Вселенной, потому что так написано в Библии». Или пойти на виселицу. Раз-два-три-четыре-пять, что вообще тут выбирать? Галилей отрекся и провел остаток жизни под домашним арестом. Но и там он вел исследования, писал и закладывал основания современной науки. Ему многое удалось. И мы рады, что он послал свои принципы к черту, чтобы выжить.

К принципам очень легко привязаться. Они заметная и привлекательная сторона совести. Но иногда для достижения душевного спокойствия не требуется хорошо выглядеть в чужих глазах.

Однажды я оказалась втянутой в трудовой спор с молодыми телепродюсерами. Условия контракта были очень выгодными для них, но не для меня.

— Дело не в том, что они хотят заработать на мне кучу денег, — пожаловалась я своему юристу. — Эти деньги меня не волнуют. Дело в принципе! Они поступают неправильно и прекрасно это понимают, черт бы их побрал!

— Значит, вы хотите, чтобы это затянулось на месяцы из-за ваших принципов? — спросил он. — Вы готовы вбухать в этот спор еще несколько тысяч ради *принципов*? У меня было много клиентов, которые заболели, разрушили свой брак или истощили финансы, чтобы защитить свои так называемые принципы.

Конечно, продюсеры, жадные идиоты, поступают неправильно. Вы могли бы подать встречный иск и, вероятно, победить с триумфом. Но советую вам послать свои принципы подальше и оставить эту историю в прошлом.

Я так и сделала.

Вы хотите быть правы или свободны?

Гарантии ничего не гарантируют

Вы же оптимист, правда? Вы верите в любовь с первого взгляда, удачное стечение обстоятельств, человеческий потенциал и поиск разумных форм жизни. Я тоже. Но после того как несколько раз я поспешно наняла сотрудников, после раздражающих рабочих заданий и... как бы это сказать... преждевременного предложения руки и сердца, которое я приняла совершенно напрасно, я стала яркой сторонницей идеи: брать на себя обязательства нужно с оптимизмом, но постепенно. Да, это признак зрелости. Но это не так скучно и не так ограничивает, как может показаться. Это даже придает сил.

Люби всех. Доверяй немногим. Полагайся только на себя.

Аноним

Формула постепенного принятия обязательств такова: чем больше эффективность какого-то дела, тем больше вы ему отдаете. Просто! Вы не вкладываетесь в надежду, а реагируете на результаты. Так вы заслуживаете уважение и позволяете заслужить его другим людям.

Моя подруга Кэсси считала себя блестящим руководителем.

— О да, я думала, что я просто класс! Virtuозно заключала сделки, до полуночи составляла предложения, нанимала и увольняла людей. Я обожала давать грандиозные обещания и брать безумные обязательства — и по своей работе, и по работе своих подчиненных. — Кэсси закатила глаза и саркастически рассмеялась, лишней раз доказав, что влиятельная женщина, способная посмеяться над собой, суперсексуальна и обаятельна. — И я с ходу предлагала людям потрясающие условия, чтобы ошеломить их. Я предлагала им нехилую зарплату, прекрасное место на парковке и начинала разговор о том, что через год-два они смогут грести деньги лопатой, потому что мы точно выполним планы продаж.

Конечно, иногда новые сотрудники оправдывали надежды. Но будем реалистами: первоклассные специалисты встречаются редко, и случается всякая фигня. Когда на второй неделе работы сотрудника становилось ясно, что у него ничего не получится, я обычно игнорировала эти признаки и пыталась дальше разрулить ситуацию, потому что... не могла отступить от своих *обещаний*.

Знакомая картина.

— Я знаю это по горькому опыту, — вставила я. — Помнишь, как я однажды познакомилась с мужчиной, а уже через несколько дней забронировала поездку с ним на Мауи? Я так рассчитывала, что с ним у меня все получится! Увы, я потеряла задаток за то путешествие. — Иронический смех.

Кэсси человек активный, но склонный к самоанализу. В итоге у нее наступило озарение:

— Дело было всего лишь в недостаточном доверии с моей стороны... Если честно, проблемы с самооценкой тоже могли сыграть свою роль. Я считала, что если первой предложу кандидатам *много*, то они оправдают этот аванс. Я с излишним рвением старалась окупить расходы, пытаюсь получить от людей желаемое. На самом деле это никому не шло на пользу, особенно мне и моему бюджету.

Сдерживая себя и надеясь на лучшее, Кэсси стала обещать кандидатам гораздо меньше, чем прежде. Она практически удалила слово «гарантированно» из своего лексикона. Новым сотрудникам предлагался испытательный срок в три месяца. Бонусы зависели от результатов работы. Кэсси обуздала присущее ей желание отдавать и, когда сотрудники обеспечивали фактические результаты, выражала свою благодарность громче всех. Теперь энтузиазм сочетался в ней с прагматизмом.

Обязуясь действовать постепенно, вы создаете движение вперед. Это не значит, что вы что-то утаиваете. Позиция утаивания в отношениях любого типа неэтична и пахнет манипуляцией. Оставьте это похитителям и вымогателям. Суть постепенного принятия обязательств в том, чтобы реагировать на реальные события. С таким подходом возможна взаимная ответственность, использование прерогатив, а участники процесса могут мотивировать себя самостоятельно.

И раз уж мы заговорили о командной работе взрослых людей...

Разделение ответственности способствует доверию

Чтобы прийти к общему мнению, иногда приходится попотеть. К тому же единодушное согласие может порождать посредственность в работе организаций и в отношениях между людьми. Суть руководства не обязательно в том, чтобы добиться единого мнения. Вам как руководителю часто требуется управлять людьми, у которых, несмотря на преданность делу и квалификацию, нет вашей информированности, мудрости и интуиции. Пытаться убедить всех, что вы правы, — не лучшее применение ваших сил.

Когда вам нужно единодушие, вы начинаете колебаться, тщательнее взвешивать решения и упускать возможности. А когда каждому разрешается работать на своем участке, применяя творческие способности, то действия становятся более продуманными и совершаются с большей ответственностью. Вы должны позволить участникам своей команды проявлять их выдающиеся качества, делать промахи и выполнять задачи. И у них будет на это больше времени, если не придется добиваться от всех согласия.

Вам нужно вместе решить, что именно будет требовать единогласных решений. Во всем остальном каждый получит полную свободу, чтобы идти новыми путями.

У меня имеется опыт прекрасного сотрудничества. Мы были как слаженно работающая корабельная команда: каждый знал, когда поднимать паруса, а когда браться за румпель.

Наше «плавание» было удачным. Случались и ненадежные союзы, когда слепые вели слепых, путаясь

в ожиданиях и совместной зависимости, но все равно продвигаясь вперед. А когда-то я работала с одним человеком, и со стороны казалось, что мы идеальные партнеры, но за этим блестящим фасадом скрывались глубокие трещины. Хотя я и жажду гибкости в творческих союзах, я стала сторонницей такого понятия, как сферы ответственности. Иными словами, кто-то должен отвечать за отдельные участки работы.

Единодушие способно породить посредственность. Когда вы с партнерами (сколько бы их ни было) решаете, что должны соглашаться по всем вопросам, это может мешать вам принимать решения и разрабатывать стратегии, замедлять вашу работу и стимулировать уклонение от риска. Когда единодушие *обязательно*, вы обычно избегаете вопросов, которые могли бы вызвать *разногласия*. В этом нет ничего хорошего.

Но если вы оставляете за одним человеком право окончательного решения в определенной области, то вот что происходит в идеале: ответственный сотрудник проявляет особую вдумчивость, взвешивает варианты, готовится заранее — и тем самым укрепляется доверие. Командная работа не требует постоянного единодушия — она требует сделать все необходимое для победы в более важных вопросах, а для этого нужно позволить каждому участнику применять свои по-настоящему сильные качества и разделять успех или поражение команды.

Так что разберитесь, кто за что отвечает: за маркетинг, финансы, персонал, взаимодействие с клиентами, согласование работы внутри компании, за бренд. Учтите возможность созидательных противоречий и дайте всем свободу для смелых действий, поражений и скачков на совершенно новый уровень.

Преобразование неприятных чувств

Когда ваш страх контактирует с чьей-то болью, он превращается в жалость; когда ваша любовь контактирует с чьей-то болью, она превращается в сострадание. Следовательно, обучиться состраданию — значит узнать, что все существа одинаковы и страдают похожим образом, отдать должное всем страдающим и понять, что вы не отделены от остальных и не лучше их.

Стивен Ливайн

Отрицательные эмоции оседают в нашей психике, ведут к засорению артерий и морфогенетического поля^[17], так что ради вселенной стоит разобраться с ними. Способность ясно видеть в страхе и темноте — одно из завоеваний пробуждения. **А если сделать еще один шаг и постараться превратить свою боль в нечто прекрасное?** Что если пойти еще дальше и попытаться превратить чужую боль в нечто прекрасное?

В тибетском языке есть слово «тонглен», означающее «давать и получать». Это буддийская техника медитации для преодоления страха и страданий. Тонглен — одна из самых бодрящих, жизнеутверждающих и действительно творческих практик, которые я испробовала. Вот ее суть вкратце: **вдыхайте за нас всех и выдыхайте за нас всех. Вдыхайте страдание — ваше, чужое, страдание мира. Выдыхайте сострадание — к себе, к другим, к миру.**

Практика тонглен позволяет войти в контакт со страданием: нашим и тем, которое нас окружает всюду, где мы бываем, и расслабить наше зажатое сердце.

Пема Чодрон описывает это так: «В основном это метод для пробуждения сострадания, присущего нам всем, какими бы жестокими или черствыми мы ни казались... Однако у нас эта практика часто не получается, потому что мы сталкиваемся лицом к лицу с собственным страхом, сопротивлением, гневом или другим личным страданием, личным препятствием, существующим в этот момент». Тонглен предлагает радикальный подход к привычным способам сопротивления боли и всему негативному: **поглотите ее и тем самым преобразуйте.** Об этом подходе иногда говорят: «Использовать то, что кажется ядом, в качестве лекарства».

Как и во всех буддийских практиках, в этой форме медитации есть уровни нюансов и смысла. Я не рьяный практик тибетского буддизма и не собираюсь принимать монашеский обет, но, несмотря на свой дилетантизм, мне удалось опытным путем найти в этой практике кое-что полезное для себя, о чем и расскажу ниже.

Практические указания для тонглен

1. **Войдите в медитативный настрой, спокойный и сосредоточенный.** (Я занималась тонглен на медитационной подушке и в городском автобусе. В течение часа и в течение трех минут. Не обязательны все формальные атрибуты, если ваши намерения ясны.)

2. Сосредоточьтесь на страдании конкретного человека или на собственной личной боли. **Вдыхайте эту боль.** Переживайте ее ярко. Пусть она будет тягостной, удушающей — любой, какой потребуется.

Некоторые учителя советуют представить, как в ваше сердце льется черный свет, или задействовать силу просвещенных существ, чтобы открыть ваше сердце для сострадания.

3. Выдохните облегчение для этого человека или себя — то, что вы считаете исцелением для этого страдания. Пошлите чувства, которые способствуют открытости и легкости.

Некоторые учителя советуют на этом этапе представлять, как из вашего сердца исходит белый свет.

Кто (или что), как вы знаете, испытывает страдания? Ребенок. Подруга, проходящая первый цикл химиотерапии. Ваш сосед-расист, даже не понимающий, что он страдает. Жертвы изнасилования и торговли людьми. Одна из множества бедных стран. Голодающие белые медведи. Наши океаны и реки.

Вдохните желание забрать всю их боль и страх. А на выдохе пошлите им радость, легкость, заботу или то другое, что, по-вашему, облегчит их боль.

Можете начать со страха и трудностей — ваших или окружающих. Вдохните самое плохое, что с вами когда-либо случилось. Чувство, будто у вас что-то оборвалось внутри. Слова, которые хотелось бы взять обратно. Снова переживите это со вдохами: черноту, тошноту, кипящую внутри ярость, колкую и ранящую, тяжесть этой ноши. Вдохните эту невыносимость. Может быть, вам захочется прекратить. Но продолжайте. Вдохните боль каждой своей клеточкой. Вы не умрете от этого, а вырастаете. Дышите дальше.

Вы на пороге чуда.

А теперь выдохните радость. Успокаивающее золотое тепло. Сияющие в полете птицы ясности. Электрические лучи улыбающихся ударов каратиста. Почувствуйте, что ваши легкие — мощные созидающие двигатели исцеления и справедливости. Пульсируйте от восторга. Пусть надломы источают счастье. Пусть шрамы станут мостами, ведущими к празднику облегчения и танцев. Узрите радость. Почувствуйте радость. Услышьте радость. Пойте с радостью. Вдохните любовь в каждую клеточку ситуации.

Теперь проделайте это со страданием других людей. Пожалуйста! Для этого найдите бездомного на улице зимой. Ему холодно, он упал духом. Вдохните его мучения. Выдохните утешение и преобразование. Безработные, которым нужно кормить семью. Больные раком, борющиеся за жизнь. Те, кто сошел с ума. Убивающие солдаты и семьи, которые они разрушают. Усвойте эти обломки. Превратите их в свет и отдайте сострадание и нежность.

Когда у вас тяжело на сердце, когда вы хотите почувствовать себя живым — дышите.

Эта практика может расшатать вас до оснований. Но разве это не здорово — пошатнуться до оснований? Быть настолько открытым, чтобы почувствовать правду: что вы действительно так же бескорыстны, верны, созидательны, нежны, сильны... как мы все.

Признайте существование мрака.

Возьмите свет в собственные руки.

Совершите преобразование.

Испытывайте меньше страха.

Находим зоны комфорта Самостоятельная работа

Когда мы испытываем страх или находимся в кризисном режиме, то можем быть настолько не в себе, что забываем, где находится аварийный выход или трос, открывающий парашют. Где ваш мост над бурными водами? Кому вы позвоните в трудный час? Что приносит вам *облегчение*? Обед с лучшим другом, поход в церковь, общение с группой поддержки, плавание в бассейне, тишина?

Составьте список своих «витаминов для души», с которым вы можете сверяться, — в уме или на бумаге, когда станет невыносимо тяжело. Например...

Когда я делаю это, то точно чувствую себя почти на 100 % лучше, легче, сосредоточеннее:

Когда я сделаю это, я, наверное, почувствую облегчение или улучшение:

А как же поедание контейнера шоколадного мороженого за один присест, пьяные звонки бывшему возлюбленному, курение тайком в туалете самолета, просмотр серий реалити-шоу вместо занятий йогой, и всяческие формы вандализма в отместку? Отведите этим «способам утешиться» место, которое они заслуживают.

Хотя мне кажется, что эти действия принесут мне облегчение и утешение, на самом деле они совсем не помогают:

- усиление
- прояснение
- соблюдение границ
- дать согласие
- вперед

Беседа 9

Нет, спасибо. Да, пожалуйста

Зачастую лучше выйти из игры, чем быть героем.

*Джейсон Фрайд и Дэвид Хайнмайер Хенссон, авторы книги *Rework*^[18]*

«Нет» расчищает дорогу для «да»

Одним из первых зданий знаменитого архитектора Фрэнка Гери стал торговый центр «Санта-Моника-Плейс», бледно-розовое строение в строгом геометрическом стиле. В качестве визуального ориентира представьте себе безвкусный игровой комплекс для детей в стиле 80-х, с кучей горизонтальных и вертикальных перекладин. Чтобы угодить инвесторам, Гери применил лос-анджелесский стиль, хоть и со своим «почерком». Ему ужасно не нравилась эта работа.

Чтобы отвести душу, для постройки собственного дома Фрэнк использовал свой характерный стиль: наклонные крыши, изогнутые оконные рамы, торчащие углы. Обилие натуральных материалов. В вечер торжественного открытия торгового центра «Санта-Моника-Плейс» президент девелоперской компании, которая наняла Фрэнка, пришел к нему домой на званый ужин. По словам Гери, этот короткий диалог изменил ход его жизни.

Президент компании, с изумлением и восхищением осматривая дом Гери: Черт возьми! Что это?

Фрэнк: Ну, я поэкспериментировал, поиграл с формами.

Президент: Вам, наверное, такое нравится, если это ваш дом. Он вам нравится, да?

Фрэнк: Да, я очень рад, что все так получилось.

Президент: Значит, то здание, которое вы для нас спроектировали — торговый центр, — вряд ли вам нравится.

Фрэнк: Вы правы, не нравится.

Президент: Зачем же вы его создали?

Фрэнк: Потому что мне нужно зарабатывать на жизнь.

Пауза.

Президент: Перестаньте. Не делайте больше такого.

Фрэнк: Да, вы правы.

Момент, когда вы говорите «да» осуществлению своего желания, — вот настоящее начало

В тот вечер они пожали друг другу руки и решили отказаться от работы над всеми текущими проектами. Это было серьезное решение, потому что тогда у них работало сорок человек.

«Это было как прыжок с обрыва. Изумительное чувство, — вспоминает Гери. — И тогда я стал чувствовать себя таким счастливым!»

После этого судьбоносного «да» у Фрэнка бывали провалы. Судя по всему, он не раз сидел без денег. Бывали проекты, которые ему не удавалось получить. Ему приходилось увольнять людей и серьезно сомневаться в разумности своих действий. Но никогда больше он не брался за проекты, работа над которыми не принесла бы ему огромного удовольствия.

Настоящее начало — когда вы говорите «да» осуществлению своего желания, а не когда вы увольняетесь или ваш роман выходит из печати. Вы хотите такую карьеру, которая изумит даже вас? Тогда скажите «да». Вы хотите, чтобы ваша личная жизнь была полна обожания и прочих нежных чувств? Тогда ответьте «да». Если вы начнете доказывать мне, что это невозможно, или объяснять, что на самом деле очень хотите этого, но не знаете, как добиться, то ваше желание недостаточно сильно. «Может быть» — недостаточно. «Может быть» — это палки в колесах автомобиля, везущего вас к мечте.

Но прежде чем говорить «да» хорошему, вам, наверное, нужно научиться говорить «нет» всему остальному.

Перефразируем «перестать»

Это не столько «перестать», сколько «остановиться», «прекратить», «оставить», «отмести», «отпустить», «идти „дальше“, „постепенно прекращать“, „завершать“, раскланяться», «изменить курс», «прояснить», «сосредоточиться», «совершенствовать», «смещать», «переходить к лучшему».

Как здорово признаться, что вам паршиво

Если я продержусь здесь подольше, может, она исправится. Он изменится, мне просто нужно проявлять больше гибкости. Если я серьезно возьмусь за эту работу, то научусь любить ее. Из-за чувства долга мы можем оставаться глухими к тревожным звонкам. Просто признайтесь себе: здесь что-то не так!

Шаг 1. Определите, что здесь неэффективно, больно, мучительно, испорчено до неузнаваемости, постоянно разочаровывает.

Шаг 2. Не **беспокойтесь о том, как это исправить.**

Шаг 3. Еще раз сформулируйте, что именно здесь не так, чтобы совершенно ясно уяснить себе степень паршивости. Пока что вам не нужно внушать себе радостные мысли. **Просто отметьте с беспощадной честностью, что именно паршиво. И тогда — только тогда — начнут появляться решения.**

Когда вы видите неприкрытую правду, то испытываете мимолетный кайф. Облегчение! Эйфорию от того, что знаете, как это паршиво. А когда вы кайфуете от правды, то оказываетесь в удобной позиции для выбора следующего шага.

Признаки паршивости

Возмущение и раздражение — сигнал тревоги

Успех — дело непростое, нужно шевелиться. Ешьте на завтрак витаминизированные хлопья, чтобы хватало сил. Но между удовлетворительной активностью и бездумной «пахотой» есть разница. «Пахота» в итоге не пойдет вам на пользу — вы надорветесь.

Заставляя себя делать то, от чего вас воротит, вы возмущаетесь. Что за польза от дисциплины и выносливости, если в вас постоянно живет возмущение? Раздражение, огорчение, досада, *гор-р-речь*. **Возмущение — это яд.** Оно пропитывает вашу самооценку, обескураживает, мешая добрым намерениям, и выхолащивает любые отношения, лишая их любви и энтузиазма. Посеяв сегодня семена страданий, не стоит надеяться собрать богатый и полезный урожай в следующем сезоне. Единственное, что со временем вырастет из возмущения, — горькая полынь.

Что вам претит делать? Что приходится терпеть? Как вы можете выполоть этот сорняк в своем саду, и *немедленно?*

«У меня был клиент, который приводил меня в бешенство. Эти люди не понимали, что значит „окончательное решение“, они колебались и задавали одни и те же вопросы снова и снова. Но это были очень милые люди, прекрасные, просто они страдали хронической нерешительностью, — объясняет Крис. — Я продержался несколько месяцев, потому что они были такими замечательными. Я столько времени потратил, выясняя с ними всякие мелкие вопросы, что уже просто работал себе в ущерб, но чувствовал, что обязан завершить проект. Я все довожу до конца, *все без исключения*». Я могу это подтвердить. Крис — один из гиперответственных, на редкость надежных людей. Иметь такого друга — настоящий подарок судьбы. Но даже у такого суперчеловека терпение не безгранично.

«Получив от них очередное бестолковое письмо, я захотел биться головой о свой ноутбук! Пока мои пальцы печатали: „Я надеюсь, что ответил на ваши вопросы. С уважением, Крис“, я орал: „Я вам четыре месяца это талдычу, безграмотные идиоты!“ Я просто сходил с ума от возмущения. Даже СМС-сообщение от них превращало меня в сущего оборотня. Я стал плохо спать, срываться на своих детей. Я ко всем относился плохо».

Как известно, с оборотнем может справиться серебряная пуля. Ею стали радикальные меры: «Я сообщил, что сделал для них все возможное и, хотя это решение причиняет мне боль, я просто не могу больше быть им полезен. Я вернул им оплату за один месяц, все их файлы и предложил ввести в курс дела следующего подрядчика — своего преемника. Нажав „Отправить“, я издал вздох облегчения, а потом изобразил каратистский удар в знак победы».

Когда Крис сознательно покончил с этим безумием, произошло нечто удивительное — так обычно бывает, если мы выбираем здравый смысл: на следующей неделе у него появился клиент его мечты, состоятельный и решительный.

Если вы не можете сразу исключить из своей жизни противные и вызывающие возмущение задачи, составьте план их постепенной ликвидации. Так у вас возникнет чувство, что ваша ноша становится легче. Делайте так, чтобы вы смогли передвигаться быстро и легко.

Тревога воскресного вечера

Это чувство закрадывается в душу где-то в восемь вечера накануне начала рабочей недели. По-моему, на латыни это называется «ожиданиус мерзотнус понеделъникус». Вы начинаете думать обо всем, что вам предстоит в понеделъник. Мрачные перспективы. Нужно выполнить планы, провести важные переговоры, правильно одеться. Откуда взять сил, чтобы и *далее* притворяться, будто у вас есть мотивация? Ваш желудок сжимается, и ожидание начала работы омрачает последние часы свободы.

Это не стоит путать с мандражом перед выступлением и обычным волнением. Нет, это тягостное ожидание чего-то противного. И это паршивое чувство. Если у вас регулярно проявляются симптомы «ожиданиуса мерзотнуса», нужно пересмотреть свое представление о счастье. Может быть, это жизнь, в которой вы с радостью и нетерпением ждете каждого дня?

Черная полоса в жизни

Вселенная — огромный зеркальный зал.

Алиса Бэйли

Что вы видите в зеркале, которое держит перед вами жизнь? Когда что-то не клеится, а неурядицы идут чередой, вы можете молить вселенную послать вам магические знаки. «Милостивый Боже, если я должна ему позвонить, дай мне знак. Если да, постучи дважды, если нет — один раз».

Если вы идете по пути, созвучному вашей душе, то не нужно молить Бога о знаках — они появляются всюду. Все складывается удачно, подтверждая, что вы двигаетесь в правильном направлении.

Объяснений не нужно

Я, вы или ваша знакомая:

«Не хочу больше этим заниматься!..»

Выберите следующее предложение из вариантов: *с меня хватит, я все продам, сдаюсь, осточертело, я уйду, гори оно синим пламенем.* Вы приняли решение.

На деле не все так просто и быстро. Как только мы решаем положить чему-то конец, нас атакует необходимость логических объяснений.

Это звучащий в вашей голове голос практицизма и исполненные благих намерений друзья и родные: «Ну зачем тебе так поступать?! *(Выберите подходящий вариант)*: здесь тебе хорошо платят, есть прекрасные возможности, ты столько трудилась, что ты будешь без этого делать, попробуй, может все еще наладится. Не верю, что все безнадежно!»

Тут-то вы и заглатываете наживку и начинаете искать логические объяснения своего решения.

А как вам такое логическое объяснение: **просто мне здесь не по себе.**

И все! Что еще нужно объяснять? Разве можно спорить с вашими чувствами? Кто-нибудь попытается это сделать и, может быть, позволит вам иначе взглянуть на ситуацию, и ваши чувства тоже изменятся. Но если вы всем сердцем ощущаете правду, если она ясна как божий день, зачем нагонять туман сложных логических объяснений?

Я однажды ушла из телепередачи, потому что мне стало там плохо. Я мучительно размышляла над всеми вариантами: уйти? остаться? терпеть? посмотреть на ситуацию под другим углом? Кое-кто решил, что отказываться от этой работы ужасно глупо с моей стороны: хорошая «раскрутка», дополнительные деньги без особых усилий (даже съемки проходили у меня дома!). С логической точки зрения все было действительно так.

В свою защиту я приготовила целый арсенал оправданий, почему эта работа мне не подходит: *мне нужно найти няню для ребенка, эта работа ломает мне график недели, я не так это себе представляла, мне нужно постричься, мне нужно больше времени, чтобы писать книгу.* С логической точки зрения все было действительно так. Но, учитывая мои способности решать проблемы, это были жалкие отговорки. Если я загорюсь каким-то делом, то прыгну за руль в бюстгальтере «пуш-ап» и буду гнать всю ночь. Когда задача вам по душе, то вы решаете ее во что бы то ни стало, наплевав на все неудобства.

То была приемлемая работа, но она не приносила мне *настоящей* радости, не зажигала во мне искру *реального* интереса. Я не ждала ее с *неподдельным* нетерпением. Когда вам не по себе, это достаточно уважительная причина. И одной ее должно быть достаточно, чтобы сказать чему-то «нет».

Почему вредно искать оправдания своим чувствам

Начиная искать оправдания своим чувствам, вы тем самым занимаете оборонительную позицию. Я хочу подчеркнуть эту мысль, потому что она чрезвычайно важна: находя оправдания своим чувствам и причинам, из-за которых мы решились на какой-то поступок, мы вредим своей целостности и даже способности рассуждать.

Оправдывая свои чувства, вы практикуетесь в хитрости и изворотливости, манипуляции людьми — ведь вы говорите им то, что они хотят услышать.

Пытаясь что-то доказать и защититься, вы придумываете причины, и они кажутся важнее, чем ваша так называемая интуиция, которую можно отвергнуть. Вы ноете, выискиваете мелочные придирки в ситуации — начинаете вести себя как слабак, которым не хотите быть, а не как герой, хотя по сути вы именно герой. Вы изобретаете жалобы в подкрепление своей позиции. Вы сами себя превращаете в жертву.

Оправдывая свои чувства, находя извинения своей правде, вы отдаляетесь от своего истинного «я» — стойкого и сильного. Вы отрекаетесь от самой себя. Чем толще слой логических объяснений, которыми вы укутываете свои чувства, тем менее вам доступны ваши самые богатые ресурсы. А если вы приобретаете привычку не давать волю интуиции, она слабеет и перестает действовать.

«Просто мне здесь не по себе» — четкая и красивая фраза. Но она не избавляет вас от необходимости завершать дела ответственно, как целостная личность. Иногда из-за особенностей вашего характера или ситуации вам требуется подробно и точно объяснить, почему вы выходите из игры. Таким образом вы проявляете заботу об окружающих и поступаете как

взрослый человек. Когда вы берете на себя труд объясниться, это может быть проявлением большого внимания к другим. При этом вы должны оставаться верной себе: всегда привязывайте объяснение к своим *чувствам*. Никто не может спорить с вашими чувствами, разве что вы сами.

Не нужно оправданий. Говорите от всего сердца.

Я серьезно, прекратите

Если вы настроены осуществить свои намерения, то действия, которые вы перестанете выполнять, так же важны, как и новые начинания. Здесь «прекращение» пересекается с понятием «просветление». Прекращение = чистый лист. Прекращение = возможность получить свободу и поступать по велению души, без ограничений и уступок. Прекращение = больше времени на самое важное. Вы умеете работать не покладая рук и мчаться вперед. Остановиться — это умение дзен-мастера, который никуда не спешит.

Чтобы прекратить то, что вас отвлекает, изнуряет или раздражает, не нужно особого напряжения сил или дополнительной выносливости — просто любовь и самоуважение.

Вам стоит перестать

1. **Слишком часто проверять почту.** Оказывается, если заглядывать во «Входящие» каждые пять минут в течение дня, то за год вы проверите почту как минимум 24 тысячи раз.

2. **Мчаться в последнюю минуту за продуктами, в банк или в магазин за DVD — когда не хочется, а надо.** *Закажите нужное с доставкой.* Обратитесь в службу доставки экологически безопасных продуктов — это ненамного дороже расходов на бензин и парковку.

Закажите в банке услугу автоматической оплаты регулярных счетов и автокредита. Смотрите фильмы в интернете.

3. Выполнять задачи, к которым у вас нет врожденной склонности или которые мешают вам заниматься тем, что вы делаете лучше всего.

Примените аутсорсинг. Появление виртуальных ассистентов позволит вам выполнять любые подходящие задачи по цене от 4 до 70 долларов в час, от Индии до Небраски. Диапазон таких задач очень широк: от ведения аккаунта в Twitter до оформления юридической документации и заказа цветов на день рождения вашей бабушки. Привлеките стажера, ваших детей-подростков или тетю-пенсионерку. Вкладывайте средства в свою свободу.

4. Покупать подарки, которые нужно упаковывать и/или отсылать по почте. Дарите впечатления с помощью подарочных сертификатов на концерты и конференции, подписку на журналы, музыку и книги в электронном формате.

5. Руководить всеми процессами. Дайте людям шанс проявить себя. Ваш ребенок сможет одеться сам (резиновые сапоги с пляжными шортами — прекрасное сочетание!). Подчиненные способны разобраться в большинстве вопросов (делать ошибки полезно).

6. Действовать в одиночку. Сотрудничайте со специалистами. Первоклассный коуч, дизайнер, консультант могут помочь вам перейти на качественно другой уровень.

7. Оформлять подписку. Вместо того чтобы каждый раз нажимать на «Удалить», отпишитесь от ненужных сообщений.

8. Приносить домой «халяву» — ручки, китчевые подарочные наборы с отраслевых мероприятий, уродливые футболки с лозунгами благотворительных организаций. Вы только потратите время, перекладывая

все это с места на место или сбывая на дешевых распродажах.

9. **Заставлять себя дочитывать каждую книгу,** потому что у вас за плечами маячит призрак учительницы литературы. Настоящим я даю вам разрешение не дочитывать плохие книги. (Но эту книгу вы дочитаете, правда?)

Чего больше не нужно делать. Список Самостоятельная работа

Оглянитесь на прошедший год и четко проясните, что в нем шло паршиво. Что оказалось неэффективным, вызывало раздражение и возмущение, было вам в тягость, пригибало к земле тяжким бременем?

Все эти действия только увеличивают вашу занятость либо *лишают вас возможности проявлять свои по-настоящему сильные стороны.*

Что вы перестанете делать? Прямо с этого момента?

Часть III

Результаты

*дизайн системы
искусство идеи
теории программы
структуры польза
выстраивать
концепции мудрость
сообщение*

Беседа 10

Делайте то, что приносит вам удовольствие

Я — свое лучшее произведение: набор дорожных карт, отчетов, рецептов, картинок и молитв с поля боя.

Одри Лорд, поэтесса

Те, кого называют «творческими личностями», на самом деле просто умеют придумывать больше сочетаний идей, быстрее находить интересные мысли и готовы испробовать их на практике. Проблема в том, что в большинстве школ и организаций нас отучают от этих привычек.

*Гай Кавасаки. Проверка
реальностью*

Как увидеть свой свет

В вопросах, требующих применения нашей мудрости, знаний и опыта, мы чувствуем себя как рыба в воде. Мы настолько привыкли к своей «родной» стихии, к знаниям, удерживающим нас на плаву, что даже не замечаем этого. А теперь задумайтесь: а вдруг вы принимаете свою гениальность как должное?

Вы многое знаете. Вам известно то, чего не знают другие. А в таких случаях вы можете принести им пользу. В идеале вам нужно приносить им пользу так, чтобы питать собственный дух.

Однажды меня пригласили выступить на мероприятии, устроенном одной ассоциацией. Как всегда, я спросила у организатора конференции, какая задача стоит перед ее участниками и с какими результатами они должны уйти. «Им нужно увидеть новые для себя возможности», — ответила она. Обычно провести такое выступление для меня проще простого, так как в нишевых отраслях или в определенном типе «племен» легче находить возможности. Но эта аудитория была «сборной солянкой»: руководители компаний и фрилансеры, которые отличались друг от друга возрастом, мировоззрением и специализацией.

В одном ряду сидел седобородый журналист в бордовой толстовке с логотипом Шекспировского фестиваля, делаая записи карандашом в блокноте. За ним была девушка, которая набирала твиты на iPhone: «У этого мероприятия вообще есть хэштег^[19]?» В заднем ряду сидела моя подруга Пэтси в черном костюме от Eileen Fisher. Ей было интересно, что из моего выступления она сможет применить к своему 20-летнему опыту работы в гостиничном бизнесе.

Найдя что-то общее среди участников группы, вы можете расположить к себе аудиторию, с которой иначе пришлось бы трудно. Даже если они об этом не подозревали, у них были одни и те же заботы: как применить то, что у меня есть, ради развития карьеры? И как выделиться?

А вот как: **сочетайте свои знания с тем, что вас воодушевляет. Глубокие знания + проект, связанный с вашей страстью = да, черт побери!**

Вот что я спросила у той аудитории — угрюмых стариков, ранних последователей и знатоков:

Каким бизнесом вы занимаетесь на самом деле?

Тот, кто овладел искусством жизни, не проводит четкого различия между своей работой и досугом, трудом и отдыхом, умом и телом, образованием и развлечениями. Он их практически не различает. Он просто воплощает свое понятие мастерства во всем, что делает, и пускай другие определяют, работает он или развлекается. Ему самому всегда кажется, что он занят и тем, и этим одновременно.

Лоуренс Перселл Джекс

Это вопрос с подвохом. Основатель McDonald's Рэй Крок однажды спросил у аудитории, состоявшей из обладателей степени MBA, каким бизнесом он занимается. Как и следовало ожидать, они ответили: «Рестораны. Питание. Гамбургеры». А вот и нет! Правильный ответ: «Недвижимость». Успех McDonald's был основан на том, чтобы количество мест, где находились рестораны, было как можно больше. Главным в этой империи оказался не сам бигмак, а предоставление людям легкого доступа к нему. Расположение, расположение и еще раз расположение!

Возможно, вы организатор мероприятий, а на самом деле ваш бизнес — снятие стресса или поиск новых трендов. Некоторые врачи занимаются не столько лечением, сколько предоставлением данных. Лучшие парикмахеры, которых я знаю, на самом деле работают в отрасли исцеления и повышения самооценки, а некоторые из лучших секретарей выполняют функцию охранников, действуя как ниндзя-защитники. Есть менеджеры проектов, чья главная обязанность — мотивировать других. Студии йоги — это места, где формируются сообщества. Официанты продают

привлекательность, агенты по продаже жилой недвижимости — комфорт, и все мы знаем, что бармены на самом деле работают психотерапевтами.

А мой бизнес — передача мудрости. Я преобразовываю информацию в знания, рассматриваю их под своим углом зрения и затем записываю во всех возможных форматах. Я отдаю эти знания бесплатно или продаю. Расскажите об этом другим! Вы не знаете точно, каков ваш основной род занятий? Тогда спросите себя:

Что благодаря мне испытывают люди?

Какие ваши действия влияют на их жизнь или работу, пусть даже всего на мгновение? Возможно, ответ приведет вас к сути вашего предложения.

— Попробуйте сделать вот что, — предложила я журналистам в аудитории. — Забудьте, что вы журналисты. Ваш сюжет грандиознее, чем вы думаете. Кто-то из вас пишет о приключениях, кризисах средних лет, критике общества, общественно-политической активности, стремлении к повышению уровня жизни... Не важно, о чем вы пишете, — о недорогих путешествиях на Бали или о выпуске новых духов от знаменитости.

Если вы пишете от своего имени, то в ваших словах на определенную тему отражается ваше мнение или мировоззрение. А это вызывает у людей определенные ощущения: они приободряются и решают действовать, их отрезвляют факты или трогает красота.

Ко мне потом подошла журналистка и сказала:

— Я пишу разные статьи для журнала о женской моде: одни очень содержательные, о саморазвитии, а другие — просто описания новых моделей одежды. Но я всегда пишу в легком стиле, немного игривом. И я думаю, что на самом деле мое занятие — развлекать.

Мы еще поговорили, и я обнаружила, что тема развлечений проходит через всю ее жизнь: организация вечеринок, участие в рабочих собраниях, немного вычурный стиль одежды. В ее действиях было нечто постоянное, ей просто нужно было найти этому название.

В чем вам нравится разбираться?

Если у вас есть знание, дайте другим зажечь от него свои свечи.

Маргарет Фуллер

Ответ на этот вопрос перекликается с понятием «рыбы в воде». **Отслеживая все свои действия в течение недели, вы увидели бы, какими знаниями обладаете, иногда даже не подозревая о них.** Например, в один и тот же день вы договариваетесь с подрядчиком ремонтных работ о более выгодной цене и графике, применяете свои знания о тренировках игроков в НБА к управлению своей командой, бронируете авиабилеты с iPhone, заказываете столик в новом ресторане, обжариваете кофейные зерна у себя в гараже, проходите урок написания мемуаров, помогаете брату настроить MacBook Pro, даете соседу советы по ландшафтному дизайну, а вечером пересказываете детям мифы Древней Греции.

Каждый из нас — влиятельная фигура

В этой неделе есть сто тропинок знаний, и они могли бы привести вас к талантам, которые можно применить ради удовольствия и денег. Начните с того положения, в котором сейчас находитесь.

У вас есть душевная специализация?

Вот мое определение душевной специализации: это умение, от которого вы кайфуете. Да, это строго научное определение.

Когда я работала продавцом, у меня была коллега — Бобби Джо. Мы направляли к ней всех злых покупателей.

«Ненормальная из Калгари хочет, чтобы ей вернули деньги. Вторая очередь». Значит, Бобби пора вступить в игру: «Давайте ее сюда!» Она радостно общалась с клиентами, от которых все остальные прятались: сердитыми, недовольными, требовательными, а иногда просто чокнутыми. Душевной специализацией Бобби Джо было создание гармонии. Она не собиралась искать справедливости или доказывать чью-то правоту или ошибку. Бобби Джо очень хотела, чтобы все жили в гармонии друг с другом, и сама стремилась к гармонии во всем. Цвета ее одежды были тщательно подобраны, она все время напевала себе под нос, записывала на CD музыку «для настроения» в качестве подарков и рассаживала людей на рождественской вечеринке так, чтобы все соседи нравились друг другу. Бобби Джо всегда вносила порядок в ситуацию. К этому у нее лежала душа.

О чем вы сообщаете миру?

Каждый о чем-то сообщает миру. А что воплощаете вы? Я могла бы подробно рассмотреть этот вопрос с точки зрения эзотерики и стать соавтором внушительного тома о подборе личных ценностей и тому подобное. Но здесь не место для этого, так что давайте притворимся, что это легкий вопрос.

О чем вы сообщаете миру? **Что, по-вашему, люди должны узнать, увидеть, понять, постичь в своей жизни?** О чем вы постоянно рассуждаете, к чему

призываете других? Может быть, это Свобода? Или лозунг «Поддерживайте искусство!», или «Поступай с людьми так, как хочешь, чтобы поступали с тобой»? Возможно, вы разделяете богемное кредо «Любовь, истина, красота»?

Присмотревшись внимательнее, вы увидите: ваше послание миру проявляется во всем, что вы делаете или хотите сделать со своей жизнью.

Каковы средства передачи ваших знаний?

Как вы добиваетесь, чтобы вас услышали? Как вы распространяете свое искусство и послание миру? Благодаря технологиям возникли колоссальные возможности передачи информации. Вы можете разместить ее в блоге, твите, на своей странице в Facebook, поставить ссылку на нее или разослать по электронной почте. Где еще вы появляетесь? На родительских собраниях, в спортзале, в составе консультативного совета, в местном пабе. Когда вы начинаете отыскивать все средства передачи своих знаний, то уже можно сосредоточиться на следующем...

Кто хочет получить то, что вы предлагаете?

Редко на этот вопрос можно ответить «все». К ответу есть два подхода. Первый: кто разделяет ваши ценности, интересы и/или стремление к определенному образу жизни? Это ваше племя, ваши единомышленники. И второй подход: кто нуждается в вашем предложении, но еще не знает об этом? Вам необходимо сообщить этим людям нужную информацию, убедить их в пользе вашего предложения и пригласить воспользоваться им.

Когда вы рассмотрите свою отрасль и/или способ передачи с разных точек зрения, полезно изучить свои отношения с творчеством и вдохновением.

Когда вас посещает муза?

Существуют моменты и места, в которых мы обычно мыслим и чувствуем с особенной ясностью. Их называют по-разному: область творчества, приток идей, волшебный уголок, вдохновляющая тишина... Именно тогда и там вы восклицаете «ага!», загораетесь от искры вдохновения, находите стратегии и испытываете озарение.

Ричард Бах, автор классического метафизического произведения «Мост через вечность», называл свою музу «фея идей». Она посещала его, когда он работал в саду или летел в самолете. Он летал на собственном самолете Cessna и находил свои сюжеты среди облаков.

У муз разных людей бывают разные предпочтения. Например, одни любят взаимодействие, движение, а другие — природу и созерцание. Главное — найти, что больше всего нравится вашей музе, и создать оптимальные условия для ее появления (или его появления. Может, ваша муза — мужского пола. Я не хочу получать сердитые письма о дискриминации от Союза муз).

Отметьте, когда к вам обычно приходят идеи и решения. Может быть, когда вы говорите с кем-то из ваших друзей или бродите по художественной галерее (взаимодействие). Ведете машину по открытой дороге или едете на работу на велосипеде (движение). Гуляете в парке или дремлете на пристани (природа). Сидите, размышляя, в тишине или слушаете музыку, убавив свет (созерцание). К некоторым феи идей являются после хорошего обеда или прекрасного секса, утром после пробуждения или перед самым сном.

Относитесь к своей музе с уважением

Однажды ведущий ток-шоу Чарли Роуз спросил у фолк-рокера Нила Янга, как тот слушается своей музы: «Представим, что к вам во время званого ужина пришла идея — мелодия или строка песни. Вы извинитесь и пойдете ее записывать?»

Янг ответил: «Конечно. Никогда не знаешь, когда муза вернется. Я перед ней в ответе». Иногда Нил прятался в туалете и записывал на бумаге песню, которая пришла ему в голову, а потом возвращался к своим гостям.

Если чувствуете, что идея уже на подходе, извиняйтесь и уходите в удобное место. Съезжайте на обочину и останавливайтесь. Предавайтесь творчеству. Пусть вы опоздаете и заявитесь, когда вас не ждут, — эксцентричность особенно возбуждает муз.

Музы крайне нуждаются в обожании. Самолюбие у них сочетается с щедростью. Музам нравится, когда их уважают. Если вы пойдете им навстречу, они подарят вам луну с неба, концепцию-прорыв, нечто... гениальное. Стоит отнестись к музе непочтительно — и она может вообще забыть о вас. Она знает себе цену и любит, чтобы ею дорожили. Это свойственно гениям.

Держите инструменты наготове

Замечательная писательница Энн Ламотт хранит в каждой своей сумочке, ящике и машине белую бумагу для заметок и ручки, чтобы записывать мысли, которые ускользают так же быстро, как и появляются. Я чувствую дискомфорт, выйдя из дому без записной книжки Moleskine и синей ручки Paper Mate, — мне кажется, будто я вот-вот опоздаю на поезд. Держите на столике у кровати блокнот. Оставьте себе голосовое сообщение. Не рассчитывайте на то, что лучшие идеи обязательно вернуться к вам позже.

Повинуйтесь указаниям музы

Да, муза — существо занятое, но она просто *обожает*, когда ей подыгрывают. Если она подбрасывает вам идею, старайтесь выпытать ее мысли. Попробуйте спросить ее, какую главу писать дальше или где искать финансирование. Может быть, она проболтает до рассвета, и не успеете вы оглянуться, как составите план своего главного произведения.

Игнорируя музу, вы рискуете. Она не всегда права, а иногда мы недостаточно четко ее слышим; но, чем больше вы следуете ее мудрым советам, тем быстрее движетесь по дороге творческого вдохновения, от одной прекрасной идеи к другой.

Муза дает вам зеленую улицу! Счастливого пути!

Вы творец, и это точно

Искусство не ограничивается созданием изображений и осязаемых вещей. **Каждый из нас способен что-то творить.** Мы глубоко погружаемся в создание своего произведения искусства, проявляя одаренность, и ощущаем, что соприкасаемся со своим истинным «я» и какой-то высшей силой. Парикмахер, изменяющий жизнь клиентов с помощью правильной стрижки или оттенка «теплый блонд», — творец. Так же как модератор дискуссии, который улавливает скрытый смысл каждого вопроса и помогает всей группе выработать новый план на этой основе. Как возлюбленный, который чувствует, когда можно настаивать, а когда оставить вас в покое. Как «Заклинатели лошадей», как люди, умеющие обращаться с младенцами, писатели, дорабатывающие чужие сценарии, специалисты по улаживанию конфликтов, эксперты. Как те, кто умеет удачно выбирать подарки, и те, кто смотрит вам в глаза. Как

люди, умеющие осознанно проживать каждый момент жизни.

Говоря «проявляйте творческие способности», я не имею в виду, что вы все должны стать прекрасными художниками и поэтами. Я говорю о том, чтобы вы позволили своей жизни стать картиной или поэмой.

Ошо

Что можно считать искусством, а что нет — это тема, которую обожают пережевывать интеллектуалы. Я же хочу подчеркнуть, что вы можете решить быть творцом и поэтом во всем, что делаете, особенно в своей работе. Применительно к способу зарабатывать себе на жизнь я хочу привести определение Сета Година, которое мне нравится:

1. Искусство создается человеком.
2. Искусство создается, чтобы оказывать воздействие, изменять кого-то другого.
3. Искусство — это дар. Вы можете продать сувенир, холст, аудиозапись... Но сама идея бесплатна, а щедрость — необходимый элемент создания произведений искусства.

Быть творцом означает вкладывать душу в то, что вы делаете.

Когда мы стараемся изо всех сил, мы — творцы.

Когда мы намеренно делаем что-то красивее, понятнее и доступнее, мы — творцы.

Когда мы заглядываем за фасад и изрекаем нечто глубокомысленное, мы — творцы. Это происходит все время.

Когда вы действуете как целостная личность, то практикуетесь в своем виде искусства. Когда вы создаете что-то от души, то творите поэзию, и не важно,

где и когда это происходит: в разговоре, на холсте или спортивной площадке.

Если бы вы знали, что сможете зарабатывать на жизнь своим творчеством, как бы вы жили?

«Сама жизнь — акт творчества, — считает Патти Дигг. — Я вижу поэзию везде: в том, как официант подает мне вегетарианскую энчиладу, в том, как закрываются двери метро на остановке „Международный аэропорт Хартсфилд-Джексон“ в Атланте. В отражении улыбки таксиста в зеркале заднего вида, когда я спрашиваю его о детях, чьи фото он гордо повесил в салоне». Патти — автор книги *Life Is a Verb* («Жизнь — это глагол») и коуч по вопросам культурного разнообразия. Я участвовала в телесеминаре Патти под названием «Поиграйте с кубиками своего творчества», на котором она задала вопрос: «Если бы вы знали, что сможете зарабатывать на жизнь своим творчеством, как бы вы жили?»

Этот вопрос прочно окопался у меня в мозгу. Я размышляла над ним два года. Я распечатала его 40-м кеглем и приклеила к записным книжкам. Прежде чем планировать какой-то проект, я обдумывала этот вопрос. Уверена ли я, что смогу зарабатывать на жизнь своим творчеством? Был только один способ узнать это — верить, опираться на свое яркое, пылкое желание. Я шепотом повторяла этот вопрос снова и снова и ждала ответов. Вот что обнаружилось:

Верить, что вы сможете зарабатывать на жизнь своим творчеством

Пусть вашим ведущим приоритетом станет творчество. Ему должна быть посвящена ваша профессия. Даже если это означает, что вам придется зарабатывать на творчество каким-то другим занятием, организуйте жизнь так, чтобы высвободить время и

ресурсы на свое искусство. Именно поэтому вы должны объявить себя творцом! Вам понадобится сила духа, чтобы принимать трудные решения, связанные с определением приоритетов, самоуважением и высокими стандартами. Если какое-то занятие не **помогает** вам творить, считайте, что оно вам мешает.

Знайте, что ваша жизнь — содержание. Рассматривайте все как материал для творчества. Неудобства, отвлекающие факторы — жизнь — все это влияет на то, что и как вы хотите выразить.

Выделите творчеству священное место и время в мире и/или в своей психике. Это может быть уголок спальни с вашим ноутбуком и алтарем, гараж с радио AM/FM или кабинет с открывающимися окнами. Время — может быть, это прогулка после ужина, полчаса утром для заполнения дневника, выходные в мотеле с Wi-Fi или ежегодная поездка в тихое место, где вы отключитесь от всего и сможете обратить взор в свой внутренний мир.

Вкладывайте средства в лучшие инструменты. Монитор с высоким разрешением и эргономичное кресло, членство в профессиональных ассоциациях, конференции по актуальным вопросам, одежда хорошего покроя, лучшая беспроводная дрель на рынке. Относитесь к этим инструментам очень бережно. Можно делать уступки в других областях, но нельзя идти на компромиссы, когда речь идет об основных инструментах, которые помогают вам оказаться на высоте.

Работайте с лучшими людьми. Ищите людей, которые разбираются в своей отрасли. Нанимайте восходящих суперзвезд с прирожденным талантом или ветеранов с прекрасным послужным списком. Сотрудничайте с теми, кто неукоснительно выполняет свои обещания. Ищите тех, кто увлекается чем-то так же

страстно, как вы. Вы хороши лишь настолько, насколько хороша ваша команда.

Продолжайте учиться. Постоянно возникают новые приемы, которые стоит освоить, и происходят актуальные события. Изучайте других творцов.

Верьте, что ваше искусство кому-то пригодится. Вы вряд ли сможете решать, на кого повлияет ваше творчество, как и почему. Но оно обязательно окажет какое-то воздействие.

Выстраивайте коммерческий подход

Страсть не для всех становится источником заработка. У некоторых людей работа, к которой лежит душа, не имеет ничего общего с выбранной профессией. **Вполне возможно работать исключительно ради денег и находить другие отдушины для своих драгоценных талантов.** Сейчас я вспоминаю заводских рабочих, которые по выходным играют в гараже со своей группой, знакомую, которая работает бухгалтером, а в свободное время помогает организовывать в своем районе кампании против насилия, и полчища людей по всему миру, которые пять дней в неделю делают все, чтобы осуществить свое страстное желание — устроить для своих детей обеспеченную жизнь.

Некоторым все же удастся превратить свое творчество в карьеру. Это может произойти в любое время, даже сразу после окончания школы, — в таком случае вы просто молодец! Вы выиграли в лотерею судьбы. Некоторые находят то, что вызывает у них настоящую страсть, лишь сменив пару профессий.

Тем, кто хочет получать деньги за свою страсть, нужно ответить на несколько практических вопросов. От вопроса *что заставляет вашу душу сиять ярче всего?* мы перейдем к вопросам *как вы можете постоянно*

повышать свое мастерство в этом деле? и как вы можете получить от этого прибыль?

Одно из лучших упражнений для этого — «концепция ежа», предложенная Джимом Коллинзом в ставшей уже легендарной книге *Good to Great*^[20]. (Зайдите на сайт JimCollins.com, в раздел аудиовизуальных материалов, и найдите там речь Джима именно на эту тему.) Начиная свою карьеру, Коллинз стал вести дневник, где записывал, чему научился в своей личной и профессиональной жизни. Он сравнивал это с научным исследованием и относился к себе как объекту этого исследования, «насекомому по имени Джим». Если на работе он помогал людям разбираться в компьютерных сетях, то отмечал: «Получил большое удовольствие, помогая людям разобратся в компьютерах». Он заметил, что работа с компьютерами радовала его не так, как помощь людям и объяснения. В дни, когда он обрабатывал данные, Коллинз писал, что насекомое по имени Джим «любит истолковывать данные... насекомому Джиму нравится учить других». Видя эти факты, которые проявлялись в его жизни, Джим заметил, как намечаются основы будущего успеха: что вызывает в вас страсть? Что, по-вашему, заложено у вас в генах или для чего вы родились? И — что самое простое — чем вы можете зарабатывать на жизнь? Коллинз считает, что ваш успех определится *пересечением* этих трех областей. Это заветное место — вот где находится сокровище.

Визуализация ради создания

Примите меры, чтобы успокоиться. В таких случаях помогает чашка чая и десять глубоких вдохов.

Этап 1. Представьте, что вы в пустой комнате. Это ваша идеальная комната. Она может быть

роскошной в стиле «люкс» или строгой в стиле «дзен». Вы ее любите, и вам в ней совершенно комфортно.

За дверью этой комнаты находится то, что вы предлагаете миру. Это может быть средство зарабатывания денег, бизнес, продукт, услуга или ваш способ выражения любви. Что вы чувствуете, зная, что оно ждет вас за дверью? С чем смешано ваше ожидание? (С тревогой? Улыбкой? Тягостным ощущением? Чувством блаженства?)

А теперь пригласите ваш бизнес / продукт / услугу / произведение искусства к себе в комнату. Сделайте это церемонно или просто. Обратите внимание на то, как вы высказали это приглашение (робко? приказным тоном? открыто? игриво? неуверенно?) **Какую форму принял ваш бизнес / продукт / услуга / произведение искусства?** Луч света, примерные планы, мощный робот, павлин, дрожащий попрошайка, куча золота, ящики книг-бестселлеров? Какое чувство вызывает в вас ваше предложение?

Уже то, как вы высказали приглашение и какую форму оно приняло, — полезные для общей картины данные. Если вы хотите на этом остановиться — пожалуйста. Поставьте медитацию на паузу, а к этапу 2 перейдете в другой день.

Или продолжайте...

Этап 2. Спросите у своего бизнеса / продукта / услуги / произведения искусства, есть ли у него для вас сообщение или подарок. Примите его. Обратите внимание на то, как вы его принимаете.

Спросите у своего предложения, как ему хотелось бы, чтобы им поделились с миром. Возможно, вы услышите или увидите конкретные стратегии или ощутите, как это должно делаться, — например, чувства честности и целостности, новаторства, постоянства.

А теперь (и это важно) позвольте вашему предложению проникнуть в вас. Вы можете вдохнуть его, можете представить, как раскрываете свое сердце и позволяете ему туда забраться или вставляете в него шнур и загружаете его в свои клетки, как электрический ток. Смысл этого — чтобы вы и ваш бизнес / продукт / услуга / произведение искусства переплелись и находились на одной волне.

А теперь сияйте. Излучайте свет. Вибрируйте от силы своего звучания. Представьте, как свет вашего творчества без труда находит выход в мир и его встречают с большой признательностью. Позвольте этой легкости осуществиться. Испытайте это радостное волнение со всей яркостью.

Выразите свою благодарность за то, что сейчас на пути к вам. Выйдите ему навстречу.

Каким бизнесом вы на самом деле занимаетесь? Самостоятельная работа

За урок/рассказ/информацию на какую тему вам платили бы 100 долларов в час?

Что вы регулярно рассказываете/показываете/объясняете своим клиентам? Чего они хотят больше от вас получить? Чего они всегда просят?

В чем вы разбираетесь? Какая у вас база знаний? Что вы знаете такого, чего не знают другие?

Какие чувства вызывает у людей ваша услуга/предложение/продукт? Какую проблему он решает или какое состояние вызывает?

В чем заключается ваше послание миру? (Оно есть у каждого.) Что вы символизируете?

Что служит средством передачи ваших знаний?

Кто хочет получить то, что у вас есть? (Очень редко на этот вопрос можно ответить «все». Здесь есть два

подхода: ценности + стиль жизни и «типы» людей.)

Кто нуждается в том, что у вас есть? (Даже если они еще об этом не знают.)

Какая у вас скрытая мечта?

обещание характер
имидж бренд типаж
стиль личность
предложение
излучать честность
репутация
настоящий

Беседа 11

Какое впечатление вы производите

Если вы действуете искренне, то эта искренность делает ваши поступки понятными без объяснений.

Ваше стремление угодить обществу не объясняет ничего.

Ральф Уолдо Эмерсон

Вы увидите то, что выглядит хорошо.

Вы услышите то, что звучит хорошо.

Вы купите то, что рекламируют хорошо.

Но правду вы почувствуете сами.

Кид Рок

Если вы сидите в отделе маркетинга солидной компании, выдумывая слоганы про заботу о природе, чтобы отвлечь внимание от токсических отходов, или работаете в рекламном агентстве, выдумывая сексуальные сюжеты, в которых жестянки с жидким сахаром приводят потребителей в восторг, то уделите мне пару минут. Если вы культивируете образ руководителя большого коллектива с офисом на верхнем этаже, а на самом деле вы предприниматель-одиночка и работаете у себя на кухне, вам стоит обратить внимание на мои слова. Если в вашей биографии написано что-нибудь вроде «Джейн с отличием окончила колледж и стремится предоставлять клиентам первоклассный сервис», если вы чувствуете, что ваш образ как профессионала хотя бы немного

сковывает вас, вызывает неловкость или не отражает вашей сути, то эта беседа принесет вам пользу.

Вы все-таки бренд

«Послушайте, мэм, я плотник в маленьком городке. Я не бренд, я мастер по дереву. Работаю уже пятнадцать лет, потому что мне это нравится. А если вы думаете, что люди — это бренды, куда катится наш мир?»

Вот что бывает, когда выступаешь по национальному телевидению с речью в пользу персонального брендинга. Кто-то оскорбится, решив, будто вы призываете людей сделать из своей жизни «отфотошопленную» картинку и изъясняться рекламными фразами. Все как раз наоборот! Да, я хочу, чтобы вы сияли белоснежной улыбкой и, вооружившись блиц-самопрезентацией, притягивали возможности, как магнит. **Но вам нужно научиться правильно преподносить суть своей души, а не создавать себе искусственный публичный образ.** Кстати, плотник Джо, вы все-таки *бренд* и всегда им были.

Слово «брендинг» вызывает проблемы, потому что ассоциируется с торговлей. Названия брендов, бренды зубной пасты, «У вас есть в продаже бренд...?»... От этого так и веет супермаркетом. Но наша цель — поговорить не о типах продукции, а о персональных брендах. **Вы. Вы за работой. Вы в мире. Вы.**

Элизабет Талерман — основательница нью-йоркской компании Nucleus Branding, которая в тесном сотрудничестве с клиентами разрабатывает стратегии для их брендов. Это идущее в авангарде агентство с прекрасной репутацией и множеством клиентов. Вы наверняка знакомы с их продуктами или даже сидели за рулем машины, которую сделала брендом компания Элизабет. Я люблю определение бренда, которое дает Элизабет (слово «организация» можно заменить на

«человек»): «В каждой организации есть движущая сила, ощущение цели. Эта сила — ваш бренд. То, что вы воплощаете. То, что отличает вас от других. Это не слоган или рекламная кампания, а нечто живое, суммарный результат ваших действий».

Школьные учителя, госслужащие, тренеры по футболу, фирмы, предоставляющие услуги по охране жилища, компания по производству экологически безвредного чая, служба укладки ковров — у каждого человека и службы есть особенности характера, обусловленные тем, как их видит мир. Элизабет продолжает: «И у крупных компаний с отделами разработки продукции, и у отдельных людей бренд начинается с целостности, честности, искренности, четкого и последовательного общения и **верного понимания пользы, которую ваши действия приносят другим.** Это относится и к брендам-гигантам из списка Fortune 500, и к людям».

Вы действительно любите то, что любите?

Вы и вправду такая, как утверждаете?

И кто вы вообще?

Именно ваш характер, ваш бренд формируют ваш имидж, а не наоборот. Эту подробность брендинга зачастую понимают в корне ошибочно: его суть не в том, чтобы изобрести имидж, который, как вы надеетесь, будет продаваться или заслужит одобрение. Этим занимаются менеджеры бой-бэндов и многие люди на вечеринках быстрых свиданий и при составлении резюме по шаблону. Чтобы создать свой бренд как профессионала, надо выяснить, каковы ваши качества, **какие из них обязательны для успеха** и что вы затем предложите миру в результате применения этих качеств.

Опять-таки, это верно и для людей, и для компаний. Ваш бренд — это ваш характер в действии. Это основа, на которой вы строите свою репутацию. Это то,

благодаря чему вы известны. Что бы сказали о вас ваши клиенты или коллеги? Это их восприятие вашего бренда.

Построение честных, целостных брендов, достойных доверия, — весьма актуальная тема, потому что очень многие разучились доверять себе и другим. Причины вполне понятны. Общаясь с человеком, никогда нельзя быть уверенным, что видишь его лицо, а не личину. Реальность так называемых реалити-шоу вызывает сомнения, а твит знаменитости «Сейчас я съел лучший в своей жизни гамбургер в Carl's!» может оказаться оплаченной скрытой рекламой.

И конечно, никто не отменял извечную головоломку: как выделяться и при этом быть как все. Это любопытнейшая дилемма — когда мы одновременно хотим быть уникальными и искренне желаем оставаться «своими». Это никогда не изменится. К этим глубинным силам психики, определяющим наше поведение, мы добавляем социальные нормы — дресс-код и названия руководящих должностей, системы заработной платы и попытки устроить идеальную вечеринку у себя на патио, подражая моделям из журналов о дизайне интерьеров. Добавьте сюда то состязание в популярности, которое представляют собой социальные медиа, — и вот вам зачатки кризиса самоопределения.

И не забудем о толпах популярных экспертов, которых издатели так любят печатать, а мы запоем читаем (*смущенная улыбка*). Мы постоянно ищем новые, самые полезные советы от самых продвинутых экспертов (*невинное хлопанье глазками*).

Если вы сможете отвлечься от мельтешения «практических советов», «десяти шагов» и «тактик с доказанной эффективностью», то услышите искренний голос собственной интуиции, и вот что он вам скажет:

Вы — специалист по самой себе

Честные бренды, характер и правдивые образы

Всегда будьте первоклассной версией самой себя, а не второсортной версией кого-то другого.

Джуди Гарленд

Жизнь под чужой маской изнуряет с эмоциональной и духовной точек зрения и зачастую истощает ваши финансы. Кроме того, такое положение не может долго сохраняться. **Имидж — штука хрупкая.** А искренность прочна, как скала.

Вот что точно знают честные бренды и те, чей образ соответствует реальности:

Открытость — это привлекательно

Вам нужно уделять больше внимания тому, чтобы точно и верно передавать свою истинную сущность, а не беспокоиться, что о вас подумают. Проявите достаточно смелости, чтобы рассказать нам — вашим клиентам, поклонникам, сторонникам — о ваших смелых целях, потому что именно мы поможем вам их достичь.

Не удивляйтесь, когда кто-то оскорбится. Если ваши действия не вызывают разногласий, то вы недостаточно полно проявили себя.

Процветают только те, кто исходит из своих качеств

Отправная точка — *кто я?* а не *что будет продаваться?* Ваша истинная страсть — вот из чего вы

должны исходить, а в остальном брендинг — выбор подходящей формы для этого содержания.

Побеждает постоянство

Никогда не изменяйте себе. Мы можем с уверенностью ожидать от Apple новаторства. Мы знаем, что грузовые авто Ford надежны. Мы можем рассчитывать на то, что Мартин Лютер Кинг со всем жаром расскажет о своей мечте. Но постоянство не означает, что вам не нужно меняться и развиваться. Посмотрите на Мадонну: она постоянно меняет имидж. Преобразования самой себя и есть ее бренд. Соблюдая постоянство и искренность своего образа, вы завоевываете доверие.

Гордость — это положительное качество

*Радуйся и люби образ свой,
Детка, ты ведь родилась такой.*

Леди Гага

Я никогда не встречала человека, живущего смелой и успешной жизнью — под «успешной» я понимаю процветание, доброту и осознание смысла своих действий, — который извинялся бы за свой перфекционизм, активность, упорство или другие свои черты, которые иногда воспринимаются как отрицательные. В вас всегда будет нечто такое, что покажется кому-то перебором: слишком большая, чересчур громкая, излишне мягкая, уж очень авангардная. Сглаживая свои выдающиеся характеристики, вы сольетесь с серой массой.

Эмоции — это магнит

Мы все способны на работу с эмоциями, но ее редко используют в качестве конкурентного преимущества.

Сет Годин

Не проявляя эмоций, вы кажетесь неким сухарем. Эмоции — это метод вызывать и получать отклик. Люди, клиенты, заказчики, аудитории говорят «да!», когда ваши переживания находят у них отклик.

Ваш образ правдив, когда у вас достает мужества выражать эмоции, невзирая на свое положение. Вы встаете и высказываетесь, делаете шаг вперед, рискуете. Вы громко смеетесь, показываете свою истинную сущность и говорите, что у вас на уме. Вы делаете заявления.

Мы привлекательны — конечно, не для всех: не каждому понравится наша «фишка», не все захотят купить наш замечательный товар. Но мы привлечем тех, в чьей душе вызовем отклик. Знаете, как называется это чувство? Любовь.

Изучайте себя

Если ваш рассказ правдив, вы не можете ошибаться.

Джек Керуак

Выслушайте собственную историю

Время от времени нам задают проницательные вопросы, но у большинства из нас редко бывает шанс дать кому-то интервью. Если вам повезло оказаться в

центре подобного внимания, это может открыть вам глаза на многое. Интервью — невероятно эффективный метод выяснить, что вами движет и каковы ваши определяющие характеристики.

Устройте себе интервью. У вас будет собрание на работе? Собеседование для приема на работу? Вам предстоит защищать диссертацию? Вы руководите командой или целой компанией? Учите детей? Вы в кого-то влюблены? Вы планируете в этом году куда-то уехать? Хорошо. Тогда вам под силу устроить себе интервью о том, почему вы занимаетесь в своей жизни именно этим.

Найдите журналиста, писателя — человека, умеющего слушать и задавать правильные вопросы, — чтобы вы смогли рассказать свои лучшие истории и проявить свой ум. Не можете позволить себе его услуги? Попросите друга стать вашим интервьюером. Черт побери, возьмите у себя интервью сами! Представьте, что вас никто не слышит или, наоборот, ваши слова ловит многомиллионная аудитория.

Зачем? А вот зачем: **когда у вас правильно берут интервью, вы узнаете вещи, которых раньше о себе не говорили.** Они будут исходить из глубин вашей души и высот интеллекта. Вы станете усиленно думать и удивлять саму себя.

Снимите интервью на видео. Увидев себя на видеозаписи, вы будете смеяться, ежиться от неловкости и наполняться уверенностью в себе. Считайте, что это недорогой метод обучения тому, как вести себя на публике. Вы поймете, как часто в вашей речи мелькают слова-паразиты: «э-э-э-э...», «ну...» Вы заметите язык телодвижений — когда вы сутулитесь (страх), когда оживаетесь (сила), когда дышите глубоко (вдохновение), а когда нет.

Вы запечатлите ценное содержание! Если вы двадцать минут разглагольствуете о себе и своем

бизнесе, у вас почти наверняка проскользнет ударная фраза, которую можно сделать новым слоганом или своей мантрой. В этих ответах, рассказах и импровизациях вы, возможно, услышите манифест или новую магическую формулу. Так обнаружатся идеи проектов, появятся темы для блога или материал для следующей вашей речи. Пролетят искры новых имен и контактов.

Когда вы видите себя на видеозаписи, это может стать одной из самых неловких или волнующих ситуаций. Я очень это рекомендую. Да, я обращаюсь именно к вам — всем вам. Вы купили веб-камеру, но ни разу ее не использовали. Да вы просто боитесь камеры. Вы считаете, будто вам незачем снимать себя на видео. Но эту видеозапись можно сделать «ради потомков» или для конкретизации своего бренда. Для себя вы можете решить, что это станет «письмом в будущее», вашим некрологом, любовным посланием или подготовкой к тому времени, когда наступят ваши пятнадцать минут славы.

Воспользуйтесь своими «недостатками»

Уточнение: следующая теория не относится к кардиохирургам, психотерапевтам, фармацевтам и инженерам — строителям мостов.

Значение формального образования преувеличено. Страсть и результаты могут стать наилучшей профессиональной подготовкой. Пытаясь скрыть недостаток образования, мы наносим урон потенциальной силе своего бренда.

Билл Гейтс, Ричард Брэнсон, Стив Джобс — все эти миллиардеры в свое время бросили колледж. Джими Хендрикс не умел читать ноты. Ведущая популярного кулинарного шоу Рэйчел Рэй не училась в кулинарной школе. Джон Флювог начинал с работы в магазине

обуви, а потом создал собственную обувную империю. Вера Вонг писала статьи о моде. Коко Шанель не получила формального образования.

Я сама хороший пример того, чего можно достичь даже без формального образования. Да, я «ходила» в колледж, но тогда еще носила подгузники. Моя мама родила меня в восемнадцать лет и брала меня на занятия (она училась на социолога). Я рисовала закорючки в учебниках психологии и играла с куклами в дальнем углу класса. Можно сказать, я получила диплом бакалавра «методом погружения». Я родилась в небогатой семье и поработала на славу, чтобы найти такие хорошие рабочие места и руководить кандидатами наук.

А вот пример Стеллы — дизайнера интерьеров. Она занимается этим бизнесом больше десяти лет, руководит процветающей фирмой и получила много наград. Но все равно Стелла ощущала потребность учиться и получить диплом.

— Зачем тебе тратить на это время? — как-то спросила я. — Клиенты ведь к тебе выстраиваются в очередь.

— Ну, мне было бы спокойнее с официальным доказательством своих знаний, — ответила Стелла.

— Ты в прошлом году заработала больше ста тысяч, и твои клиенты тебя все время рекомендуют. Это что, недостаточное доказательство? — недоумевала я. Но Стелла возражала, и я продолжила: — Знаешь, что должно говориться в твоей биографии? Напиши, что ты самоучка, и выдели это восемнадцатым кеглем, жирным шрифтом. Пусть люди знают, что ты так и не переступила порог колледжа дизайна, потому что была занята — шила портьеры, покупала ткани со своей бабушкой и училась у отца делать шкафчики после уроков. Это у тебя крови. «Самоучка» означает «особые

способности, врожденный талант». Просто расскажи об этом.

И Стелла решила не поступать в колледж.

В интересах бизнеса

Во имя бога и информационного хайвея напишите свою биографию от первого лица — мы ведь и так знаем, что вы ее автор. Одна из страниц с самым большим трафиком на сайтах небольших компаний — страница «О нас». Люди вас нанимают, уделяют вам внимание, приходят на вас посмотреть. Так что они хотят услышать *ваши* слова.

Определите конечную цель своих действий

Сильный персональный брендинг всегда ориентируется на вашу главную цель. Есть притча о двух каменотесах: когда их спросили, чем они сейчас занимаются, первый ответил: «Я вырезаю из этой глыбы камни для стройки». А второй сказал: «Я строю собор».

Сколько мы успеваем сделать за день, работая не покладая рук? Мы составляем список небольших задач на ближнюю перспективу и перепроверяем его. Это сделано, это сделано и это. Но чем мы действительно занимаемся?

За каждым нашим действием стоит какая-то конечная цель. Иногда она негативная — например, вы напрасно тратите жизнь на низкооплачиваемую работу с девяти до пяти. Иногда — позитивная: на этой низкооплачиваемой работе с девяти до пяти вы меняете жизнь людей.

Переосмысление конечной цели

У вас опять сверхурочные? А может, сформулировать так: вы зарабатываете на поездку в Майами в следующий отпуск, чтобы основательно перезарядить батарейки?

Неохотно выползаете из постели для утренней пробежки? А может, так: вы пробуждаете силы своего организма и задействуете дух творчества?

Вы делаете людям стрижки? А если так: ваш салон — место, где люди исцеляются и показывают миру и внутреннюю, и внешнюю красоту?

Вы официантка? А может, так: вы учитесь любви и доброте и учитесь этому других?

Поднимите глаза, оторвитесь от повседневных задач и окиньте взором чудесное пересечение вашего времени, любви и действий. Осознание истинного значения своей работы поддержит вас, когда рабочие задачи покажутся обыденными или невозможными.

Найдите, кто на вас влияет

Если вы когда-нибудь задавались вопросом «А что бы сделал такой-то?», этот человек на вас влияет. Источники вашего интеллектуального и духовного влияния проявляются в ваших серьезных решениях, излюбленных идеях, автором которых вы бы не отказались стать, и целях, которые вы ставите для себя. Ваши авторитеты могут быть деятелями вашей отрасли или не иметь к ней отношения.

Лучшее упражнение на определение своих авторитетов я нашла в книге *Do More Great Work* («Больше великих дел!») Майкла Бангея Стейнера. Он любезно согласился подбросить дровишек в наш костер.

Кто для вас авторитет?

Назовите восемь своих героев — образцов для подражания, которые по какой-либо причине вдохновляют вас. Это могут быть знаменитые или обычные люди (Джордж Клуни, ваша мама), реальные или вымышленные персонажи (королева Елизавета, мультяшный герой Базз Лайтер), живущие сейчас или покойные (Десмонд Туту, Ганди). Изучите свой мир и вспомните о тех, чьи истории захватывают ваше воображение, к кому вы всегда испытывали большое уважение, кто символизирует нечто впечатляющее и, может быть, даже вызывает в вас некоторую зависть (я знаю, что восемь героев — много, но постарайтесь их назвать).

Необязательно даже, чтобы эти герои были людьми. Это могут быть предметы, которые вызывают у вас восхищение или дают толчок воображению (например, MINI Cooper или грузовые авто Ford), или даже компания или организация, которая, по-вашему, подает пример прекрасной работы (Apple, Greenpeace или Google).

Сократите этот список до пяти пунктов. Это пятерка самых убедительных героев, о которых вы с наибольшей вероятностью скажете: «Да, мне хотелось бы воплощать то, что в них есть». Перечислите четыре характеристики каждого героя, которые вас вдохновляют. Это могут быть поступки, качества, которые вы ощущаете, или ситуации, созданные этим героем.

Поищите закономерности в вашем наборе образцов для подражания. Сквозные темы или повторяющиеся слова могут подсказать, что для вас важно, как вам хотелось бы вести себя и в чем могут быть основы вашего Великого Достижения.

Все дело в саморекламе

Рынок сбыта того, во что можно верить, необъятен.

Хью Маклеод

Ваше приветствие голосовой почты, подпись в электронной почте, визитка, личная записка, то, как вы представляетесь секретарю в приемной, что носите, сколько оставляете чаевых, какие благодарственные открытки посылаете — это все пиар и брендинг. **Вы постоянно посылаете в мир какой-то сигнал, и мир реагирует соответственно.**

Мой большой друг Крис Гильбо задался целью посетить все страны мира до своего тридцатипятилетия. Вот лежебока, правда? Он основал сообщество на сайте ArtOfNonConformity.com и написал книгу с таким же названием — The Art of Non-Conformity^[21]. Десятки тысяч людей следят за его путешествием и чему-то у него учатся. Он интернет-джентльмен и мастер саморекламы, не вызывающей отторжения.

«Между проповедничеством и вербовкой есть разница, — отмечает Крис. — Проповедничество можно сравнить с работой продавца пылесосов, который за день обходит 200 домов. Может быть, к концу дня он продаст один пылесос, но получит 199 отказов».

Иными словами, полный геморрой и постоянные отказы. «Это проповедничество. А вербовка — или то, что я считаю саморекламой, — это когда вы находите „племя“ и обращаетесь к нему: „Вот что я делаю. Я приглашаю людей приобщиться к этому. Вот суть, цели, планы моей деятельности. Если вам это по душе, я буду рад вам. Если вам это не подходит, то делайте что-то свое, и это прекрасно“».

И советы Криса напоследок: «Не называйте это маркетингом. Устанавливайте контакт с людьми по одному. Начните со знакомых».

Основные причины ненависти к саморекламе и почему о них стоит забыть

«У меня такое чувство, будто я кому-то что-то навязываю». Страсть — это сила, причем очень важная. Если вы не увлечены своим предложением, то не стоит вообще его делать. Если у вас нет страсти, то приходится ее имитировать, а при этом вы будете чувствовать себя скверно. Вы хотите стать цветком страсти или сорняком?

«Но я стесняюсь». Тогда у вас три варианта:

1. Побороть свою застенчивость. А ее ничто так эффективно не излечивает, как необходимость кормить семью или стремление к осуществлению своей мечты в жизни. Успешным людям все время это удается.

2. Пусть кто-то другой занимается вашей рекламой: писатель, представитель, агент, виртуальный ассистент.

3. Молитесь, чтобы шанс постучал к вам в двери. Этот вариант никогда не срабатывает по отдельности.

«Но у меня нет к этому таланта». См. предыдущий пункт. Поборите это чувство.

«Но я боюсь, что обо мне станут думать хуже. Что я уроню свою репутацию художника, общественного деятеля или настоящего профессионала, если буду расхваливать свои товары или себя».

По-вашему, Пикассо не занимался активным продвижением своих произведений, когда садился на боях быков на заметное место в первом ряду? Или Стив Джобс не усиливал свой личный бренд, все время натягивая черную водолазку и джинсы Levi's? Вы думаете, что все влиятельные блогеры без конца пишут твиты, лишь бы принести пользу любимым интернет-пользователям? Артисты продают свои произведения.

Как поступать

Итак, с чего начать? Пусть точкой опоры станет вот этот правдивый факт: вы предлагаете миру то, во что верите всем сердцем. Повторяю: опираясь на честность, вы придерживаетесь цели и значения своих действий. Это основа всего, о чем я буду писать с этого момента. А теперь продолжим разговор о саморекламе, которой движет ваши страсть, ценности, желание творить добро и нескрываемая гордость.

Не переводите энергию, пытаюсь представить, как вас будут воспринимать. То, что одни посчитают воодушевленной стойкостью, другие истолкуют как назойливое вторжение. (Такого вы не услышите на занятиях по маркетингу.) Ваша работа — предстать самим собой, со всей своей страстью и остальными качествами, и пусть нужные клиенты сделают о вас выводы.

Срывайте низко висящие плоды. Кто уже вас любит? Решив рекламировать или продвигать себя, начните с тех, кто уже вас любит. Так гораздо легче, а легкость ведет к результативности. Обратитесь к уже имеющимся клиентам и потребителям, друзьям и родным. Продавайте им. Попросите, чтобы они вас хвалили в разговорах с другими, рекомендовали вас, приводили друзей на ваше торжественное открытие или оставляли о вас хвалебные отзывы...

Продавайте им больше или продавайте им то, что дороже. Спросите у них, что они любят в вашем продукте, чего хотят получать от вас больше, и прислушивайтесь к ним.

Проявляйте свою страсть + четко формулируйте ее результаты = радостная самореклама

Проводите модернизацию, разрабатывайте эксклюзивные предложения, более подробные

программы, дополнения, продвинутые курсы, создавайте сообщества. Делайте жесты благодарности, делитесь полученной выгодой. Спросите у них, каким они представили бы вас в мечтах.

Конкуренты. Кто ваши так называемые конкуренты? Кто работает в вашей отрасли? Например, вы бизнес-коуч, бизнес — ваша специализация. К кому из коучей по отношениям или креативности вы испытываете уважение и восхищение? Как вы могли бы сотрудничать с ними, чтобы устроить мероприятие, создать предложение, продукт или программу?

Работая совместно, вы начинаете мыслить более изобретательно, получаете доступ к ресурсам партнера, создаете быстродействующую систему рекомендаций и получаете возможность отдавать, а это всегда делает вас сильнее. Если вы делаете это из соображений удобства или выгоды, то у вас ничего не получится. Секрет успешного сотрудничества — уважение, восхищение и намерение создать вместе нечто лучшее, чем поодиночке.

С первого же дня пользуйтесь тем, что у вас есть. Иногда в начале работы весь ваш арсенал средств продвижения — страсть и обещания. Вы еще не доказали эффективность своей бизнес-модели, не обзавелись клиентами, вы новичок в своем деле. Все, что у вас есть, — призыв «Налетай, торопись!». Иногда этого бывает достаточно.

Если вы любите свое дело и уверены, что оно приведет к положительным изменениям в жизни людей, чем бы вы ни занимались — свадебными фотографиями, разработкой методологии коучинга, кампанией по профилактике рака или изобретением какого-то прибора, — то вы, друг мой, вырываетесь вперед. Вы намного опережаете тех жалких хиляков, которые даже не осмеливаются мечтать.

Интервью «Все о вас» Самостоятельная работа

Найдя интервьюера — друга, который умеет выслушать лучше всех, профессионального копирайтера или себя, любимую и талантливую, — вручите ему эти подсказки для вопросов, чтобы добиться от вас развернутых ответов и философских озарений.

1. В чем вы уверены на все 100 %, без сомнений, бесспорно, каждой клеточкой своего существа, полностью, страстно, неподдельно?

2. Какова самая большая глупость, в которую вы когда-то верили? Что заставило вас изменить свое мнение?

3. В чем вы разбираетесь лучше всего?

4. Почему вы занимаетесь именно этим?

5. Когда вы слышите слово «прорыв», что вам приходит в голову?

6. Назовите один из самых памятных случаев из вашей карьеры.

7. Какое обязательное для всех правило, кредо, практику или закон вам хотелось бы ввести?

8. Какой случай стал для вас испытанием силы и стойкости, но сделал вас лучше как человека?

9. «Хороший день — это когда...»

10. Когда вы в последний раз подумали: «Да! У этого человека все идет как по маслу!»?

11. Какой вопрос, заданный в вашей жизни, оказал на вас наибольшее влияние?

12. От чего у вас положительная зависимость? (Во «Введении в психологию» это понятие определяется как «ощущение здорового кайфа, которое делает вас сильнее». Главное, чтобы у вас не было одержимости этим желанием, а так, значит, такая зависимость — нормальное дело.)

13. Какой лучший совет относительно бизнеса вы получили?

14. Какой совет о жизни вы чаще всего даете своим друзьям?

15. Что вам в первую очередь приходит в голову, когда вы слышите слово «преданность»?

16. Что вас больше всего интересует?

17. За что вы испытываете невероятную благодарность?

18. Каким образом вы служите миру?

Опрос «Спроси у друга» Самостоятельная работа

*О, если б только мы смогли
Себя узреть со стороны!*

Роберт Бёрнс

Спросить человека, которому вы дороги, как вы на самом деле выглядите в его глазах, — мужественный поступок. Вы ставите себя в очень уязвимое положение и рискуете получить глубокие раны. Но иногда чужая точка зрения может помочь вам выйти на новый уровень. Так что соберитесь с духом и задайте этот вопрос.

Но здесь есть обязательное условие: вопросы ниже (или придуманные вами) адресуйте только тому, кого уважаете, кто помогает вам чувствовать себя самой собой и восхищается вами. Цель этого упражнения — не вызвать критику или закалиться, а лучше увидеть себя со стороны, чтобы можно было полностью реализовать свои способности.

Дорогой друг,

Я решилась на смелый шаг — узнать твое мнение. Мне нужны твои пронизательные слова, размышления и объективность, чтобы лучше понять себя.

1. Какова, по-твоему, моя самая сильная сторона?

2. Как бы ты описал мой образ жизни?

3. От чего, по-твоему, мне нужно отказаться?

4. Когда, по-твоему, я проявляю себя лучшим образом?

5. Какие мои качества, по-твоему, мне стоит сдерживать ради моего же блага?

6. В каких случаях я предстаю в особенно выгодном свете?

7. За что, по-твоему, мне можно больше хвалить себя или чему в себе больше радоваться?

свобода гибкость

стиль жизни

воля дни сезоны

пространство

намеренное

направление

Беседа 12

Властвуйте над временем!

*Во имя Пламени,
Огня
И света;
Восхвалим чистоту огня,
В душе горящего у нас,
О веке мыслей не тая.*

Джон О'Донохью, поэт

*Время существует только затем,
чтобы все не происходило сразу.*

Альберт Эйнштейн

Временные диеты + голодающий дух

Я перепробовала кучу систем управления временем. Дни важной работы, дни рутины. Очищенная папка «Входящие», письма с пометками. Умеренное лавирование. Хронометраж телефонных звонков. Отсутствие звонков. Секторы. Категории. Категоризация моей жизни на сектора устремлений и списки целей, разделенные на квадратный корень от количества результативных миллисекунд, которые я могла выжать из любого дня, — как минимум пять дней в неделю, но с перерывами на религиозные праздники. Увы, время все равно оставалось моим хозяином, к тому же злым.

Системы организации жизни способны стать вашими верными помощниками или поработить вас.

Причем управление временем может расставить самую изощренную ловушку: исподволь завладеть вашим умом и стать вашим хозяином.

Можно сказать, что в управлении временем много общего с диетами. Мы разделяем время на порции, как еду, чтобы получить оптимальные силы и результаты. Диеты помогают нам избавиться от нежелательного веса, а системы управления временем — от нежелательных заданий. Диеты корректируют объем поглощаемой пищи, чтобы мы избавлялись от килограммов и чувствовали себя свободнее в своем теле. Управление временем корректирует объем выполняемых задач, чтобы мы не взваливали на себя непосильный груз и свободнее чувствовали себя в беге дней.

А еще... большинство диет не помогает предотвратить повторный набор веса. Это относится и к временным диетам, но распознать их неэффективность труднее: она гораздо коварнее и незаметнее. Как узнать, что какая-то система управления временем вам не подходит? Ну, есть очевидные признаки — вы не успеваете сделать то, что хотите, или система слишком сложна в осуществлении, так что вы ее бросаете. Но есть и менее заметный, более важный показатель — неясное чувство, что вы кому-то подчиняетесь. Время для вас — босс, который должен остаться доволен, и вы трудитесь ради него: чем лучше ваши результаты, тем больше времени вам выделяется.

Если в детстве вы верили в Санта-Клауса, вспомните, с каким чувством вы ожидали его прихода: на треть восторг, на две трети ужас. Как вы беспокоились перед Рождеством, что плохо себя поведете и под елкой не появится кукла или солдатики, потому что Санта-Клаус следит за каждым вашим шагом. Взрослые боятся не Деда Мороза, а дедушки-времени. Это конфликт с воображаемой фигурой, наделенной властью, которая вознаграждает нас за хорошее поведение.

Вам знакомо такое? Мысль о том, чтобы провести день без расписания, даже в отпуске, вызывает у вас нервный зуд. Звонки друзьям входят в список ежеквартальных задач. Вы чувствуете вину, когда решаете отвлечься от работы и отдохнуть, причем работой здесь может быть многое — от профессиональной деятельности до подстригания газона в выходной. Вы включаете спонтанность в свое расписание. Выполнив задачу, которая не входила в заранее составленный список, вы все равно вписываете ее туда, чтобы получить удовольствие от ее вычеркивания. Возможно, управление временем стало управлять вами.

Одни люди зациклены на диетах, а другие — на управлении временем. За обоими видами одержимости может стоять недостаточное самоуважение, в результате которого человек постоянно стремится больше угодить окружающим, больше успевать... быть лучше. **Системы управления временем могут подавлять присущие нам мудрость и жажду жизни.** Допустим, в вашем ежедневнике на этот день запланированы «приоритетные задачи», хотя на самом деле нужно отдохнуть — пообщаться с мамой после перерыва или приготовить что-то вкусное, причем не спеша. Вы отчеркиваете два часа, чтобы поработать над планом проекта, но тут на экране телефона высвечивается номер лучшей подруги и в вас начинают бороться противоположные желания. Вы заставляете себя делать что-то, когда к этому не лежит душа. Ваш список задач становится важнее усталости. Вы работаете, чтобы заслужить отдых, но в итоге из-за усталости не получаете от него удовольствия.

Пусть с точки зрения общества мы эффективны и делаем все вовремя, но от этого наш стресс не уменьшается, а чувство самореализации не усиливается.

Мы одержимы тем, чтобы осуществлять жизнь, а не жить ею.

Джанин Рос в своей книге *Women, Food, and God*^[22] так раскрывает это явление: «Чтобы освободиться от одержимости, главное — не действовать определенным образом, а знать, кто вы, что вас питает, а что изнуряет». Итак, если мы хотим отбросить временные диеты, то нужно определять «пищевую ценность» действий, прежде чем вписывать их в свой ежедневник. Вот каким должен быть главный вопрос: *это питает меня или изнуряет?*

Несомненно, управление временем — чудесный способ получить от жизни как можно больше. Оно нужно нам так же, как здоровые пищевые привычки. На одни дни я планирую задачи, относящиеся к моей основной работе, на другие — административные и рутинные дела, и у меня есть основные приоритеты, потому что, достигая многого, я ощущаю восторг. Но именно мое отношение к этим методам управления временем оказывает решающее влияние на мою психику, а следовательно, на качество моей работы.

Теперь я использую инструменты повышения эффективности иначе и по другим причинам.

ВРЕМЯ-ТИРАН	ВРЕМЯ-ПОМОЩНИК
<p>Ориентируется на количество. Системы управления временем применяются, чтобы выдавать «на-гора» много-много результатов</p>	<p>Ориентируется на качество. Системы управления временем применяются для создания <i>простора и свободы</i>, что позволяет вам заниматься более значимыми, существенными делами</p>
<p>С оглядкой на других. Сравнивает вашу эффективность с показателями остальных людей</p>	<p>С оглядкой на себя. Важно, чтобы вы делали нечто ценное</p>
<p>Время — босс. Свободное время нужно заслужить. Время выделяется мне</p>	<p>Я сама себе босс. Дела должны заслужить ваше время и внимание. <i>Вы сами</i> распоряжаетесь временем</p>
<p>Отношения строятся на деловой основе. Вы тратите время, а в ответ получаете время</p>	<p>Отношения строятся на ощущениях. Если вы ощущаете созвучие моменту, свое присутствие в нем, то одновременно происходят процессы отдачи и получения</p>
<p>Логичность. Время измеряется только по часам</p>	<p>Волшебство. Время можно растягивать и сжимать с помощью энергии. Силой намерения можно закончить дневную норму работы за час, почувствовать себя благодаря краткому созерцанию как после нескольких часов отдыха и очень быстро выполнять серьезные дела</p>

Когда вы четко понимаете, что вызывает у вас радость, управление временем превращается в средство самовыражения, а не самоподавления. Выделяя на что-то время, вы приносите пользу окружающим, так как стараетесь проявить себя ради них лучшим образом.

Все зависит от того, как вы подходите к отношениям со временем: как солдат или танцор, покорно или с дальновидной целью. Время существует, чтобы служить вам.

Персонажи в отношениях со временем

Перестаньте думать, будто время существует где-то. Станьте собственником времени: признайте, что его источник в вас, и оно перестанет быть вашим хозяином. Заявите свое право обладания временем, и оно перестанет заявлять претензии на вас.

Гэй Хендрикс

Гэй Хендрикс написал книгу о том, как преодолевать преграды на пути к счастью, — *The Big Leap* («Большой скачок»). В ней он доказывает, что причина недовольства и тревоги — извращенные отношения со временем. Многие из нас надевают маску какого-то персонажа, чтобы предстать перед людьми, — Миротворец, Скромница, Тусовщица. А Хендрикс считает, что мы воплощаем и временные персонажи, управляющие нашим графиком и привычками. Он предлагает такие примеры:

- **Полицейские на страже времени** (если считать минуты, вы всегда будете успевать).

- **Расточители времени** («А в чем проблема? Я опоздала всего на пять минут»).

Я дополню этот список:

- **Хакеры времени** стремятся к «четырёхчасовой рабочей неделе». Они перепоручают как можно больше задач в своей жизни другим и тщательно ограничивают свою доступность, чтобы оставалось много времени на развлечения.

- **Манипуляторы временем** прибегают к более «колдовскому» подходу. Они, подобно Эйнштейну, верят, что время — понятие, порожденное умом.

Следовательно, умственная установка на гибкость и изобилие создает ощущение достаточного количества времени. Вы больше успеваете за меньшее время. При таком мировоззрении синхронность событий играет роль в эффективности, а вера в жизненное изобилие позволяет не терять из виду финишную черту.

У каждого временного персонажа есть свои достоинства и недостатки. Можно было бы зайти в дебри психоанализа, исследуя, почему из вас получился именно такой персонаж. Но для вашего освобождения важнее всего осознание, что вы способны заменить персонажа. Вы можете отказаться от спешки и все равно прибывать вовремя, иметь все нужные силы, чтобы совершить желаемое и не чувствовать себя потом как выжатый лимон; вы можете найти нечто умиротворяющее в менее приятных, но необходимых заданиях и **наполнить свои дни действиями, которые вам нравятся, с дорогими вам людьми.**

Мы знаем, как вы заняты. И хватит об этом ныть!

Извините, пожалуйста, я была занята. У меня такая куча дел... Я была слишком занята и не смогла...

Вы заняты? Не вы одна. Такова жизнь — и у меня, и у большинства других людей. Занятость — обычное состояние взрослого человека. Добавьте сюда детей, работу и всякие неожиданности — и занятости станет еще больше.

«Я так занята!» — рефрен современности. Обычно он произносится поспешно, ноющим тоном и не придает нам важности или эффективности в глазах окружающих, а укрепляет менталитет жертвы: без конца что-то делать — наш долг, черт возьми.

Иногда мы взваливаем на себя обязательства и обещаем покорить горы, потому что к этому призывает наше сердце. А иногда жизнь неожиданно вешает на нас обременительные и долгосрочные задачи, связанные с увеличением семейства, старением родителей и созданием своего бизнеса. Занятость может быть прекрасной или ужасной, но чаще всего она результат нашего выбора.

Я не признаю аргументов в духе «Мы сейчас больше заняты, чем наши предки» / «Мы живем в век технологий (культуре трудоголизма)». Да, кажется, будто мы вынуждены больше успевать и меньше спать, чем персонажи сериала «Маленький домик в прериях»^[23], но их жизнь была так же полна хлопот: они сажали картошку, строили сараи, выживали от рассвета до заката, в конце концов. До появления микроволновок, одноразовых подгузников и интернета нашим бабушкам приходилось крутиться как белкам в колесе.

Вы наполняете свою жизнь — это свойственно всем людям. Вопрос в том, чем вы ее наполняете. Ваша занятость вышла из-под контроля или вы ощущаете полноту жизни? Полнота жизни — это прекрасно. Лихорадочность и спешка убивают настроение напрочь.

Изменяя отзывы о своем времени, вы влияете на свои отношения с ним. Все дело в силе, которой обладают положительные отзывы о времени. Что же

нужно отвечать, когда ваш день расписан по минутам, вам приходится отклонять приглашения или отказываться от манящих возможностей? Отвечайте правдиво. Докладывайте, а не нойте о своей жизни. *На этой неделе у меня семейные дела. Мне нужно поднажать, чтобы успеть закончить в срок. Мне придется отказаться от...*

Спокойно говорите правду, а не рассыпайтесь в панических извинениях. *У меня куча работы, но я счастлива, как никогда. Я хочу больше времени проводить с детьми, так что буду сокращать рабочие часы. После несчастного случая мне пришлось замедлить темп жизни — нет худа без добра. Ко мне приедут родные, так что мне хотелось бы отсрочить сдачу работы.* А иногда, причем часто, вам вообще не нужно оправдываться. Просто предстаньте такой, какая вы есть, полной жизни с ее требованиями — и мы все поймем.

Ваша занятость — результат вашего выбора

Что важнее всего

Мне очень нравится этот отрывок из брошюры одного бенедиктинского монастыря: «Молитва — превыше всего, она занимает первое место в распорядке дня монаха, и ничто другое нельзя ей предпочитать. Для молитвы нужно прикоснуться к божественной жизни, открыться тайне любви, которая записана в наших сердцах».

Монахов призывают прекратить повседневные дела, если они чувствуют вдохновение для молитвы. Стремление молиться важнее работы и всего остального. Братья-бенедиктинцы молятся семь раз в день: это и коллективные песнопения, и молитвы в одиночестве. Конечно, большинству монахов не нужно

беспокоиться об организации вечеринок для персонала, им не приходится раздумывать, что сегодня надеть, и разрываться между футбольными тренировками сына и уроками фортепиано дочери. **Но оптимальная концепция тут такова: страсть важнее заданий.** Не важно, где вы живете — в домике без электричества или в роскоши, — для преданности делу нужна... преданность делу.

Как часто по утрам мы предпочитаем медитации проверку электронной почты?

Решаем отказаться от растяжки и объятий, не даем себе неспешно выпить стакан воды, потому что надвигается крайний срок? Насколько сильна в нас привычка подавлять зов души? Силен ли призыв помолиться, выслушать или просто полностью осознать, что нам говорят, кто бы к нам ни обращался — наше сердце, собака, деревья или люди?

Помилуй меня.

Спаси их и сохрани.

Какая прелесть.

Мужайся.

Ты мне нужен.

Я тебя люблю.

Спасибо.

Да.

Молитва может принимать самые разные формы и каждый раз дарует дню благодать. Наши сердца — алтари, а каждый прожитый день — очередная возможность получить воздаяние за расстановку приоритетов по велению души. Сначала займитесь божественным, и предстоящая вам работа станет искусством.

**Идеальные 12 часов
Самостоятельная работа**

В книге Эстер и Джерри Хикс Ask and It Is Given^[24] Абрахам^[25] предлагает прекрасное упражнение, с помощью которого вы **представите свои идеальные 12 часов.**

Мне хотелось бы немного его дополнить: представьте идеальный «обычный день» (немного более приземленный сценарий) и идеальный «потрясающий день» (более фантастический сценарий). Важно представить себе и осуществимый, и фантастический день, потому что нам нужно создать образы, которые будут вызывать в нас отклик и ощущение реалистичности, а также помогут задуматься о возможностях.

Идеальный «обычный день»

Пусть представленная вами картина будет ограничена пространством и временем. Дайте волю воображению и идеализму, но воздержитесь от совершенно неосуществимых вещей вроде «Я просыпаюсь в Афинах, обедаю на Манхэттене и перед сном курю кальян в Раджастхане». Они пригодятся вам для фантазий «потрясающего дня».

Где и с кем бы вы были в такой обычный день, чем бы занимались и что ели, как бы зарабатывали деньги, помогали кому-то, творили, жили и любили *в эти 12 часов*? Шаг за шагом воспроизведите все, что вошло бы в те часы блаженного бодрствования.

Сосредоточьтесь на идеале. Если блаженство для вас — «я работаю дома в пижаме», а сейчас вы тратите на дорогу в офис и обратно три часа, все равно запишите это.

Идеальный «потрясающий день»

В необычайный день, или когда время можно ускорять и замедлять: где и с кем бы вы были, чем бы занимались и что ели, как бы зарабатывали деньги, помогали кому-то, творили, жили и любили *в эти 12 часов?*

Смысл этого упражнения — воссоздавать на практике идеальные 12 часов или максимальное к ним приближение (пусть даже это будет всего четверть часа) как можно чаще, пока идеал не станет частью вашей повседневности и образа жизни. Ведь вся жизнь складывается из отдельных дней.

щедрый деньги
получить состояние
процветание
легкость
давать изобилие
сокровище богатство
обильный

Беседа 13

Деньги: «больше» значит «больше». «Достаточно» значит «много»

Деньги всего лишь средство. Они помогут вам достичь желанной цели, но не заменят вас за рулем.

Айн Рэнд

Зачем вам деньги?

С точки зрения физического существования понятие «иметь» может относиться или к материальным вещам, или к тому, что дано вам в ощущениях. Вы можете владеть вещами, хранить их, занимать у кого-то, а можете *испытывать* какие-то ощущения, получать впечатления. Вопрос в том, что для вас в действительности важно? Как деньги удовлетворяют вашу потребность в осмысленности жизни?

Когда основные потребности — пища, крыша над головой и здоровье — удовлетворены, зачем вам нужны деньги? Важна ли для вас красота? Комфорт? Имеет ли для вас существенное значение стабильность или способность путешествовать по миру? Если вы считаете что-то важным для себя, так оно и есть. У всех свои, зачастую очень разные понятия о том, что важно.

Вы сами определяете, что для вас важно

Зачем мне деньги

Быстро создать стабильную империю передовых продуктов + письменных работ... прекрасный обмен

информацией.

Свободно путешествовать по разным странам со Скоттом, нашим ребенком, друзьями и родными.

Создавать социально ответственные предприятия и инвестировать в них.

Часто дарить щедрые подарки родным и друзьям.

Заниматься благотворительностью.

Стать владелицей красивого дома в Ванкувере.

Проводить время в роскошных условиях в Санта-Фе (и вообще всюду...)

Покупать красивые произведения искусства.

Одним для душевного спокойствия необходима роскошь, другим — выделение десятой части дохода на благотворительность. Для кого-то свобода означает опционы на акции и оплату компанией представительских расходов, для другого — возможность планировать каждый свой день самостоятельно. Признаком культурности может считаться наличие портрета кисти Франческо Клементе или достаточной суммы после оплаты счетов, чтобы угостить друзей в пабе. Можно тратить деньги на экологически безопасные продукты, а можно финансировать экспедицию на Эверест.

Определив цель, для которой вам нужны деньги, вы получаете ориентир для своих покупок, инвестиций, пожертвований, сбережений — всего, что делаете с деньгами. Вы также создаете мотивацию, чтобы стремиться к самому желанному.

Я бережно храню в ежедневнике потрепанный список под заголовком «Зачем мне деньги». Я написала его, когда мне еле-еле хватало на жизнь. Незадолго до того меня не приняли в художественную школу и я вообще не знала, что делать дальше. Это было идеальное время, чтобы определиться с целью. Каждое слово в списке «Зачем мне деньги» было написано осознанно и пронизано молитвами, поэтому мой список

до сих пор так же актуален, хотя прошло уже десять лет. Мне еще далеко до полного его осуществления, но в целом я иду в правильном направлении.

Вы хотите зарабатывать миллион долларов в год? Почему? Для чего? Вам нужна именно такая сумма, чтобы в этой жизни заниматься тем, что хотите, и стать тем, кем вы хотите, или вам требуется больше? Сколько вам будет хватать после того, как вы достигнете желаемого стиля жизни? И кому вообще нужно «более чем достаточно»?

Осознанная обеспеченность обладает большей ценностью.

Выясните, какой жизни вы хотите, и вам станет ясно, зачем нужны деньги. А тогда вы сможете подобрать действия для достижения этой цели. Это основа планирования своего стиля жизни. (Я настоятельно рекомендую вам упражнение Dreamlining из книги Тима Ферриса *The 4-Hour Workweek*^[26], его можно бесплатно выполнить на его сайте. Предлагаемая им формула — удачное сочетание мечтаний с практичными действиями. По словам Ферриса, оно способно избавить от ситуации «белки в колесе» — бесконечного зарабатывания и траты денег. Воспользуйтесь этим.)

Деньги позволяют проявиться множеству наших желаний. И чем четче мы осознаём эти желания, тем больше освобождаемся от мысленных установок и социальных систем, которые навязывают нам узость мышления и жадность. Возможно, проанализировав весь диапазон своих финансовых потребностей, вы поймете, что ваш идеальный стиль жизни гораздо проще, чем вам казалось, или что ваши желания смелее, чем вы полагали.

Скорректируйте свое мировоззрение.

Пусть деньги следуют за смыслом.

Важность ценности

Награды. Зарплата. Оценки. Титулы. Для вас придерживают дверь, ваше мнение выслушивают, вас восхваляют, с вашими чувствами считаются, с вами обращаются вежливо. **У-ВА-ЖЕ-НИ-Е**. Его хотят все.

Подобно зеркалу, мир показывает вам, насколько вы себя цените. Это закон. Правда, у него бывают исключения, но небольшие: в моменты наших сомнений в своей самооценке и мечтах кто-нибудь может показать нам, какие мы на самом деле замечательные. Этот человек относится к нам с уважением, благодаря которому мы перестаем в себе сомневаться. Такие люди — ангелы, и они повсюду (может быть, вы и сами бывали таким ангелом для кого-то, даже не подозревая об этом). Слабое рукопожатие задает тон дальнейшего общения. Вы робко ведете себя с новым работодателем, и он платит вам самую низкую из возможных зарплату. Вы не цените свое время и поэтому не возражаете, когда друг постоянно заставляет вас ждать. У людей, постоянно уверенных в своей значимости, есть некая аура. Они могут быть любезными или напористыми, но в любом случае добиваются от других уважения к их личному пространству и времени.

По большому счету, если мы сами не ценим себя, чего нам ожидать от других? Достоинство — такая щекотливая вещь.

Предпринимателям на заметку

Продажи — универсальное решение.

Марк Кьюбан

Поговорим о зарабатывании денег и приоритетах. Меня чаще всего спрашивают, на чем сосредоточиться в первую очередь. Вам нужна лишь одна мантра: **обеспечьте приток денег в ваше предприятие.** И все. Очень многих заботит, например, как будут выглядеть их визитки или как подготовиться к наплыву заказов. При этом они забывают, что весь смысл первых трех лет в бизнесе — *выжить*.

Первое: делайте то, что *быстрее всего* приносит как можно больше денег.

Что вы можете сделать в своем бизнесе, чтобы заработать деньги прямо сейчас? Сегодня? На этой неделе? На следующей? Сделайте это. Я уверена, что для этого не нужен идеальный логотип или «правильный» костюм. Может быть, вам даже удастся обеспечить приток финансов при отсутствии своего сайта, просто сняв трубку телефона. Повторяю: нет денег — нет бизнеса. Идите и зарабатывайте деньги.

Второе: делайте то, что приносит вам *больше всего* денег.

Эти быстро заработанные деньги, возможно, не будут большими. Но вам нужно выделять время на работу над проектами, которые принесут большую прибыль, хотя обычно результатов от них приходится ждать дольше.

В первый год существования стартапа или нового проекта вам, возможно, понадобится отводить примерно две трети своего времени источникам дохода, которые позволят выживать и двигаться к процветанию.

Также нужно выделять время на высокодоходные проекты. Именно поэтому рабочие дни могут безумно затягиваться. Сначала, пока вы не запустите высокодоходные проекты и они не начнут приносить результаты, на это может уходить около трети вашего времени. Постепенно вы сможете перенести все внимание на эти более доходные, самые любимые

проекты. Вот в таких случаях деньги действительно становятся синонимом счастья.

А вы хорошо подготовились?

Для обсуждения этой темы нам нужно провести различие между понятиями «заслуживать» и «быть достойным». Это тонкое различие, касающееся духовной сферы. **Каждый из нас заслуживает хорошего.** Самореализация — неотъемлемое право каждого. Мы заслуживаем любви, радости и спокойствия, и это бесспорно. Вы заслуживаете того, чего хотите. Вы заслуживаете лучшего. Конечно, это весьма возвышенный подход. Он предполагает, что всем нам без исключения присуще нечто божественное. Он подразумевает чистоту и вселенское единство.

Но этот же подход может применяться как слабое оправдание нежеланию работать ради своей цели. В обществе растет одержимость немедленными результатами: отбелить зубы через несколько минут, похудеть на десять килограммов за десять дней, просто погуглить, этот сайт так *медленно* загружается! Мы приучаемся к мысли, будто быстрые результаты без особых усилий — правило, а не исключение. Минимальные усилия ради максимальных результатов — блестящий план, но он не подразумевает тщательной подготовки, предварительной работы и постепенного повышения собственной ценности. **Ничто не отдаляет вас от осуществления заветных желаний так, как ощущение, будто все должно плыть вам в руки само.**

Отношения между людьми — прекрасная иллюстрация того, как установка «Но я этого достоин!» способна помешать вам получить желаемое. Однажды в баре я познакомилась с Ленни. Люди часто рассказывают мне то, чем не делятся с другими, даже

если в деле не замешана водка. Уже после первой рюмки Ленни стал излагать мне причину своих душевных мук: «Я и сейчас не понимаю, почему она не бросилась мне на шею. Я же такой классный! Наверное, потому, что я вел себя как придурок». Ну да. Такова жизнь, Ленни, сколько бы мама ни твердила, что ты сокровище. Предлагайте людям что-то ценное, и вас будут ценить.

Если в отношениях вы в основном эгоистка, предъявляющая к партнеру бесконечные требования, достойны ли вы обожания, внимания и регулярного отличного секса? Я думаю... *нет, не очень.* А *заслуживаете* ли вы внимания и близости? Конечно, вы ведь дитя вселенной, созданное из той же материи, что и семь чудес света. Но пока что ваши действия не соответствуют вашим желаниям. Да, вы заслуживаете хорошего, но еще не достойны его.

Определение ценности — двухсторонний процесс

Чтобы привлечь то, чего мы, как нам кажется, достойны, нужно верить в свои положительные качества, но при этом обращать внимание на то, что говорит нам мир: наши клиенты, партнеры, товарищи по команде. Люди из нашего круга общения иногда могут разобраться в нас лучше, чем мы сами. Если мы действительно привносим в ситуацию нечто ценное, люди и прибыли обычно остаются с нами.

Ценность вашего предложения подтверждена взлетам и падениям, какого бы уровня развития или успеха вы ни достигли. Ценность человека никогда не застывает на одной отметке. Мы приобретаем больше умений, начинаем лучше осознавать происходящее, становимся более доступны для окружающих. У нас случаются неудачи, фальстарты и новые старты.

В отношениях с людьми, в работе и искусстве (по сути, это все одно и то же) определение ценности — непрерывный процесс со взаимодействующими компонентами: у вас имеются какие-то знания о себе, вы высказываете просьбы, отдаете что-то окружающим и берете у них, на вас реагируют. Чтобы определить ценность золота, его нужно добыть, отлить в форму и отполировать. Точно так же нам нужно «отшлифовать», взвесить собственную ценность и сравнить ее с тем, что уже существует.

У некоторых людей чувство собственного достоинства и высокий уровень запросов проявляется красиво — не с высокомерием, а с благородством и ощущением своей мудрости. Такому человеку присуща уверенность, что его потребности будут удовлетворены, что он достаточно хорош уже тем, что появился. *Я здесь. Я молодец. Что у вас есть для меня?*

Встречая такого человека, я не могу отделаться от впечатления, будто его воспитывала не одна идеальная мать, а целых три и за его плечами — с десяток прошлых жизней в качестве члена королевских семей. А я в этой инкарнации получила (помешавшее мне) убеждение, что нужно *работать не покладая рук! Вкалывать!* Очень долго моя ценность оставалась под вопросом — тем, что только предстоит определить. Стараясь доказать, что я не зря ем свой хлеб, заслужить свое место в жизни и уважение окружающих, я все время отдавала — больше и еще больше. Я делала для клиентов больше, чем они заказывали, и старалась предстать в более выгодном свете перед своими партнерами — в любви и по работе. Я делала это, чтобы заслужить ответное чувство, принести прибыль, считаться действительно ценным или, что еще лучше, незаменимым партнером и коллегой.

Что бы ни означало для вас понятие «заслуживать», в обществе считается, что определение ценности

частично происходит через коммерцию, через взаимодействие. Вы можете искренне верить, что вы любовница хоть куда, или первоклассный менеджер, или человек, способный совершить великие дела, но на самом деле это нужно доказать.

Вы можете проявить свою ценность с помощью обмена услугами, товарами, идеями или энергией. Что бы это ни было — песня, идея для команды, ваша кандидатская диссертация, приглашение на свидание, — вы не узнаете истинную ценность своего предложения, пока не сделаете его. Подготовьтесь заранее. Иногда стоит пойти на риск. И помните: на пути к вершине вам время от времени придется обуздывать свое самолюбие, а иногда, может быть, вытаскивать его из-под плитуса.

Вашу ценность определяет и то, насколько вы намерены отдавать что-то ценное

Выбирайте тех, кто вас достоин

Дарите нечто ценное *избирательно*.

Предложите проработать двухнедельный испытательный срок без оплаты, чтобы получить работу. Вызовитесь выполнить часть проекта безвозмездно. Подарите побольше своих продуктов.

Вы наверняка думаете: «Но если я стану делать такие подарки, их не будут ценить. Решат, что я в безвыходном положении и мной можно крутить как угодно». Понимаю. Ключевое слово здесь — «избирательно». Не предлагайте бесплатную стажировку первой попавшейся организации и не делайте подарки всем, кто этого попросит. Чтобы удостоиться вашей любви и выдающихся умений, нужно сначала пройти отбор. У вас есть стандарты, границы дозволенного, и, даже если вам просто до зарезу нужно

продать свой товар или получить работу, у вас есть стратегия.

Стратегия такова: избирательно даря собственное время или продукцию, вы, по сути, проводите собственное лабораторное исследование, чтобы выяснить свое воздействие на окружающий мир. Это не благотворительность в пользу кого ни попадя. Считайте, что проводите бета-тестирование своего предложения.

Вот пример: Келли начинает работу коучем, ей нужны клиенты. Келли предлагает «бесплатные полчаса коучинга» всем, кто ей звонит. Я вам гарантирую: *если* кто-то и воспользуется ее предложением (ведь многие люди настороженно относятся к халяве), это будут не те клиенты, которые готовы тратить на себя и покупать ее услуги. В результате Келли будет злиться на клиентов-халявщиков.

Я бы посоветовала Келли устроить нечто вроде бесплатного неформального семинара на актуальную тему, связанную с ее опытом и знаниями. Пригласить небольшую группу женщин — например, подруг ее подруг. Собраться в красивой гостиной друзей, студии йоги или удобном и стильном офисе после рабочего дня. Допустим, актуальная тема — стресс и секс. Келли будет руководить дискуссией, задавая группе основные вопросы, выясняя факты, давая практические советы и предлагая полезные выводы. Участницы будут вести записи, чувствовать вдохновение и смотреть на Келли как на кладезь мудрости. Возможно, эти пять женщин будут расхваливать ее способности, станут ее клиентами или порекомендуют ее другим. У Келли также останутся данные — дополнительная информация и жизненные истории о женщинах, стрессе и сексе. Она сможет написать об этом в своем блоге, новой книге или обсудить это на местном утреннем телешоу. Келли может проводить такие же встречи по телефону с

группой или с отдельными людьми — как разовые мероприятия, так и в рамках развернутой программы.

Бесплатные действия окупаются, если у вас есть план, как извлечь из них максимальную выгоду. Считайте, что «бесплатность» — это расходы на маркетинг и разработку продукции. И хорошая карма.

Дарить или не дарить? Как распорядиться своим бесплатным предложением

Бесплатно ничего не бывает (кроме любви). Бесплатная работа, товары и услуги — разновидность коммерции. Что вы хотите в обмен на то, что дарите? Эта отдача может принимать психологическую, духовную, материальную форму или все три одновременно. «Отдавая это бесплатно, я приобретаю больше знаний, укрепляю уверенность в себе, веру в свое дело». Это прекрасная отдача от вложений. «Отдавая это бесплатно, я знакомлю людей со своим предложением, получаю отзывы, привлекаю потенциальных и фактических клиентов». Прекрасные результаты.

Когда вы четко осознаете свою мотивацию, то результаты будут лучше. Если вы что-то дарите из желания угодить людям и обременительного чувства долга, не спешите это делать. Если вы боитесь, что никто не будет платить за ваше предложение, остановитесь. Если вы делаете что-то по принуждению или из страха, ваш подарок будет пронизан обидой или неуверенностью и не произведет желаемого эффекта.

Обращайтесь к своему идеальному клиенту. Ваше бесплатное предложение может быть частью стратегии, цель которой — определить свою целевую аудиторию. Может оказаться, что вы неправильно представляли себе свой целевой рынок, но такие неожиданности случаются редко. Если вы потрудились

над разработкой услуги или продукта, какими бы они ни были — от домашней выпечки до консультирования по сложным вопросам, — то должны были с самого начала ориентироваться на целевого клиента, правда? И когда вы запускаете «халявную» кампанию, она обязательно должна охватить людей, на которых должен будет опираться ваш бизнес в долгосрочной перспективе.

Соберите эксклюзивную группу, которая будет пользоваться вашим предложением. Бета-тестеры, фокус-группа, довольные «подопытные кролики»: **сформулируйте смысл существования группы, и вы сможете управлять ее ожиданиями** относительно вашего предложения. *Это эксперимент. От вас потребуется участвовать в нем один вечер в месяц в течение трех месяцев. Взамен я попрошу у вас отзывы. Пожалуйста, расскажите своим друзьям. Введите здесь адрес своей электронной почты...*

Работайте так, будто получаете деньги. В этом отчетливо проявляются ваш профессионализм и воспитанность. Если клиент не платит, это не значит, что его можно обслуживать кое-как. Оденьтесь прилично, обслужите клиента по первому разряду, заверните товар в лучшую упаковку, поинтересуйтесь впечатлениями клиента и выразите ему огромную благодарность за то, что он принял ваше предложение.

Установите крайний срок. Как стажер, который работает безвозмездно только один семестр, вы должны ограничить свое бесплатное предложение во времени, иначе разоритесь или сойдете с ума.

Гордитесь своей щедростью. Подарки — это не просто эксперимент или рекламный трюк, но и средство выразить любовь, и никогда не знаешь, какую пользу от этого можно получить.

Избирательно даря свои товары и услуги, вы набираетесь опыта и удачно стартуете — повышаете свою ценность.

Ваша «финансовая обувь» должна быть вам впору

Одна моя подруга, Вайолет, занимала руководящую должность в некоммерческой организации в Нью-Йорке. Это была новая для нее сфера, но Вайолет отлично справлялась с работой и была вполне довольна начальной зарплатой. Потом у них появился «опытный ковбой» с высокими зарплатными ожиданиями. Организация наняла его, согласившись с его требованиями. Ковбой оказался в подчинении у Вайолет, но она зарабатывала на 35 % меньше него.

«Мне все было ясно как день: если они нашли деньги, чтобы платить Ковбою, которым я руководила — кстати, он мне очень нравится, — то с точки зрения этики должны были поднять мне зарплату». Так и произошло: Вайолет получила существенную прибавку к зарплате, когда Ковбою выделили собственный стол. «Но у меня остался неприятный осадок. Мне казалось, что зарплата завышена и это сделано некорректно. Я знала, что работаю прекрасно, но неприятные мысли не исчезали. Это лишь усилило „комплекс самозванки“, который у меня уже был. Не думала, что я такое скажу, но все-таки я предпочла бы заработать это повышение более самостоятельно, хотя бы по моей собственной просьбе, а не потому, что мне что-то перепало от чужих требований». Это пример того, как «финансовая обувь» может не подойти человеку по размеру и оставить волдыри.

Я заимствовала понятие «финансовой обуви» у своей суперуспешной в бизнесе подруги Сэм. Однажды ночью я отправила ей письмо по электронной почте, умоляя срочно дать мне совет. С вами наверняка такое бывало: вы жалеете, что неделю назад не попросили совета из-за глупости и ненужной гордости, а теперь крайний срок уже на носу, а вам, как назло, ничего толкового не

приходит в голову. «Сэмми, мне тут нужно срочно подать одно предложение... ты еще не спишь? Очень-очень прошу!» Звонит телефон — это Сэм. Конечно!

— Ну, выкладывай, красавица.

И я выкладываю. Сэм рассказывает мне свою историю, и я начинаю записывать, исполняясь благодарности.

— Когда я начала работать с крупными корпоративными клиентами, прибыль от них была гораздо больше, чем я привыкла. Я знала, что у них колоссальные бюджеты, и стоимость проекта, которая казалась мне огромной, для них была обычным делом. Мой первый проект стоил сто тысяч долларов, но это было на семьдесят тысяч больше, чем я раньше получала с проекта! Это был совершенно другой уровень, хотя я знала ценность своей работы и была на сто процентов уверена, что справлюсь. Но я еще не привыкла носить «обувь» за сто тысяч. Главное было не выжать из клиента побольше, а чувствовать себя комфортно.

В этом вся Сэм — честная и *верная себе*. Поэтому ее многие просто *обожают*.

Я представила свою новенькую «финансовую обувь». (Если вам интересно — туфли от Prada, на платформе, из коричневой кожи с золотыми кнопками и заклепками.) А Сэм продолжала:

— Я понимала, что на первых порах отказывалась от денег, которые просто плыли мне в руки. Но мне было важнее чувствовать душевное спокойствие. В «финансовой обуви» должно быть удобно, иначе проблем не избежать. Рано или поздно «подвернешь ногу».

Я не хотела «подвернуть ногу» из-за сомнений или неадекватной самооценки. Мне просто нужно было заполучить заказ, блестяще выполнить его и использовать этот опыт, чтобы получить следующий.

Мне совсем не импонировала идея стремиться к максимальному бюджету ради самой суммы. Это пахло авантюризмом.

Мы с Сэм согласились, что я наверняка могла бы составить смету проекта почти на 200 тысяч долларов. Но меня целиком устраивала и очень радовала сумма в 120 тысяч. Эта «обувь» подошла бы мне *идеально*. А потом, если бы я решила взяться за еще один подобный проект, то могла бы запросить немного больше. Я чувствовала себя спокойно и уверенно: достичь этой цели было в моих силах. Не нужно было лезть из кожи вон и с кем-то соревноваться. Заказ я получила. Этот проект доставил мне мало хлопот и стал одной из самых выгодных с точки зрения затраченного времени работ за всю карьеру — с прекрасным показателем почасовой прибыли.

Когда ваша «финансовая обувь» вам впору, вы проворнее двигаетесь и можете блестяще себя проявлять.

СКОЛЬКО СТОИТ, СТОЛЬКО И СТОИТ

Руби придумала, как ей путешествовать и получать за это деньги. «Я убедила своего руководителя, что поездка через всю страну станет отличным пиаром для нашего продукта. Мы нанесем свой логотип на фургон, я буду устраивать мероприятие в каждом городе и размещать кучу фото на Facebook. Так я удовлетворю свою любовь к путешествиям, а целевая аудитория компании будет контактировать с продуктом. Руководитель принял идею на „ура“».

Руби была готова пуститься в дорогу, причем все расходы должна была оплатить компания. «Но когда я стала составлять смету, у меня возникли сомнения. Аренда микроавтобуса, бензин, проживание, организационная поддержка. Я, конечно, ехала не

первым классом, но общая сумма выглядела пугающе даже на бумаге, и я боялась, что руководство отвергнет мое предложение. Я стала ужиматься как только могла. Я подумала: „Можно арендовать легковушку, а не фургон, ночевать у друзей, а не в гостинице, сократить срок с года до восьми месяцев“. Это все стало меня угнетать.

В чувство меня привела мама: „Сколько стóит, столько и стóит, и всё“. Да, она человек практичный. Так что я передала начальству смету, рассчитанную на достаточно комфортные, но не роскошные условия, и стала с беспокойством ждать реакции. Я боялась услышать, что хочу слишком много и с такими запросами проект отменяется. Или еще хуже: что нашелся человек, который сделает это дешевле, — может быть, отчаянно ищущий работу стажер, который будет ночевать в хостелах, а после путешествия его назначат на мое место». Иногда перед решающим прыжком приходится понервничать.

Через несколько дней я встретила начальника в коридоре. «„Вы хотите выехать с западного или восточного побережья?“ — спросил он. Я подумала, что он до сих пор собирает информацию, чтобы принять решение, и ответила: „С западного“. „Хорошо, годится“, — сказал он и направился к себе в кабинет». «Так он уже видел смету или нет?» — мне не терпелось узнать, чем все закончилось. Руби продолжила: «Я побежала за ним по коридору, как толстый щенок, и задала этот вопрос. Угадай, что он ответил! „Сколько стóит, столько и стóит“. А я-то волновалась! Вот глупая! Но урок я усвоила: сколько стóит, столько и стóит. И всё! Мама, ты была права!»

Узнайте, что ценят окружающие. Расспросите друзей, как они получили прибавку к зарплате, собрали средства, повысили свои цены или стандарты. В девяти случаях из десяти им пришлось совершить смелый

прыжок. А прыжок связан с сомнениями, верой и, чаще всего, *удовлетворением*.

Не спешите продавать свои услуги или товары по дешевке. Сначала прочитайте это вслух, а потом перечитайте.

Пока не спросите — не узнаете.

Чаще всего вы получаете то, что просили.

Профессионалы на то и профессионалы, чтобы знать, что сколько стоит.

Если вы запросите одну цену, а потом захотите больше, то просить повышения покажется почти невозможным делом. Начните с более высокой цены, и при необходимости можно будет немного уступить.

Бюджеты не определяются раз и навсегда. Если люди видят ценность вашего предложения, они найдут способ изыскать средства на него.

И еще...

Для исключительных людей делаются исключения

Взаимность — это прекрасно

Взаимность (сущ.)

От «взаимный» (прил.) — общий для обеих сторон, обоюдный: взаимное уважение.

1) — обоюдный обмен услугами или привилегиями

2) — выгода, возмещение, заработки, денежное вознаграждение, выплата, отдача, надбавка, прибыль, компенсация, премия

Бескорыстное дарение обладает преобразующей силой. Способность приспособливаться к обстоятельствам — тоже.

Подумайте над ценностью того, что вы создаете для других. Упорядоченный график праздников и

других событий для своей семьи. Душевное спокойствие или руководство — для клиентов и коллег. Прибыльный бизнес, от которого получают выгоду многие. Уютная атмосфера в доме. Мудрые советы. Пунктуальность. Нежность и смех.

Чья взаимность вам нужна? Друзей, родных, руководства, клиентов... или самой себя?

Какой вид взаимности вы бы предпочли? Повышение дохода, признание публики, конструктивные отзывы? Или любящие объятия близкого человека, когда вы приходите домой? А может быть, отдых в тишине, любовную записку или простое, но искреннее «спасибо, что ты о нас заботишься» — вот что вам нужно, чтобы чувствовать: вас видят, слышат и ценят.

Даже если вы отдаете бесплатно, иногда нормально попросить что-то взамен. Взаимные действия приносят больше результатов.

Насколько это для вас дорого?

Меня очень удивляет и огорчает, что разрыв между заработком мужчин и женщин привлекает столько внимания, хотя есть гораздо более опасная проблема: наша склонность довольствоваться меньшим.

Те, кто получает меньше, чем заслуживает, закрывают глаза на эту проблему из страха. Признав правду, мы чувствуем, что обязаны измениться, а отрицание проблемы позволяет нам оставаться в прежнем положении. Признание проблемы дает нам свободу.

Барбара Стэнни. Секреты женщин с шестизначной зарплатой

Нам нужно больше говорить о деньгах, делиться друг с другом полезными уроками, наработками, опытом преодоления трудностей, предостерегать от ошибок. Мы должны стать специалистами по управлению собственной финансовой судьбой, предупреждать друг друга, что эффективно, а что нет в наших отношениях с деньгами.

Что сколько стоит, как люди зарабатывают деньги и что ценят — я проявляю к этим темам огромный интерес, граничащий с одержимостью. Чем больше историй о деньгах я слышу, тем лучше познаю человеческую природу и тем сильнее мое стремление создавать реальность, где мне будет комфортно, — где ценность своего времени и денег определяю я сама, а не фондовый рынок и не Сьюз Орман^[27] (не поймите меня превратно, мне нравятся работы Сьюз Орман).

Мы все определяем ценность своего времени и денег каждый раз, когда делаем выбор.

Моя бабушка Альма, мастерица печь пироги, выросла во время Великой депрессии. Когда я у нее бывала, мы иногда «ходили в банк», хотя на самом деле банков было три. «Бабушка, а зачем тебе столько банков?»

Она отвечала, понизив голос: «На случай, если один из них ограбят». Я в свои семь лет представляла, как двое грабителей с бакенбардами подъезжают к банку в автомобиле Datsun. Альма творила чудеса с мясными консервами Spam, пользовалась купонами на скидку и прикрепляла кошелечек с мелочью к своему бюстгальтеру английской булавкой. За всю жизнь она была в отпуске всего раза три и смотрела старый телевизор со «снегом» на экране, потому что современный стоил «слишком дорого». Она не давала и не брала деньги в долг, даже когда ее семья нуждалась. А после смерти Альмы на трех банковских счетах оказались сотни тысяч долларов — какая

неожиданность! Это показывает, насколько она ценила свои деньги, а насколько — свой стиль жизни.

Одни готовы сами заехать за каким-то товаром, лишь бы сэкономить доллар, а другие заказывают его с доставкой. «Ценность доллара» зависит от того, кто его тратит.

Я обычно думаю о деньгах так же, как о времени: это вид энергии. Она прибывает и убывает согласно моим намерениям. Чем четче мои намерения, тем интенсивнее денежный поток. Прежде чем потратить на что-то свою звонкую монету, я взвешиваю потенциал результатов и удовольствия. «Удовольствие» — понятие растяжимое. Иногда нам нужен восторг, а иногда — крышесносящий экстаз. Нам всем известно, что, тратя деньги, в крышесносящий экстаз можно прийти, чем-нибудь побаловав себя (восхитительным пирожным), приобретя нечто роскошное (частные уроки вождения гоночного автомобиля) или сделав благородный поступок (пожертвовав деньги на благотворительность, близкую вашему сердцу).

Прежде чем потянуться за бумажником или кликнуть на кнопку «Купить», спросите себя: *почувствую ли я себя так здорово, что улучшится даже мое благосостояние?* Если главное для вас — улучшить свое благосостояние, это поможет вам отказаться от импульсных покупок и глупых приобретений с целью потешить свое самолюбие (в основном выглядеть круто). *Поможет ли мне это получить желанные результаты?* Когда ваша основная цель — построить изумительное будущее, вы склонны **больше ценить настоящее.** *Это поможет другим людям (включая продавцов)? Облегчит ли это мою жизнь и высвободит ли больше времени на стремление к удовольствиям?* Если потенциал удовольствия соответствует вашему бюджету, можете спокойно совершать покупку.

Лично я сначала решаю, придаст ли мне покупка энергии, а во вторую очередь рассматриваю ее фактическую стоимость в долларах. В результате я могу проявить себя последней скрягой, а через мгновение тратить деньги, как без пяти минут баронесса. Однажды это случилось в международном аэропорту Ванкувера.

Из-за пятиминутного опоздания меня не пустили на борт. Я уже несколько лет мечтала побывать в одном спа-салоне в Нью-Мексико и заказала там комплекс услуг. Если бы я не прибыла в тот день в Санта-Фе, то мою мечту унесло бы ветром, как перекасти-поле в горах Сангре-де-Кристо.

Я быстро произвела в уме эмоциональные подсчеты. Можно забронировать место на другой рейс, отказаться от старого, полететь charterом из другого узлового аэропорта. Насколько дорога мне эта мечта? Сколько еще я готова потратить, чтобы она не пошла прахом? Я решила, что ради спасения своих планов готова выложить целых 2 тысячи баксов. Конечно, это было очень легкомысленное решение — не из тех, о которых расскажешь маме. Я твердо решила пойти на все, лишь бы попасть в спа, найдя этому логическое обоснование: эйфория от отдыха в горах поможет мне эффективнее трудиться, и я мигом заработаю деньги на покрытие этих расходов.

Мне повезло: за перебронирование билета пришлось заплатить всего 150 долларов. Я ликовала, предвкушая сказочный отдых и осознавая, что сэкономила 2 тысячи. Здорово было ощутить, что я готова потакать собственным капризам. «Черт возьми, красавица, ты умеешь себя побаловать!» Я получила посадочный талон, зашла в буфет и взяла пакетик с глазированным миндалем.

— С вас пятнадцать долларов.

— Вот за это? — переспросила я.

— Да.

— Вы шутите! Я не собираюсь платить пятнадцать долларов за пакетик миндаля!

Воплощение фантазий стоит затраченных денег. А обдираловка — никогда!

Мы подробнее рассмотрим то, что для вас действительно ценно, в следующей самостоятельной работе: «Свободные ассоциации с деньгами».

Привлекать ли средства со стороны? Делайте это только в случае крайней необходимости. Да и тогда подумайте, правда ли без этого не обойтись. А потом еще хорошенько подумайте. И спросите мнения незаинтересованных людей.

Мое отношение к внешнему финансированию полностью совпадает с мнением авторов уже упоминавшейся книги Rework. Позвольте мне процитировать их:

Вы теряете контроль.

«Выход в нал» становится бóльшим приоритетом, нежели построение качественного бизнеса.

Трата чужих денег вызывает привыкание.

Обычно это плохая сделка.

Мнение клиентов сбрасывается со счетов.

Привлечение денег невероятно отвлекает.

Если внешнее финансирование — все же правильный шаг, найдите наставников. Начните посылать своему банкиру абонементы в подарок и приготовьтесь к тому, что вас не будет в офисе как минимум 30 % времени. И принимайте витамины.

Все лучшее, что я сделал в Apple, удалось мне, потому что: а) у меня не было денег и б) я раньше ничего подобного не делал.

Стив Возняк, сооснователь Apple

Какие чувства вызывают деньги

Работать ради денег стоит только в одном случае...

А именно: когда вы видите свет в конце туннеля и твердо пообещали себе перейти к работе, которая сделает вас счастливее, или продажам того, чем вы гордитесь на все 100 %. Возможно, в какой-то период вы будете совмещать работу для души и работу ради барыша. Работа для души — это как комплексный обед: стимуляция, вдохновение и деньги одновременно. А работа ради барыша мало что дает в плане духовной самореализации, но способна успешно финансировать ваше творчество.

Если вам приходится переступить через себя — согласиться на работу, чтобы получить средства к существованию, — просто сделайте это и не осуждайте себя за «нарушение принципов творца». Зарабатывать на жизнь — это хорошо; плохо бегать от коллекторов, имея задолженность по кредиткам. Если вы решите потерпеть ради собственного блага и помнить про свои мечты и планы, то у вас хватит стойкости, чтобы делать все нужное по всем фронтам. В зависимости от того, как скоро вы хотите воплотить свою мечту, «все нужное» — *уйма* работы. Сочетание «для души + барыши» подразумевает двойную нагрузку, но может принести отличную отдачу.

Как вы относитесь к долгам?

Одним людям невыносима даже мысль о долге по кредитной карте. Другие спокойно себя чувствуют, наделав долгов на десятки тысяч долларов, чтобы осуществить свою мечту. Долги — это не хорошо и не плохо. Главное — то, как вы к ним относитесь.

Каков наихудший сценарий?

Обдумав наихудший вариант развития событий в случае вашего провала, вы получаете больше свободы, поставив на место монстров в своем мозгу. У подавляющего большинства из нас достаточно ума, имущества, психической стойкости, любви и поддержки, чтобы не пришлось жить у себя в автомобиле. Вы всегда можете найти работу официанта, переехать жить к родителям, занять денег у брата, вернуться к прежнему руководителю, расплатиться со всеми долгами. Да, это было бы ужасно неприятно, но не смертельно. Когда вы мысленно достигаете «дна» — самых мрачных прогнозов, — остальные перспективы кажутся гораздо приятнее.

Мои любимые советы относительно денег

Не тратьте деньги, которых у вас еще нет.

Мелоди Беренджер, называющая себя «помешанной на стартапах», основатель более 20 компаний, самая молодая из которых — The CRAVE Company

Это очень трудно, когда деньги наконец начинают поступать к вам, или крупный клиент проявляет серьезный интерес к вашему грандиозному предложению, или вы наконец успешно убеждаете кредитного эксперта в банке, что вы достойный человек. Помните неопровержимый факт: пока вы не заработали деньги, их у вас нет. Прогнозы и фантазии — не то же самое, что деньги на счету.

Не тратьте деньги, когда вы их получаете.

Роберт Кент, фотограф и филантроп

Мы с моим последним партнером по бизнесу ожидали, что заключим контракт на выполнение творческого проекта стоимостью около полумиллиона. Мы дали волю мечтам, наши родные были в восторге. Нам вот-вот привалит богатство! Контракт еще не был подписан, а мы уже выбрали, какие диваны заказать для офиса.

Я пошла с Робертом Кентом в ресторан.

— Когда нахлынет эта денежная волна, она унесет вас с собой, — заявил Роберт за порцией шашлыка по-гречески. Мои мечты о стильном модульном доме начали рушиться. Роб продолжил: — Вам нужно прочувствовать силу, которую вам дает обладание деньгами. Не спешите тратить их, позвольте им питать ваше творчество. Если вы получите их и сразу потратите, вам придется оправдывать эти траты на деле, а это вас здорово вымотает.

Но мы не последовали его совету. Мы вбухали основную часть денег от проекта в рост компании, без которого можно было бы обойтись. Нам нужно было не расширяться, а продолжать работать в прежних масштабах и не расплывать усилия. И вскоре нам пришлось работать над более крупными проектами, чтобы оправдать собственный рост. Жаль, что мы не прислушались и к следующему совету.

Растите естественным путем.

Рикия Сэдди, специалист по маркетинговым стратегиям

Рикия отказалась вкладывать средства в одну из моих компаний, решив, что бизнес такого типа должен «расти естественным путем... чтобы каждый шаг логически следовал из предыдущего. Бизнес должен расти изнутри». Эти слова эхом отзывались в моей памяти, когда мое совместное предприятие стало разваливаться. И когда я в одиночку начала самое свое крупное предприятие с основной стратегией: развиваться естественным путем.

Следуйте за деньгами.

Множество людей

Эту поговорку любят ветераны бизнеса. Если вам удастся узнать, кто и каким образом зарабатывает больше всего денег, вы раскроете множество тайн мотивации.

Свободные ассоциации с деньгами

Самостоятельная работа

Быстрый анализ привычек

На что вам нравится тратить деньги?
Необходимость каких расходов вас очень возмущает?

Что вы считаете роскошью?

Когда, где и как вы проявляете скупость?

Когда, где и как вы проявляете щедрость?

Фантазируйте чаще

Какая у вас самая частая фантазия о деньгах?
Что вы представляете — как выигрываете в лотерею, получаете весомую прибавку к зарплате, вступаете в

брак с богатым человеком, ваш товар становится хитом продаж, ваши акции резко растут в цене, вы покупаете новую машину по цене производителя? Если бы ваша фантазия № 1 не сбылась, какая фантазия шла бы за ней следующей по важности? А если бы и она не осуществилась, что стало бы идеалом? А если бы и это не получилось, то каким удачным способом деньги могли бы прийти в вашу жизнь? И так далее.

Смысл этого упражнения — **представить как можно больше различных способов, с помощью которых в вашей жизни могут появиться деньги.** Пробудите бездействующую часть ваших воспоминаний о деньгах и учтите, что деньги есть *везде*.

Проявите чувства к деньгам

Шаг 1

Ответьте на следующие вопросы как можно честнее. Что вы чувствуете:

- относительно своей задолженности?
- относительно своего дохода?
- относительно своих сбережений и имущества?
- по отношению к тем, кто задолжал вам деньги?
- когда вы платите за впечатления, экскурсии и прочие вылазки?
- когда покупаете продукты питания?
- когда покупаете подарки?
- когда покупаете одежду?
- когда покупаете предметы интерьера, произведения искусства или коллекционные товары?

Шаг 2

Определите, какими были бы исключительно положительные чувства относительно денег.

Если в некоторых ответах выше проявились отрицательные чувства, подумайте о положительных, которые им противоположны. Например, если задолженность вызывает у вас чувства тяжести, обремененности или раздражения и возмущения, возможный положительный контраст — чувства надежды, новых сил, благодарности.

Шаг 3

Выберите всего **одно положительное чувство от денег** — то, которое вам кажется самым необходимым и радостным, — и подумайте, какое одно действие вы можете предпринять **в каждой сфере применения денег** ниже, чтобы чувствовать себя таким образом:

- как вы тратите деньги
- как вы экономите деньги
- как вы отдаете деньги
- как вы получаете деньги
- как вы распоряжаетесь деньгами

Например, если вам больше всего хочется, чтобы деньги вызывали у вас чувство благодарности, то как вам действовать при тратах, чтобы эту благодарность ощущать? Может быть, вести «дневник благодарности» за свои покупки, или с особой вежливостью относиться к продавцам в магазинах, или произносить про себя: «Спасибо за то, что мне есть чем платить по счетам», когда вы платите за электричество? Допустим, самое положительное для вас чувство — безопасность. Как вы можете распоряжаться деньгами, чтобы чувствовать себя в безопасности? Создать ежемесячные прогнозы движения денежных средств? Вступить в инвестиционную группу? Написать завещание? Открыть

новый сберегательный счет? Есть бесконечное количество способов вызывать у себя желаемые положительные чувства при каждом действии с деньгами.

товарищи
команда поддержки
сестры и братья по духу
объединение
команда племя
совместная работа
сообщество

Беседа 14

Ваши сторонники

В жизни каждого человека наступает момент, когда внутренний огонь погасает. Но затем его снова разжигает встреча с другим человеком. Мы все должны испытывать благодарность к тем людям, которые заново разжигают огонь в нашей душе.

Альберт Швейцер

Единственный настоящий союз — заключенный ради благородной цели.

Антуан де Сент-Экзюпери

Принципы сотрудничества

Когда-то я верила, что стану настоящей деловой женщиной и отзывчивым человеком, только работая с людьми, чье мировоззрение в корне отличается от моего. Я считала, что мне нужно проявлять больше толерантности, широты взглядов и гибкости, взаимодействовать с людьми, *разнообразными* по взглядам и культуре. Как же я ошибалась! Неудивительно, что моя напускная толерантность привела к страданиям и расходам на юристов.

Мой друг Стив руководил одной из самых успешных и прибыльных в мире команд по разработке игр, и он разбирается в том, как заставить людей по максимуму применять свои творческие способности. Согласно его теории, чтобы создавать продукцию, за которой

будущее, нужно организовать «культуру согласия». Это не значит, будто надо собрать команду подхалимов, говорящих вам то, что вы хотите услышать. Нужно объединить вокруг себя людей, которые говорят «да» возможностям, способны высоко оценить творческое безумие и черпать в нем мотивацию. Зачем вам вообще убеждать в чем-то тех, с кем вы сотрудничаете? Не нужно, чтобы вам приходилось тратить силы, заручаясь чьей-то поддержкой ваших смелых начинаний или планов эффективной организации работы. Люди или верят в красоту и дерзость вашей мечты, или нет. Они либо готовы найти нужный путь, либо не готовы. Все остальное лишь корректировка курса.

Оцените свою команду: **кто из них на вашей стороне — с кем вы творите совместно? И как эти люди смотрят на мир?**

А теперь сделаем то же, но для себя: как *вы* смотрите на мир? Это упражнение может оказаться сложным, но сделайте вид, что оно простое. стакан для вас наполовину полон или наполовину пуст? Вы предпочитаете доверять или проверять? Вам нужно увидеть, чтобы поверить, или поверить, чтобы увидеть? В самом широком, общем смысле, что вы думаете о человечестве?

Ваше мировоззрение драгоценно, и оно должно стать критерием отбора людей, которых вы приглашаете себе в попутчики.

С кем вам искренне *хочется* творить? Проявите здесь идеализм. Время — большая ценность, незачем тратить его на тех, кто вас бесит. Что отстаивают ваши попутчики? Что они ценят?

Пусть вам не всегда удастся выбрать, с кем работать или кто станет вашим соседом. Но когда вы можете повлиять на решение, с кем сотрудничать или работать в команде, выбирайте людей, у которых общие ценности

с вами, — и вы отправитесь в путь, имея твердую почву под ногами.

Однажды я работала с подрядчиком, уверенным, что доверие нужно заслужить и человеку нельзя доверять, пока он не докажет свою надежность. Их представитель была убеждена, что договор о неразглашении конфиденциальной информации — норма для сотрудничества, а идеи нужно охранять и делиться ими в час по чайной ложке. Ее излюбленной тактикой ведения переговоров было сокрытие информации и чувств. Так работают множество людей. Это необходимо в некоторых сферах деятельности, и этого требует параноя. Как по мне, копать канавы и то приятнее, чем так работать.

После того как моя напускная гибкость привела к вражде и пустым угрозам, мне наконец пришлось посмотреть правде в глаза: я предпочитаю общаться с... *радостными* людьми. Доверчивыми людьми. И да, черт возьми, мне *нравятся* идеалисты! Я уточнила свои критерии отбора друзей и участников команды: во-первых, мой будущий попутчик должен верить, что доверчивое сердце — это сильное сердце, так как доверие — вид любви и стойкости.

Во-вторых, вы должны исходить из предпосылки, что все происходит не случайно, что даже неудачи помогают двигаться вперед, во всем происходящем есть некий божественный замысел, в этом хаосе существует какой-то порядок. Вы можете быть скептиком или сохранять спокойствие в трудных ситуациях, но вам не получить приглашения вступить в мою команду, если вы не верите в разумность вселенной. Уж такие у меня стандарты.

И лишь если вы удовлетворяете этим основным требованиям, только *тогда* можно стремиться к разнообразию взглядов и культурных особенностей. Мне все равно, кто вы — баптист с правыми убеждениями,

буддист, представитель движения «нью-эйдж» с верой в целебную силу кристаллов, ярый или новообращенный католик. Все равно у нас достаточно общего, чтобы вместе достичь больших успехов.

Выработав основные критерии отбора, вы можете сочетать и противопоставлять людей с похожими и разными умениями и целями, сильными и слабыми сторонами. Тут и начинается самое интересное.

Вы заслуживаете своего племени

Каждый из нас пребывает на земле недолго, не зная зачем, хотя некоторым кажется, что они понимают эту цель. Но если не размышлять более глубоко, с точки зрения повседневной жизни ясно, что мы живем для других людей.

Альберт Эйнштейн

По определению Сета Година, «племя — это любая большая или маленькая группа людей, которые связаны друг с другом, с лидером и идеей... Племени без лидера не бывает, как и лидера без племени».

Возможно, вы лидер племени эффективно работающих и бережно относящихся к природе людей от 30 до 40 лет с детьми, или племени сторонников красоты и старомодных манер, или йоги и самовыражения, или неприкрытого самолюбия, счастливых одиночек, социально ответственной моды, исцеляющей силы искусства, бизнеса с душой, популяризации панк-рока. Не важно, что это за увлечение или отрасль, — если вы ведете других к тому, что любите и во что верите, вы часть племени.

Общаясь со своим племенем, вы чувствуете прилив бодрости, к тому же вас ценят и понимают. Несомненно,

это придает вам много сил. Когда телефоны членов вашего племени есть у вас в списке быстрого набора, то вы располагаете всеми нужными ресурсами, чтобы заправиться топливом и смело пуститься в полет ради покорения мира.

Консультативный совет, объективность + моральная поддержка

Встречи с вашим консультативным советом могут выглядеть по-разному. Это может быть собрание в официальной обстановке по строгим правилам. Или завтрак несколько раз в год с миллионером — ветераном бизнеса, который скажет вам, что пора уже принять решение, пока не иссяк денежный поток. Это может быть бокал вина вечером по четвергам с другом, который выкладывает вам все начистоту, потому что любит вас.

Моими консультантами за годы работы становились самые разные люди: бывший лыжник-профессионал, который прекрасно разбирался в командной работе; бизнес-коуч, призвавший меня изменить представления о своем «я»; психотерапевт-буддист; подруга со степенью MBA и дипломом бакалавра в области социальной работы (парадоксальное, но прекрасное сочетание). Я обращалась к редакторам журналов за советами о презентации, а к венчурным инвесторам — за рекомендациями о деловом партнерстве. Я уточняла особенности стратегий брендинга у политического консультанта, спрашивала у натуропата, какие пищевые добавки помогут мне закончить работу в срок, и выясняла у астрологов, в какие дни лучше начинать новый проект. С миру по нитке!

Полезно обзавестись консультантами, пока в них еще нет насущной необходимости. Мы зачастую думаем: «А, у меня все в порядке, бизнес растет нормально».

Может, это и так, но в один прекрасный момент рынок или карма выкинет неожиданный фокус.

Не бойтесь позвонить незнакомому человеку: «Здравствуйте, я восхищаюсь вашей работой, и мне хотелось бы встретиться с вами за чашкой чая, чтобы... Я не безумная поклонница, я воспитанный и проницательный человек. Я уважаю вас за мудрость и не хочу вам навязываться. Можем ли мы встретиться на следующей неделе?» Соберите подруг: «Сегодня вечером у меня дома. Я закажу еду на дом. Мне нужно решить одну проблему к пятнице». А если для выполнения задачи нужны официальные собрания консультантов с процедурой голосования, закажите шоколадные наборы или Red Bull: такие события нужно отмечать. Отношения с некоторыми вашими консультантами со временем сойдут на нет. Иногда вам будут давать неудачные советы, но команда единомышленников в конечном счете поможет вам не загреметь в психбольницу.

Создайте свою команду поддержки, не дожидаясь кризиса

Осознанные рабочие отношения

Я не буду подробно рассматривать динамику любовных отношений (я сама еще в ней не разобралась), но хочу затронуть один важный аспект делового партнерства.

Вы подписали договор об аренде. Возможности кружат вам голову. Вы в восторге от того, что сильные и слабые стороны — ваши и вашего партнера — «дополняют друг друга». Вы твердо намерены двигаться к победе. Что же может пойти наперекосяк?

Да что угодно.

Если бы мой жених попросил меня подписать брачный договор, я, наверное, расторгла бы помолвку. Но когда речь идет о творчестве или зарабатывании денег, *громко требуйте* заключить договор. Пусть условия вашего соглашения будут закреплены в письменном виде. Вот лишь несколько причин, по которым это необходимо.

Сам процесс составления учредительного договора высветит невысказанные страхи и слабости, которые обычно обнаруживаются только в случае серьезных проблем. Этот процесс также поможет выяснить возможности удачного взаимодействия и прекрасные намерения, благодаря которым союз способен принести прекрасные плоды.

Тратя время и силы на этот процесс, вы влияете на итоговый результат. В соглашении есть практические подробности — проценты, акции, цифры и юридические права. Вероятно, выяснение этих материальных вопросов вызовет некие эмоции, и лучше с ними разобраться, а не игнорировать их. Ведь сейчас вы закладываете основу, на которой дальше будете совместно принимать важные решения, управлять изменениями и реагировать на трудности.

Но вам еще нужно разобраться в *сущности* ваших деловых отношений, их духе. Это ваша совместимость, взаимодействие, общая цель. Это важнейшая движущая сила вашего предприятия. Кто отвечает за определенные направления работы? Как вы будете разрешать конфликты? Что станете делать в случае трагедий, неудач и успеха? Что вас сблизило? В чем привлекательность или необходимость вашего партнерства? **Почему вы полагаетесь друг на друга и что рассчитываете друг от друга получить?**

Если вы неспособны посмотреть в лицо своим нынешним страхам, то вы плохо подготовлены к суровой реальности. Эти неудобные, вызывающие тревогу

вопросы нужно выяснять, совместно составляя договоры. Учитывайте сомнения, связанные с биографией партнера. «По твоей прежней работе видно, что тебе трудно доводить дела до конца. Если ты не завершаешь проекты, как нам с этим быть?» Нелегкий разговор. А еще нужно учесть возможность трагедий. «Если тебя переедет автобус и твои акции перейдут по наследству жене, она ни в коем случае не должна принимать участие в делах компании». Если вы успешно пройдете процесс составления договора, то расчистите аэродром, с которого сможете взлететь на большую высоту.

Помощь специалистов = переход на новый уровень

Обожаю экспертов. Мастеров своего дела. Эрудированных специалистов. Преподавателей богословия, астрологов, диетологов, кинологов, посвященных лам, визажистов, мастеров кодирования, ландшафтных архитекторов. Обладающих глубокими знаниями и обширной информацией людей, которые прекрасно разбираются в своей узкой области.

Опыт и знания могут обходиться дорого. В условиях недостатка средств и избытка работы многие решают сделать все самостоятельно ради экономии, и это можно понять. Но правильный совет мог бы спасти вас, принести вам тысячи долларов или сократить время обучения на несколько месяцев. Бывает, что вы выкладываете за чужие знания и опыт круглую сумму (обычно оно того стоит), но зачастую их можно приобрести бесплатно. Иногда для этого достаточно просьбы.

Старо, но верно: не плюйте в колодец

Когда-то этот совет дал мне мой руководитель Джон. Тогда я подумала, что это избитое и неактуальное выражение. Мне захотелось зевнуть: я слышала это уже сто раз! И разве я смогу когда-нибудь любезничать с Х.? Я прекратила общение с ним и не жалела об этом. Но Джон пустился в философские рассуждения, и я все-таки прониклась этой мудростью. «Мир тесен, и никогда не знаешь, кто из старых знакомых может тебе понадобиться. Кроме того, редко когда стоит отчитывать людей. Всегда можно найти занятие полезнее».

В целом, чтобы заботиться о пресловутом колодце, нужно проявлять элементарную вежливость и уважение по отношению ко всем сторонам. А это всегда полезно.

Кто они — наши единомышленники

Самостоятельная работа

Мировоззрение (сущ.)

Комплекс предпосылок, понятий, ценностей и моделей поведения, который представляет собой способ рассмотрения действительности.

Ваше мировосприятие. Вкратце

Вам нужно кратко и емко изложить **свою жизненную философию**. Вы можете выразить ее в стихотворении, пятистопным ямбом, максимум 140 символов. Или сформулировать ее как описание кампании. Найдите ключевые слова с помощью вопросов ниже, а затем доработайте свое описание.

Я считаю, что большинство людей являются...

Я уверена, что жизнь ...

Я придерживаюсь мнения, что ...

Я такой человек, что ...

Я хорошо понимаю людей, которые ...
Я люблю людей, которые ...
Люди, которые думают, что ..., вызывают у меня ...
Если бы у меня был злой близнец, он был бы очень ...
Я верю, что ...
Я считаю, что моя работа — средство для ...
В себе я больше всего ценю ...
В других я больше всего ценю ...
Мне дорого сотрудничество с людьми, которые ...

Список команды поддержки **Самостоятельная работа**

Кто из этих четырех групп специалистов помог бы вам перейти на новый уровень в жизни? За чьи услуги вам пришлось бы платить? У кого из специалистов вы могли бы брать уроки, чьи книги бы вы почитали, чьи видеозаписи посмотрели бы, кого бы пригласили на беседу за чашечкой кофе? Кто из этих типов специалистов уже есть в вашей жизни — среди друзей, коллег, родных? Как вам придать более упорядоченную форму советам этих экспертов? С кем вы особенно постараетесь наладить контакты?

МОТИВАЦИЯ + СТРАТЕГИЯ

Бизнес-коуч

Лайф-коуч

Коуч по вопросам
делового сотрудничества

Финансовый коуч

Преподаватель
сценической речи

Психотерапевт

Духовный наставник

Наставник

Няня для ребенка

Стилист (одежда)

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ + ИМИДЖ

Целитель/врач

Интуитивный целитель

Диетолог

Астролог

Натуропат

Мануальный
терапевт-массажист

Личный тренер

Инструктор по фитнесу

Дизайнер интерьера

Парикмахер

Персональный шоппер

СИСТЕМЫ + ТВОРЧЕСТВО

Специалист по финансовому планированию

Консультант по инвестициям

Бухгалтер

Делопроизводитель

Графический дизайнер

Веб-дизайнер

Консультант по поисковой оптимизации

Юрист

Патентный поверенный (по товарным знакам)

Виртуальный ассистент

Личный профессиональный организатор

Специалист по маркетинговой стратегии

Специалист по стратегии брендинга

Копирайтер

Автор-«невидимка»

Редактор

Мастер-ремонтник

Помощник (помощница), который кладет вам в рот виноградины, пока вы проверяете почту

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО

Агент по талантам

Литературный агент

Агент по организации выступлений

PR-менеджер

Издатель

щедро дающий
полезный
благотворительность
оптимизм рука помощи
подъем любовь

Беседа 15

Отдавайте другим

Истинная радость жизни в том, чтобы посвятить себя цели, величие которой вы осознаете; истратить все силы, прежде чем вас выбросят на свалку; быть настоящей силой природы, а не тревожным, эгоистичным и жалким клубком недомоганий и обид, жалующимся на то, что мир не старается сделать вас счастливым.

Джордж Бернард Шоу, драматург

Есть только один огонь, который никогда не гаснет, — огонь любви.

Пабло Неруда, поэт

Вы здесь, вы появились. Это означает, что в вашей жизни наверняка будет еще больше любви, мудрости, денег. Может быть, ваше сердце разбито, вам не хватает денег до конца недели или вы боретесь за жизнь. Но, судя по всему, даже в трудные времена большинство из нас — везунчики. У вас и у меня есть **все мыслимые предпосылки, чтобы быть счастливыми, здоровыми и чувствовать глубокое удовлетворение от жизни.**

Пусть щедрость станет частью вашей стратегии роста. Не откладывайте это. Не ждите, пока ваши продукты или услуги начнут хорошо продаваться или у вас накопится достаточная «подушка безопасности» на банковском счету. Не ждите, пока у вас образуется больше времени. Отдавайте сейчас.

Пока вы дышите, у вас есть что отдавать

Просто станьте Дающей. Пожалуйста! Станьте щедрым человеком, наставником, советчиком, вдохновителем, дарителем, пожертвователем — тем, кому не все равно. Постарайтесь сделать что-то для многих или сделать больше для одного. Дайте кому-нибудь поблажку. Подарите кому-то надежду. Дайте обещание, выполните его и перевыполните. Откройте дверь возможностей. Откройте свой бумажник. Раскройте свое сердце, найдите в нем любовь и отдайте ее кому-нибудь.

Не скупитесь

Что тратил я, то было у меня; что отдавал я, то есть у меня; что оставлял себе, то потерял я.

*Из эпитафии Роберту Берксу, 1579
год*

Мы неохотно отдаем по трем причинам: чувствуем, что обособлены от самих себя, далеки от других или от самой жизни. Это ощущение отдаленности приводит к иллюзии, будто мы мало что можем отдать или должны получить больше для себя. Исчерпанные или эгоистичные = обособленные.

Если мы считаем, будто окружающие обходятся с нами плохо и мы от них далеки, то можем ориентироваться на то, что способны получить из внешнего мира: кто нам должен, как нам добиться преимущества, манипулировать системой ради собственной выгоды. Для нас становится главным, кто с нами плохо обошелся, что мы так и не получили от родителей, насколько лучше жилось нашим двоюродным

сестрам и братьям и как легко оказалось приятелю получить рабочее место, на которое мы метили. Такая озлобленность — благодатная почва для цинизма, мышления в духе «я против них» и установки, которая в зародыше подавляет щедрость: «Я вкалывала, чтобы все это получить, а теперь повкалывай ты!»

Или, может быть, мы так завязли в чувстве собственной неполноценности, что даже не считаем, будто достойны чего-то большего. Мы довольствуемся тем, что получаем. Мы вообще не понимаем, как повысить ценность своего общения или сообщества. Конечно, это самое трагичное заблуждение, которое возникает, если вас обманывали или не любили.

Отдавать нам мешает и туман невежества. Мы вырастаем в своем мирке, где бы ни жили — в особняке или государственном жилье для бедных, пройдя школу улицы или не испытывая ни в чем недостатка. Из-за ряда обстоятельств мы просто не знаем жизни за пределами своего мирка. Некоторые живут в нем до самой смерти. Сопереживания нельзя добиться силой, но к сочувствию всегда можно найти доступ, ведь оно живет у вас в сердце. Стоит надеяться, что жизнь подведет нас к новой двери и мы не только увидим различные проявления демократии, страданий и находчивости на планете, но и будем поражены этим настолько, что сделаем свой вклад в нечто большее, чем поддержание собственной жизнедеятельности. А в итоге, возможно, потребность отдавать станет данностью.

Пусть чужая боль станет вам ближе

Отдавайте до боли.

Далай-лама

Отдавая, вы рискуете получить глубокие душевные раны, поэтому вполне логично пытаться защитить себя.

Когда-то я работала промоутером в парфюмерном отделе универмага. Одной из тех девушек, которые любезно спрашивают, можно ли брызнуть на вас новым ароматом «Лё Фру-Фру»? Я носила каблуки и блузку с большими подплечниками.

По дороге на работу я каждый день видела у дверей универмага уличного музыканта, играющего за монетки. Он был потрясающе красив: высокий брюнет с нежными карими глазами. Представьте себе Хью Джекмана с французским акцентом. Он был такой парижанин, о-ля-ля! Всегда улыбался и исполнял песни Эдит Пиаф, играя на аккордеоне. На нем были белая рубашка, кроссовки и... клоунский нос.

От его смирения и достоинства у меня щемило сердце.

Я не могла отвести от него глаз, но не решалась посмотреть открыто и поэтому ни разу не бросила ему даже пяти центов. Каждый будний день, много недель подряд я проходила мимо и только видела, как туристы и дети подходят и бросают деньги в его футляр для аккордеона, обитый внутри бордовым бархатом.

Я раздумывала, как он дошел до такой жизни — петь за мелочь возле универмага Hudson's Bay Company. А потом однажды прочитала про него в местной газете: его звали Марк. «Я надеюсь сделать хорошее Рождество для своей семьи» (он говорил с акцентом). У него были дети, и эти монеты действительно были ему нужны.

Перед каждым днем полочки у меня обычно оставалось десять долларов — как раз хватало на проезд и буррито. Однажды я набралась смелости: цокая каблуками, подошла к его футляру, неуклюже и поспешно бросила туда пять долларов и пошла дальше. А потом резко свернула в ближайший переулок, уткнулась лицом в сумочку и расплакалась.

Я почувствовала, что стала участником его унижения. Мне было стыдно, что я столько раз проходила мимо, не глядя ему в глаза. Я почувствовала себя беднячкой.

Но этот приступ стыда подвел меня к нужному выводу: **иногда мы отдаем неохотно, потому что нам больно приближаться к человеку, который нуждается и страдает. Иногда легче отгородиться от человека, чем соприкоснуться с его болью.**

Щедрость требует, чтобы вы приобщались к чужой ситуации. Для этого нужно мужество, как и всегда, когда вы с кем-то сближаетесь. Если мы перестанем сторониться болезненных ситуаций, естественное любопытство заставит нас к ним приблизиться. При этом мы находим богатство сострадания.

Отдавайте то, что можете

Духовная практика — это когда вы снова и снова

Возвращаетесь к мягкости.

Стефания Даурик. В поисках святости

Даже притворные улыбки способны растопить сердце

Харвилл Хендрикс — один из самых известных в мире психотерапевтов, работающих в области любовных отношений. Его подход «Как добиться желанной любви» может открыть новые возможности в отношениях. Хендрикс убежден, что каждый участник отношений должен очень точно высказывать, чего он хочет от своего партнера. Конечно, понятно, что в конце концов мы сами несем ответственность за свое счастье, а наш

партнер не обязан обеспечивать нам полноту жизни. Но Хендрикс убежден, что любить — это, в числе прочего, стараться удовлетворять некоторые из точно высказанных потребностей любимого человека. Это элементарно и романтично. Но может дико раздражать.

Вот что Хендрикс советует делать, чтобы ваш партнер чувствовал себя любимым: притворяйтесь, если нужно. Действуйте так, будто вам это нравится. Просто отдавайте. И будьте готовы к тому, что потом ваше капризное сердечко растает. Допустим, вы злитесь на партнера, потому что он попросил такого проявления любви: когда он придет домой, вы оторветесь от компьютера и выйдете его встречать. «Так я почувствую, что ты ценишь меня, дорогая». Это легко, но вы заняты и это вас раздражает. *Конечно*, вы его цените. Какая разница, когда выйти к нему — сразу броситься к двери или не спеша прийти, когда вам будет удобно?

Но вы заставляете себя дать ему это. Услышав, что входная дверь открывается, вы, стиснув зубы, отрываетесь от кресла, тихо вздыхаете, нацепляете милую улыбку и идете навстречу ему. И вот он, ваш любимый, в одной руке пакет с продуктами, а другой он уже обнимает вас. Ему в этот момент кажется, будто он единственный в мире. Это — небольшое проявление любви. И вы смягчаетесь. Вам может прийти в голову, пусть даже на подсознательном уровне: *надо же, отдавать совсем неплохо!* И завтра или на следующей неделе вы подойдете к двери быстрее, улыбаясь заранее и искренне.

У щедрых людей больше того, что можно отдать

Что происходит, когда вы отдаете

*Вот зачем мы существуем — чтобы
оставить свой след во вселенной.*

*Хью Маклауд. Зловредные
замыслы*

Кто отдает, тот и получает.

Расселл Симмонс. Сверхбогатый

Отдавая, мы получаем противоядие от пустоты.
Это смысл, который мы ищем, лекарство для исцеления
душевных ран, искра, ведущая к просветлению.
Щедрость — это движущая сила духовного развития: мы
отдаем и растем.

Станьте дающим человеком.

Вы сами удивитесь своей способности испытывать
блаженство.

Вы заведете друзей. Вы станете больше улыбаться.

Вы пойдете наперекор истории и излечите старые
раны.

Вы почувствуете, что стали богаче, здоровее и
сияете ярче.

Вы будете чувствовать себя уязвимой, но очень
сильной, нежной и несокрушимой.

Отдавая, вы пересечете священную границу земли,
где любовь перестает быть понятием и превращается в
проявление вашей души. Вы живете полной жизнью.

И это прекрасно!

принципы в действии

Беседа 16

Просто начните. Сейчас

*Нынешнее благословенно, остальное
— воспоминания.*

Джим Моррисон. Пустыня

*Готовься, целься, огонь? Огонь! Огонь!
Огонь!*

Питер Сенге. Пятая дисциплина

Убеждения для осуществления

1. **«Я в этом разберусь»** — вот какой должна быть ваша мантра. Соответственно, из своего лексикона нужно вычеркнуть вот это обломное выражение: «Я просто не знаю, что делать».

2. Если вы никогда этого не делали, вспомните: **все, что вы сделали в своей жизни, все произошедшее за вашу жизнь и в истории человечества привело вас к этой ситуации.** Значит, на вашей стороне огромные силы жизни.

3. Если вы делали это раньше, **сделайте это, как в первый раз.** Начинаящий мыслит непредубежденно, а непредвзятость приводит к новаторству.

4. Признавайте, что **сомнения — часть творческого процесса.** Изучайте их, как только они появляются. Цените то, что они помогают вам сохранять бдительность.

5. **Спросите себя, что вы отдадите, чтобы получить желаемое.** Нельзя получить или успеть все. Но всегда можно иметь и делать нечто великолепное.

6. Стремитесь к страсти, а не к балансу. Жизненный баланс — это миф. Страсть создаст в вашей жизни правильные пропорции, которые сложатся в гармоничное целое.

7. Рассказывайте людям, что вы затеваете. Когда вы заявляете об этом и делитесь информацией, то берете на себя ответственность и привлекаете желающих помочь.

8. Не давайте желанию совершенства привести к промедлению. Каждый роман, увидевший свет, мог бы быть лучше. Каждый технический прибор, шедевр, каждый день — все это могло бы быть лучше. Так что начните действовать и учитесь.

9. Все — прогресс. Любой астрофизик подтвердит, что вселенная постоянно расширяется. А ведь вы ее часть.

10. Держите свое слово. Это самый действенный способ достичь успеха.

11. Не теряйте из виду конечную цель. С каждым днем выполняйте немного больше того, что действительно хотите делать, и чуть меньше того, чего не хотите делать, пока в конце концов ваш идеал не будет воплощен в реальности.

Твой путь начнется с другой стороны.

Стань небом.

Разрушь стену тюрьмы топором.

Убеги.

Выйди, как будто впервые вдруг увидел цвета.

Сделай это сейчас.

Руми

Заклятие фразы «Я не знаю»

Вы стоите и смотрите на свою идеальную жизнь — гору сокровищ, которая возвышается перед вами. До нее недалеко, но путь усеян препятствиями. На вас обременительным грузом висят проблемы и обязательства. А еще нужно разобраться в разном заранее заложенных в ваш мозг «программ», мешающих его четкой работе: ваше сердце мучит жажда достижений, вам нужны деньги к первому числу месяца, вы хотите отказаться от фастфуда, а мечты о счастье вызывают в вас зависть к другим.

Новый проект, гибнущие отношения, финансирование, отточенные навыки, связи на более высоком уровне, болото сомнений, прекрасный «чистый лист». Открытый простор для безумного блаженства. Все это существует. Вы с трудом удерживаетесь, чтобы не сорваться с места. И тут закрадывается мысль: *я просто не знаю, с чего начать.*

Или в мозг просачивается эта отравка: *только я не знаю, что делать.*

Заявив, что вы не знаете, вы... и не узнаете. Вы просто станете нерешительно топтаться на месте. У вас не будет настоящей потребности шевелиться, потому что вам не очень-то хочется... знать, как это делать. Если бы вы знали, с чего начать, это изменило бы ситуацию. Зная, что делать, вы могли бы сразу что-то предпринять. Знание приносит тревогу, незнание — некое спокойствие.

Представьте, что вы служите в армии и заявляете своему командиру во время учений: «Я не знаю, что делать!» Вас мигом пошлют драить сортир. Произнеся это в бою, вы рискуете лишиться жизни. Если бы вы пообещали измениться любимому, который в отчаянии умоляет вас об этом, а потом заявили: «Только я не знаю, что делать», он был бы глубоко разочарован и расстроен, правда? Если бы «фея идей» принесла вам прямо под нос отличную возможность, а вы сказали бы

ей: «Но я не знаю, с чего начать», она была бы не в восторге.

Живите своей жизнью

*Ты сильнее и ты лучше, ты готова ко
всему.*

*Алиша Киз. Подожди, пока
увидишь мою улыбку*

Подбадривайте себя. Вносите позитив в свой внутренний диалог. Говорите правильные вещи в присутствии своих священных целей. Если нужно, прибегните к мысленной уловке. «Не знаю, но если бы я *знала*, то вот что сделала бы...»

Переосмыслим ситуацию: вы стоите и смотрите на свою идеальную жизнь, но путь к ней усеян препятствиями. Может быть, вы в трудном положении или столкнулись с неприятными обстоятельствами. Вам может казаться, что все это неосуществимо, черт возьми. Может быть, вы изнурены.

И тут вы говорите: «Я в этом разберусь».

И снова, потому что смелость всегда отзывается эхом: «Я в этом разберусь».

Как вы себя при этом почувствовали? Гораздо лучше, правда? Приходит уверенность, что это более... возможно. Вы выпрямили спину, приготовились расправить крылья, наострили уши, чтобы всюду услышать подсказки. На первый план выходит интуиция. Может быть, вы еще испытываете замешательство и страх. Но когда вы полны решимости, страх отходит на второй план.

«Я в этом разберусь» может означать, что вы будете терпеливо ждать появления ответа или пустите в ход все средства. А может быть, молиться до изнеможения,

опросить экспертов или провести 40 дней в пресловутой пустыне. Но точно одно: **если вы заявляете, что разберетесь, открываются бесконечные возможности.**

Вы никогда не были там, куда направляетесь. Вы разберетесь в этом. Ведь только вы это можете сделать.

Прогулка по раскаленным углям? Запросто! Как мыслят новички

В мыслях начинающего — много возможностей, а в мыслях эксперта — мало.

Сюнрю Судзуки, дзен-мастер

Способность начать что-то по собственному побуждению необходима, чтобы реализовать свой дар продолжать так, как хочется вам... Начинать, продолжать, снова начинать: мне кажется, что это основной ритм в искусстве и жизни.

Шеймус Хини, поэт

Однажды я прошла по раскаленным углям. Босиком. По площадке длиной около шести метров, засыпанной раскаленными добела углями. Когда сходишь с углей в ожидающую тебя лужицу воды, то чувствуешь, как от ног идет пар. А когда слышишь шипение и видишь, что все пальцы на месте и даже нет ни единого волдыря, то чувствуешь настоящее потрясение, будто стала одним из «людей Икс» — этакая эйфория мутанта-новичка.

В полночь я мчалась домой с семинара, где мы ходили по углям, при свете полной луны, с запиской в кармане джинсов: «Я, Даниэлла Лапорт, прошла по огню. Мне по силам все что угодно!» (Эти записки попросил нас написать инструктор, и я согласилась.) Почувствовав, будто мы вовсе не герои, мы должны посмотреть на эту записку, прикрепленную к зеркалу в ванной, и вспомнить, что подчинили себе материю силой мысли и, следовательно, имеем доступ к особым человеческим способностям. Очень удобно.

Повторила бы я это? Не уверена. После того семинара я поговорила с некоторыми участниками, которые прошлись по горячим углям уже не в первый раз, и с большим удивлением узнала, что некоторые из тех, кто шел во второй-третий разы, обожгли ноги. В основном они отвечали: «Да, но в этот раз я был слишком уверен в себе. У меня не было свежести мысли».

Спросите у любого спортсмена или первоклассного исполнителя, писателя, продавца, оратора, менеджера огромных проектов или пылкого влюбленного: опыт успехов может притуплять ощущения. Каждая победа должна быть новой, добиваться ее нужно очень сосредоточенно и искренне.

Не надейтесь, что опыт и знания вас вывезут. Всегда будьте начеку. Выходите на охоту. Убивайте свой старый материал. Разыскивайте новую информацию. Преподносите историю иным образом. Целуйте, как будто это ваш первый поцелуй. Уничтожьте свои привычные «фишки». Не делайте выводов заранее. Пусть лист будет чистым. Тогда — и только тогда — начинайте.

Сила положительных сомнений

Чем более одарен художник, тем больше он сомневается. свои таланты и ресурсы. Кем бы мы ни были — монахиней, матерью семейства или бродягой, — нам нужно осознавать, как мы отдаем и получаем любовь. И мы должны давать себе определение вне повседневной жизни и размышлять над божественным характером своей сущности.

Игнорировать один из главных аспектов своего существования — все равно что отказываться выходить за дверь своего дома: вы ограничиваете свой доступ *ко всему*.

Чтобы внести гармонию в жизнь, нужно позволить каждому ее компоненту выступать на передний план, когда это наиболее необходимо и уместно. Некоторые из этих процессов происходят у всех в определенный период жизни: когда мы покидаем родительский дом, ищем себя и способы заработать, пускаем корни, производим «ревизию жизни» в среднем возрасте и так далее. Но в большинстве случаев время таких событий зависит от конкретного человека. Вы никогда не знаете, когда душа пошлет вам новый набор указаний через мечты или интуицию: *пора сниматься с насиженного места. Пора творить искусство. Пора найти «своих» людей.*

Страсть — это лейтмотив

Удручает не отсутствие равновесия в жизни, а выполнение бессмысленных действий, которые не продвигают вас к желанной цели. Чем больше в любой период вы занимаетесь тем, к чему испытываете страсть, тем меньше «трения» в вашей жизни и тем плавнее она движется. А это и есть определение гармонии.

Как же применить теорию «к черту жизненный баланс, иди за своей страстью», если вы, например,

сводите дебет с кредитом, а макароны — с сыром? Помните: вам не нужны совершенство и ровно отрезанные куски пирога. Вы создаете удовлетворение.

Это уравнение таково: упорно трудись и вовсю веселись. Пусть вы истощили свои ресурсы, потому что получили от этого удовлетворение — вы их еще пополните. Может быть, вы вкалываете на работе и получаете удовольствие от каждой минуты, пока однажды не уйдете, взяв деньги. Возможно, вы откажетесь от своих обязательств ради приключений. Это шаткое уравнение (впрочем, создание произведений искусства — всегда непредсказуемый процесс). Но если вы не будете переживать о том, как это сделать «правильно», то можете найти самый подходящий для себя способ.

Когда в приоритете страсть — к семье, призванию, смыслу, — ваша энергия растет. А когда она более сосредоточенна, вас уже меньше заботят маловажные вещи. Вы обращаетесь за помощью, чтобы совершить что-то важное, и получаете ее. Вы избегаете паршивых рабочих мест, перестаете излишне контролировать окружающих, меньше жалуетесь и больше восхищаетесь.

В полнокровную жизнь входят потрясающая эффективность действий и полный покой, эгоцентризм и самопожертвование, время для вспышек и место для выгорания. Пусть при ближайшем рассмотрении или по меркам тех, кто предпочитает безопасность равновесия, эта жизнь кажется сумасбродной. Глядя на нее в целом, вы, может быть, увидите шедевр «Я живу полной жизнью». Это бесценно!

Вот он, секрет успеха

Помните, что вы впервые узнали его здесь:

Сдерживайте свое слово

Не открещивайтесь от своих слов, рассчитывая, что их не расслышали, о них забыли, или полагая, что спустить ситуацию на тормозах — нормально. Это скользкая дорожка, которая приведет к бессонным ночам и нанесет урон вашей репутации, и эти неприятности будут расти как снежный ком.

Стремитесь к безупречности. В фильме Jerry Maguire («Джерри Магуайер»)^[28] есть прекрасная сцена: один из «наставников» в костюме из синтетики говорит с сильным южным акцентом: «Если я не отвечу на твой звонок в течение суток, значит, я точно умер». Какая надежность! Я хочу, чтобы в моей команде был *такой* участник.

Подкрепляйте слова делами.

«Я позвоню вам завтра...», «Пошлю тебе ссылку...», «Сделаю все возможное...» Если каждая клеточка вашего тела не пронизана уверенностью, что вы это сделаете, то не говорите этого. Сделайте паузу. Поблагодарите собеседника. Выразите свои чувства. Или не говорите ничего. Поддерживать разговор с помощью привычных пустых фраз — это скверно. Пустые обещания вредят озоновому слою (хотя научных доказательств у меня нет).

Конечно, не всегда получается выполнить обещанное. Решение может измениться, а другие задачи — выйти на первый план. Садятся батарейки, случаются трагедии, лучшие намерения идут прахом из-за обстоятельств. Если вы вольно или невольно не можете сдержать свое слово, так и скажите. Раскройте правду, причем быстро, искренне и заботливо. Слова — это стрелы. Прицельтесь как следует.

Довольно этих слов, гордыни и сравнений.
Хочу огня, огня, огня.

Руми

Что для этого понадобится?

Обычно в чрезвычайных ситуациях мы прибегаем к фразе: «Что для этого понадобится?»

Что понадобится, чтобы вы пробудились? Что понадобится, чтобы я уволилась? Что понадобится, чтобы они прозрели?

Но если хорошо подумать, сама жизнь — чрезвычайная ситуация. Рождение — это чудо. Выживание — нечто потрясающее. Смерть неизбежна. Страдания возможны, но не обязательны. Жизнь — нечто чрезвычайное.

Какими были бы наши дни, стремись мы к радости так же настойчиво и безотлагательно, как к соблюдению крайних сроков и выполнению обязательств? Нам *до зарезу* нужно протанцевать определенное время! Я сегодня погуляю в парке, кровь из носу! Никакая сила не помешает мне пообедать с друзьями! Основные приоритеты: лавировать, смеяться, смотреть людям в глаза.

Итак: нам нужно жить энергично и прямо сейчас. Мы не знаем, когда на пороге появится старуха с косой. Мне надоели одни и те же жалобы, и я задаю себе вопрос. Себе, вам, с любовью, но настойчиво.

Что нужно, чтобы мы стали излучать свет и проявлять радость, которая и есть наша истинная натура?

Что нужно, чтобы мы перешли на новый уровень в качестве художников, возлюбленных, друзей, граждан, новаторов? Что нужно, чтобы мы сделали приоритетом священное, первым сказали самое доброе слово,

освободили свою истину и нашли ей наилучшее применение?

Ответ невероятен:

Понадобится действовать как целостная личность, быть всем, чем мы есть.

Осветите свой путь.

Благодарность за будущее Самостоятельная работа

Вы находитесь в идеальном положении, чтобы отсюда попасть туда.

Абрахам, Эстер и Джерри Хикс

В следующем месяце, году или через пять — двадцать лет кого или что вы будете ценить? Почему вы окажетесь полны признательности?

Будьте практичны или предайтесь смелым мечтам. Например: «Ровно через год я буду благодарна за свой новый, светлый дом. Я здорово отмечаю свой день рождения в Буэнос-Айресе. На следующей неделе я буду очень благодарна за то, что у нас с папой произошла нужная беседа. У меня прекрасное здоровье, мой дорогой рядом со мной. Сейчас 2020 год, и телефон звонит не переставая, после того как я получила Нобелевскую премию мира (наконец-то!)».

За что вы будете испытывать огромную благодарность?

Полная уверенность даруется менее талантливым в качестве утешительного приза.

Роберт Хьюз, художественный критик

Один мой друг-художник как-то сказал, что устроить художественную выставку — все равно что «при всех спустить штаны». А еще кто-то сказал, что быть актером — «все равно что выйти голым на сцену и очень-очень медленно поворачиваться». Когда демонстрируешь свое искусство, без волнения не обойтись, а сомнения помогают сохранить скромность. Можно заставить мандраж работать на вас.

Самоуспокоенность притупляет ваши чувства и раздражает окружающих. Если у вас нет даже малейших сомнений или тревоги по поводу своих результатов работы, талантов, вклада или большой презентации, то лучше обзавестись сомнениями, чтобы сохранять бдительность и следить за игрой.

Уязвимость — это сила. Быть спокойной красиво, но напускное хладнокровие нелепо. Высказывайте свои чувства: *Я нервничаю. Я очень-очень хочу, чтобы все получилось! Я так долго этого ждала!* Не стесняйтесь проявлять волнение. Демонстрируя ранимость, вы показываете свою человечность, а это источник силы. Проявите себя как целостная личность, со всеми вашими сомнениями, страхами и колебаниями.

Верьте в свои лучшие намерения

Иногда нам приходится подбросить мечту в воздух, будто запустить почтового голубя и надеяться, что он вернется с необходимой для нашей работы информацией. Мы не можем контролировать исход наших желаний, только сами желания. Нужно учесть возможность неожиданностей и новых порывов, внезапно отвлекающих факторов и даже катастроф. Можно быть уверенными только в том, что ваша цель —

быть собой и сделать что-то хорошее. Эта истина станет для вас путеводной звездой.

Искренность — формула победы

Практичность + смелые цели

Я люблю безумно смелые цели. Безумие *добивается* своего. Смелые цели подпитывают энергию безумия. Но бывают глупые смелые цели, которых лучше всего избегать. **Глупая смелая цель — это нереалистичная, иллюзорная (и часто неоправданная) мысль, будто вам по силам быстро совершить нечто грандиозное и при этом сохранять жизненное равновесие.**

Это синдром супергероя: «Я все успею! Я стану больше работать каждый день, продолжу заниматься спортом, проявлять внимание к любимому, ухаживать за собой, быть стильной *и при этом* запущу замечательный, новаторский, важный продукт в рекордный срок. Ничего не изменится, просто я буду успевать *больше*».

Конечно, вам придется успевать *больше*. Чтобы достичь новых высот, нужно расти. Но эту способность следует применять напрямую к своему проекту, а не распределять понемногу среди нынешних обязанностей и привычек. Чтобы быстро совершить нечто значительное, нужно сосредоточиться не на большем количестве задач, а на меньшем. С точностью лазера.

Спросите себя, от чего вам придется отказаться, чтобы это получилось. Да, этот вопрос сильно обламывает, и супергерои терпеть не могут эту часть стратегии. Новаторству свойственно приносить неудобства, а не комфорт. Иногда приходится чем-то пожертвовать, чтобы оставались время и силы для великих дел. Отказывайтесь от того, что вам мешает.

Расчистите поле для деятельности. Сообщите друзьям, что в ближайшие месяцы они не будут получать от вас вестей. Заранее простите себя за то, что не станете ходить на дни рождения, вечеринки и прочие мероприятия. Поставьте на быстрый набор номер любимой фирмы по доставке суши на дом. Откажитесь от услуг кабельного телевидения. Сообщите всем участникам вашего безумного проекта, что на него нужно бросить все силы.

Твайла Тарп называет это «творческим коконом» и убеждена, что именно в нем она создает свои лучшие работы. «Я избавлялась от всего, что отвлекало, отказывалась почти от всех удовольствий, запиралась в „одиночной камере“ целенаправленности и строила жизнь так, чтобы все не только питало мою работу, но и подчинялось ей». Твайла — экстремал. Я считаю, что нужно оставлять достаточно возможностей получать удовольствие в каждом процессе. Но в любом случае вам нужно создать свой вариант «творческого кокона», чтобы достичь желаемого.

Такая радикальная сосредоточенность — практический ответ на безумно смелую цель. Нелепо, дико и абсурдно думать, будто вы способны быстро совершить нечто значительное и изумительное в своей работе и при этом сохранить приятное равновесие в остальных сферах своей жизни. Так не бывает. Безумие — это отлив, а здравомыслие — прилив. Чтобы проявлять практичность, нужно знать, что именно нужно для изумительных достижений: невероятно много и упорно трудиться.

Заручитесь «многосторонней» поддержкой. Когда приходится работать не покладая рук, мы обычно вовлекаем в процесс людей, выполняющих конкретные рабочие задачи: поставщиков, дизайнеров, редакторов, маркетологов. Но именно в это время нужна и духовная поддержка: натуропат, тренер, зеленый смузи,

молитвенное собрание. Такая духовная любовь и отзывчивость очень помогут вам в суровых условиях повседневной работы.

Оповестите о своих намерениях как можно больше людей. Объявите, что вас некоторое время «не будет». Заранее предупредив окружающих о том, что временно станете их игнорировать, вы предотвратите некоторые проблемы.

Узнав, что нужно для достижения своей цели, вы значительно продвинетесь по пути к ней. Безумные смелые цели требуют радикальной практичности, иначе это просто глупо.

Миф о БАЛАНСЕ

Если единодушие переоценивают, то, по-моему, баланс — тоже. Мне неинтересна жизнь, в которой все уравновешено. Я хочу жизни, полной приключений.

*Крис Гильбо. Искусство
нонконформизма*

В конце концов, поиск равновесия — бесполезное дело. Любите свою ношу. Любите изо всех сил. А когда вы свалитесь или споткнетесь, не вынеся груза любви, перестаньте беспокоиться о балансе, потому что вам его не достичь, и скачите.

Келли Дилс

Нас напрягает стремление к балансу. Эта необходимость сочетать заботу о себе, других и карьере просто приводит в исступление. Мы совмещаем занятия

спортом, домашние дела, преданность любимым, карьерные цели и заботу о семье — и еще удивляемся, почему заболеваем, когда наконец берем отпуск.

Если у вас и получится достичь равновесия, это временно. Успех его нарушает.

Как только вы что-то сбалансируете, обстоятельства или замечательная идея все перевернет. Стремление к балансу в жизни обречено на неудачу.

У меня часто подгорают омлеты. Это случается регулярно. Я рисую роботов с ребенком, записываю идею, чтобы она не ускользнула, отвечаю на звонок. И тут начинает пищать пожарная сигнализация. По праздникам я «работаю». Иногда в воскресенье я могу весь день читать, лежа в постели. Я посылаю подарки ко дню рождения на три месяца раньше или позже нужной даты, зато подарок подобран правильно.

Я могу неделю питаться сухими завтраками, носить одну и ту же одежду и не выходить из дому, чтобы закончить проект. В последний раз, когда я зашла в монастырь, то написала об этом твит. В моей жизни нет равновесия, но она меня устраивает.

Стремясь к балансу, вы ставите под удар свои планы стать выдающимся человеком. Как вы считаете: Леонардо да Винчи, Амелия Эрхарт и Ричард Брэнсон думали в начале своей карьеры: «Я хочу жить в равновесии»? Нет. Их целью были смелость, полное самовыражение и выход за все возможные границы.

Мелодичность вашей жизни

Средство от изнурения — не отдых, а целостность.

Дэвид Уайт, поэт

Представьте свою жизнь в целом как симфонию. В прекрасной музыке есть глубина и уровни, которые вместе создают гармонию. Если бы все инструменты звучали одновременно в одинаковые отрезки времени, это был бы монотонный шум. Иногда мелодию ведут струнные, потом ударные намечают новое направление, а время от времени вступают трубы. Иногда ваши отношения становятся важнее работы. Бывают месяцы, когда карьера задает темп всей жизни. Иногда вы заглядываете внутрь себя и отдаляетесь от поверхностных атрибутов жизни, чтобы позаботиться о своем теле и душе.

Равновесия не существует, но есть пропорциональность и гармония.

У Дэвида Уайта есть книга *The Three Marriages* («Три брака»). Это название относится к работе, отношениям и внутреннему миру.

«Ни от одного из этих браков нельзя отказаться. Их невозможно привести в равновесие, взяв немного у одного и отдав чуть-чуть другому, разве что в мелочах. При попытках достичь баланса между работой, отношениями и своим внутренним миром нам только придется больше трудиться в каждом из браков, но при этом они будут ослабевать, так как мы отделяем их друг от друга». Эти неотъемлемые компоненты нашего существования должны поддерживать друг друга, а не бороться за наше безраздельное внимание.

Увы, зачастую мы подсознательно организуем свою жизнь так, чтобы работа, духовная жизнь и важные отношения состязались друг с другом в важности. Кто-то или что-то непременно проиграет в этом соревновании. Когда мы отказываем одной из этих основ нашей жизни в требуемом внимании, это пагубно сказывается на всем. Мы игнорируем свои творческие порывы ради сохранения мира в семье, и нас гложут неудовлетворенность и возмущение, которые

проявляются в обращении с теми самыми людьми, которым мы пытаемся угодить. Мы снова работаем допоздна, когда крайне нужны своему партнеру, и чувство вины омрачает радость и от отношений, и от работы.

Чтобы быть целостной личностью, нужно отдавать себе полный отчет в том, что в нашей жизни есть эти разные компоненты и что каждый из них нуждается в признании и заботе. Мы должны обдумать свое профессиональное призвание и то, как мы послужим миру — работая или бесплатно предлагая

Я полна благодарности
Ковала я тебя в речах своих,
Ты больше не потерян, ты сияешь.

Эмили Уорн, поэт

Я могла бы долго рассказывать, как все эти люди давали мне стимул идти вперед, вдохновляли, спасали мою шкуру и направляли на верный путь.

Мои эксклюзивные клиенты, участники бесед «Разжигатели огня». Мне посчастливилось услышать столько ваших мечтаний и идей! Вы доверили мне свои видения, и это позволило мне узнать невероятное количество полезных вещей. Низкий вам поклон!

В 2009 году я поехала в «турне» — устроила группы «Разжигатели огня» в 16 крупных городах. Люди открывали двери своих домов и мне, и тем замечательным незнакомцам, которые приходили на беседы. Всюду, от Далласа до Нью-Йорка, ко мне относились очень тепло. Я встретила множество увлеченных людей, желающих совершить что-то полезное для мира, и ответила на вопросы, которые помогли мне сделать свой ум острее, а сердце — добрее.

Большое спасибо всем, кто предоставил нам места для встреч и посетил эти мероприятия!

Под конец первой встречи со звездной и полностью женской командой издательства Crown Publishers я расчувствовалась и сообщила им, что *ждала их всю жизнь*. И ожидание того стоило. **Тина Констебль, Сара Брайфогель, Тэмми Блейк, Мередит Макгиннис и Дженнифер Рейес** — вы просто лучшие! И я всегда буду благодарна здравомыслящему и заботливому редактору **Мэри Чотеборски**: она не только сделала книгу более понятной, но и оказала на меня влияние, которое я буду ощущать во всем, что напишу.

Лиза Димоуна, мой литературный агент, не только отстаивает мои интересы — она еще и замечательный человек. Консультант по составлению авторских заявок **Линда Сивертсен** оказывала мне лучшую моральную поддержку, на которую только может надеяться усталый автор. Творческий гуру **Дайана Валентайн** — вдохновляющий голос мудрости, вселяющий в меня уверенность в собственные силы. Раньше мне с трудом верилось, что такие люди существуют. **Ребекка Уокер** увидела мою книгу, когда та была еще «саженцем», и помогла мне понять, как его выращивать.

Александра Францен, мой наставник, вызвала у меня желание приблизиться к ее уровню безупречности и душевного сияния. **Крис Карр** и **Мари Форлео** отгоняли туман сомнений, обрисовывая мои большие перспективы и проявляя ко мне большую любовь. **Энджи Уилер** помогала мне оставаться собранной и держала в курсе событий.

За непосредственный вклад в эту работу я благодарна **Элизабет Талерман** из Nucleus, **Майклу Бангею Стейнеру**, автору книги *Do More Great Work* («Больше великих дел!»), и автору книги *The Art of Non-Conformity* **Крису Гильбо** за настоящую дружбу и наработки, которыми он со мной поделился.

Десятки прекрасно подготовленных людей написали обо мне, взяли у меня интервью и пригласили на свои сайты и в передачи, чтобы я смогла рассказать о себе! Спасибо вам за то, что предоставили мне трибуну! Сеть блогов на **LifeRemix.net**, в которой я участвую, — невероятно полезный источник ноу-хау и поддержки.

Донна Ванэвери, Навджит Кандола, Саманта Рейнольдс, Пит Маккормак, Ишита Гупта, Джонатан Филдс, Ли-Энн Раган, Кэрис Хиберт, Долли Хопкинс, Мишель Пант, Тэмми Мазак, Келли Хоуи, Джошуа Петтинато, Адам Бейкер, Джонатан Мид, Чела Дэвисон, Габриэль Бернстайн и Кейт Нортруп — все они время от времени, а иногда по многу раз говорили или кричали мне: «Так держать!»

Мои **родители** напомнили мне, что чаще всего я справляюсь с трудными задачами и в этот раз тоже обязательно справлюсь. **Доктор Дайен Чанг** сделала так, чтобы моя жизненная сила «ци» привлекала «дзынь-дзынь» монет. А **Майкл Барден** помог моей душе танцевать «ча-ча-ча».

Стефани Коркер напоминала мне, что вопрос решен. **Лианн Реймонд** напоминала мне о том, как поэтично мое призвание. **Карен Лэм** напоминала мне о белой магии. **Бинду Уайлз** напоминала мне, что в природных катастрофах есть своя красота. **Хайро Бога** напоминала мне о моем будущем.

Кэндис Хоуи почти каждый день напоминает мне, что, если как следует разобраться, все довольно просто.

Моя истинная любовь, **Скотт**, — я всегда чувствовала его уверенную поддержку. Эта работа возникла во многом благодаря его стойкости, и я не уверена, что без него у меня бы все получилось. У нас удивительный сын. Он спросил меня: «Мама, а почему ты пишешь книгу? Я ведь еще не умею читать». *Потому что моему сердцу нужно ее написать. Это прекрасное чувство. Я знаю, что когда-нибудь и ты это почувствуешь.*

И **вы!** **Вам** нет равных! Большое, огромное спасибо за то, что **вы** есть! Намасте [\[29\]](#).

Плей-лист: музыкальный огонь
Создавая эту книгу, я много раз
прослушала эти альбомы и
произведения

Imogen Heap, *Ellipse*

Hildegard von Bingen, *The Origin of Fire*

Glenn Gould, *Bach: The Two and Three*

Part Inventions

Sade, *Soldier of Love*

Matisyahu, *Light*

Ben Harper, *Lifeline*

Jann Arden, *Free*

Erykah Badu, *New Amerykah, Part 2*

Metric, *Fantasies*

Alicia Keys, *The Element of Freedom*

Michael Franti and Spearhead, *The Sound of*

Sunshine

k. d. lang, *Recollection*

Ray LaMontagne, *Gossip in the Grain*

Melody Gardot, *My One and Only Thrill*

Adele, *21*

Antony and the Johnsons, *I Am a Bird Now*

Florence + The Machine, *Lungs*

Balanescu Quartet, *Maria T*

CocoRosie, *Rainbowarriors*

Jason Mraz, *We Sing. We Dance. We Steal*
Things.

Red Hot Chili Peppers, *I'm With You*

Разжигайте огонь

Если в этой книге вы нашли полезную информацию, вдохновение или она потрясла вас до глубины души, вот несколько легких и полезных для кармы способов разжечь этот огонь, и я буду бесконечно благодарна вам за применение любого из них.

1. Пошлите мне отзыв по электронной почте в виде текста или на видео. Если хотите, включите туда ссылку на свой сайт, страницу в Twitter или Facebook — может быть, я его использую. danielle@daniellelaporte.com.

2. **Воспользуйтесь Twitter!** Пишите твиты о том, как вам понравилась книга, или с цитатами из книг, включая в твит [@daniellelaporte](https://twitter.com/daniellelaporte) и/или хэштег [#FireSS](https://twitter.com/hashtag/FireSS).

3. Размещайте цитаты или отзывы на Facebook. Арендуйте рекламные щиты. Нанять самолет, чтобы он написал на небе рекламное сообщение, — и сейчас очень эффективный способ.

4. **Оставьте свою рецензию на книгу** на сайте любого книжного магазина.

5. Напишите рецензию **на своем сайте**.

6. **Все статьи на DanielleLaPorte.com можно использовать** (конечно, с указанием авторства). Если вы добавите ссылку на мой сайт — еще лучше.

7. **Разожгите огонь, соберите группу для обсуждения того, что прочли в этой книге.** Не стесняйтесь. Нужную информацию можно найти на TheFireStarterSessions.com.

8. **Напоминайте своим сестрам и братьям по духу, а также возлюбленным, что просветление — это привлекательно.** А потом покажите им эту книгу и подмигните. Они поймут намек.

А теперь — за работу

**Вы оказались здесь по какой-то причине.
Формулировка этой причины — на ваше
усмотрение.**

**Пусть это будет нечто потрясающее, полное
любви и зажигательных понятий.**

Будьте безрассудными.

Бойтесь, если нужно.

Но не переставайте двигаться.

Чувствовать.

Задавать вопросы.

**Не смиряйтесь с несправедливостью в ваш
адрес, и ради бога, не довольствуйтесь меньшим.**

Просто выбирайте дальше.

Делайте выбор много, много, много раз.

Вы пишете киносценарий своей жизни.

Желание. Свет. Мотор! (Здесь слезы.)

Вы — героиня, пустившаяся в приключения.

Вот это и есть приключения.

Созидание. Изменения. Зарабатывание денег.

Искусство.

Люди. Руководство. Наследие.

Счет. Деньги. Выгода. Провал. Гордость.

Отрасль. Просто. Любовь.

ЛЮБОВЬ.

О, любовь!

В конце концов, все сводится к любви.

И в начале тоже.

Так что начните сейчас, сегодня, здесь.

**Пусть это будет просто, легко, и глубоко
волнует.**

**Удивляйтесь, обновляйтесь, будьте верными
себе.**

Сейчас.

Контакты

Всю информацию об этой книге и массу других увлекательных вещей вы найдете на сайте:

TheFireStarterSessions.com

Добро пожаловать в мою вселенную:
DanielleLaPorte.com

Ищите меня и других «разжигателей огня» на Facebook: **www.daniellelaporte.com/facebook**

Обожаю Twitter: @daniellelaporte

Хэштег в Twitter для этой книги: #FireSS

Это больше чем книга: я предлагаю вам и другие материалы.

На TheFireStarterSessions.com вы можете найти различные дополнения к книге:

- **The Workbook o'Fire** («Сборник заданий для разжигания огня») — доступная для скачивания брошюра с вопросами из самостоятельных заданий в книге.

- **The Camp Fire Guide** («Как разжечь костер») — бесплатные указания по организации книжного клуба или групповых дискуссий по книге.

- **Сопровождающую видеопрограмму, интернет-сообщество, списки ресурсов...** и много других интересных вещей и действительно полезных инструментов.

Об авторе

Бывший исполнительный директор аналитического центра, бизнес-стратег и PR-специалист Даниэлла Лапорт — один из самых популярных и оригинальных авторов в интернете, пишущих о личностном росте и карьере. Даниэлле чуть больше 40 лет, она — талантливый мотивационный спикер и обладательница нескольких татуировок, прекрасно разбирается в буддизме и отчетах о прибылях и убытках. О Даниэлле писали такие издания, как Elle, Body + Soul, More, Vogue Australia, Better Homes and Gardens, Globe and Mail, National Post, Huffington Post, Entertainment Tonight, USA Today и BusinessWeek.com.

notes

Примечания

1

Имеется в виду весьма распространенное в последнее время явление в шаманизме — существование шаманских практик вдали от мест силы и природы, в основном в европейских городах. *Прим. ред.*

2

Организация для людей с высоким коэффициентом интеллекта. *Прим. перев.*

З

Духовная или религиозная община, члены которой, направляемые духовным учителем, отрекаются от всего мирского, предаются медитации и концентрации. *Прим. ред.*

Писатель и философ, один из современных западных духовных учителей. Автор бестселлера *The Power of Now* (Толле Э. Сила настоящего. М.: София, 2012). *Прим. ред.*

5

Chief Executive Officer — генеральный директор.
Прим. ред.

6

Chief Operating Officer — главный операционный директор. *Прим. ред.*

7

ROI — рентабельность инвестиций. *Прим. ред.*

Магическая книга древних китайцев, наиболее ранний из известных истории китайских философских текстов. Принята конфуцианской традицией во II веке до н. э. как один из канонов конфуцианского Пятикнижия.
Прим. ред.

9

Американский рок— и фолк-музыкант, автор песен.
Прим. ред.

Бэкингем М., Клифтон Д. Добейся максимума. Сильные стороны сотрудников на службе бизнеса. М.: Альпина Паблишер, 2013. Прим. ред.

Кови С. 7 навыков высокоэффективных людей. М.: Альпина Паблишер, 2013. Прим. ред.

Архитектор и дизайнер, основоположник стиля «датский функционализм». Помимо архитектурных сооружений создал целый ряд весьма оригинальных стульев и другой мебели. *Прим. ред.*

13

Одно из направлений современной йоги, система упражнений, призванная заставить подняться энергию кундалини, сосредоточенную в основании позвоночника.
Прим. ред.

14

Американская кантри-певица и киноактриса. *Прим. ред.*

Древнеиндийские трактаты по философии, морали, политике, праву, грамматике и прочему, составленные в назидательной форме сборники изречений. *Прим. ред.*

Американская писательница, поэтесса, режиссер, актриса, историк и борец за гражданские права. *Прим. ред.*

Согласно теории морфогенетического поля, выдвинутой Рупертом Шелдрейком, прошлые формы и поведение организмов влияют на их нынешние формы и поведение благодаря прямым нематериальным связям во времени и пространстве. *Прим. перев.*

Фрайд Дж., Хенссон Д. Х. Rework. Бизнес без предрассудков. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. Прим. ред.

Термин, пришедший из социальных сетей Facebook и Twitter. Это слово или фраза, которым предшествует символ «решетка» — #. С помощью хэштегов пользователи могут объединять группу сообщений по теме или типу. *Прим. ред.*

Колинз Дж. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет... М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. Прим. ред.

Гильбо К. Искусство нонконформизма. М.: Попурри, 2012. Прим. ред.

Рос Дж. Женщины, еда... и Бог. Неожиданный путь к стройной фигуре. М.: София, 2011. Прим. ред.

Американский сериал, рассказывающий о жизни фермерской семьи во второй половине XIX века. *Прим. перев.*

Хикс Дж., Хикс Э. Учение о воплощении желаний в жизнь. Просите — и дано будет вам. М.: Весь, 2008. Прим. ред.

Абрахам в этой книге — высшая духовная сущность, от имени которой авторы передают читателям уникальную информацию. *Прим. ред.*

Феррис Т. Как работать по 4 часа в неделю и при этом не торчать в офисе «от звонка до звонка», жить где угодно и богатеть. М.: Добрая книга, 2012. *Прим. ред.*

Американский финансовый консультант, писатель и телеведущая. *Прим. перев.*

Художественный фильм режиссера Кэмерона Кроу с Томом Крузом в главной роли. Исполнитель роли второго плана Кьюба Гудинг-младший за работу в фильме удостоился премии «Оскар». *Прим. ред.*

Уважительное приветствие в Индии и Непале, буквальный перевод — «Кланяюсь тебе» (санскрит).
Прим. перев.