

Барбара Шер

Энни Готтлиб

Мечтать не вредно

Как получить то,
чего действительно хочешь



Annotation

Чтобы начать создавать жизнь своей мечты, не нужны мантры, самогипноз, программы закаливания характера или новая зубная паста. Все, что нужно, – практические методики решения проблем, умение планировать, соответствующие навыки, а также доступ к необходимым материалам, информации и контактам.

Именно такие методики и предлагает вам освоить легендарная книга Барбары Шер, которая вот уже в течение 30 лет помогает людям во всем мире превращать свои расплывчатые желания и мечты в конкретные результаты.

На русском языке публикуется впервые.

Барбара Шер, Энни Готтлиб

**Мечтать не вредно. Как получить то, чего
действительно хочешь**

Barbara Sher

Annie Gottlieb

Wishcraft

How to Get What You Really Want

Научный редактор Алика Калайда

Издано с разрешения литературного агентства Andrew Nurnberg

Книга рекомендована к изданию Натали Ратковски и Юлией Кондратюк

© Barbara Sher, 2004

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

© Электронная версия книги подготовлена компанией ЛитРес (www.litres.ru)

*** * ***

*Посвящается моей маме,
которая всегда в меня верила*

Предисловие

Трудно поверить, что прошло тридцать лет с того момента, когда я держала в руках свою первую книгу, разглядывая обложку с заглавием «Мечтать не вредно» и своим именем. Моя жизнь не изменилась. По крайней мере не сразу. Как и десять лет перед этим, я одна растила двух мальчишек, напряженно работала и с трудом сводила концы с концами. Я уж не говорю, что мне было почти сорок пять и по меркам 1979 года считалось, что начинать что-то новое поздно, тем более женщине.

Но в тот день я чувствовала себя Золушкой на балу, ведь мою книгу опубликовали. Все было как во сне. В глубине души я всегда боялась, что вот проживу жизнь и никто обо мне не узнает. Теперь все было в порядке. Я написала книгу, хорошую книгу, и в этом не сомневалась, ведь в ее основе лежал тщательно разработанный двухдневный семинар, успешно проводимый мною на протяжении почти трех лет. Я знала, что этот семинар помогал людям. У меня на глазах они использовали мои техники, чтобы помочь друг другу осуществить, казалось бы, невозможное, открывали свое дело, добивались, чтобы их пьесы ставили в театрах Нью-Йорка, получали гранты и ехали в Аппалачи фотографировать местных ребятишек, поступали на престижный юридический факультет и заканчивали его, находили пути, содействие и усыновляли детей. Эти мечты были столь же уникальны, как и их обладатели.

Я надеялась, что «Мечтать не вредно» поможет людям, как помогал им мой семинар, но не была в этом уверена. Семинары записывались (очень много аудиокассет – ведь каждый длился около двенадцати часов), в книге все излагалось теми же словами, что и на занятиях. Но там люди работали лицом к лицу, и я беспокоилась, что книга не сможет оказать нужного воздействия.

Долго волноваться не пришлось.

Через несколько недель после выхода книги я начала получать письма. Настоящие письма в конвертах, с адресом, написанным от руки, и с наклеенными марками. Сначала приходило несколько писем в неделю, затем все больше, и через полгода мой шкаф был уже забит картонными коробками с письмами. Читатели благодарили меня за практический подход и простоту – за то, что я понимаю их жизнь, за то, что помогла им обратить внимание на свои мечты. Я предупреждала, что они столкнутся со страхом и негативом, и они это оценили. Им понравился мой совет жаловаться кому-либо время от времени.

Некоторые, обратив внимание на тренинговое происхождение «Мечтать не вредно», стали читать мою книгу в группах. Иногда у них уходил год, чтобы пройти ее вместе и воплотить свои мечты. Одни рассказывали, что изучали «Мечтать не вредно» в курсе колледжа, другие хотели создать «команды успеха», используя книгу в качестве руководства, и просили помочь им в этом. Многие просто читали книгу и говорили, что больше не чувствуют себя одинокими. Письмами они впускали меня в свою жизнь, хотели сказать, что благодаря «Мечтать не вредно» поняты, услышаны и обрели помощь. Я испытывала ни с чем не сравнимое ощущение.

Прошло уже тридцать лет, а я все еще получаю благодарственные письма, причем порой от людей, которые спустя годы перечитывают «Мечтать не вредно» и сообщают мне, что книга вновь и вновь им помогает. Иногда мне даже пишут их повзрослевшие дети.

У меня хранится небольшая стопка самых первых писем. И еще – несколько электронных писем, что продолжают приходить до сих пор. Но вне зависимости от того, сколько отзывов получаю, я всегда и считаю это за честь, и волнуюсь, когда читаю их, и стараюсь ответить лично.

С 1979 года «Мечтать не вредно» постоянно переиздается. Издатели с радостью брали мои новые рукописи и публиковали новые книги, судьба которых тоже складывалась удачно.

Благодаря «Мечтать не вредно» я стала «кем-то». Журналисты обращались ко мне за комментариями для своих статей. Я выступала сотни раз перед самыми разными аудиториями – от крупнейших компаний из списка Fortune 100 и фирм, занимающихся поиском работы за рубежом для сокращенных сотрудников, до родительских конференций по анскулингу^[1] и одаренных детей в сельских школах. Я выступала в США, Канаде, Австралии и Западной Европе, и даже в странах, недавно избавившихся от железного занавеса и желающих вновь научиться мечтать.

К моменту, когда пишутся эти строки, я подготовила пять специальных выпусков своих выступлений для марафонов по сбору средств в поддержку общественных телевизионных каналов и планирую продолжать. Порой меня даже узнают в аэропортах, что удивительно, ведь обычно после дальних перелетов я растрепанная, уставшая, да еще с собакой на руках. Я не похожа на знаменитость, и ко мне обращаются не как к знаменитости. Мы разговариваем как старые знакомые, и мне это очень нравится.

С личной точки зрения, успех «Мечтать не вредно» превзошел все мои ожидания. Я получила редкую и удивительную возможность помочь людям осуществить их мечты, предложив им практические и работающие техники. Помочь, даже если они не видят свою цель, не представляют, как поверить в себя, или не могут сохранять позитивный настрой. Я заставляю их смеяться над собственным негативным мышлением и показываю, что у них уже есть все, чтобы создать жизнь своей мечты. Просто изолированность губит желания, а поддержка извне творит чудеса.

Сейчас мое послание, впервые прозвучавшее в «Мечтать не вредно», нашло отклик у миллионов людей. Благодаря этому я могу зарабатывать на жизнь, занимаясь тем, что действительно люблю. Как и у всех, у меня бывали и взлеты, и падения, но мне никогда не становилось скучно. Ни на секунду. Поэтому тридцать лет пролетели как одно мгновение.

И все началось с книги, которую вы держите в руках. От души надеюсь, что «Мечтать не вредно» подарит вам такую же интересную и полную смысла жизнь, как и мне. Более того, надеюсь, она вдохновит вас помочь другим осуществить их мечты. Это сделает меня самой счастливой.

Введение

Эта книга написана, чтобы сделать вас победителем.

Нет, она не предназначена погонять вас, как крутой тренер в американском футболе – «Иди и растопчи там всех», – если только, конечно, вы сами не стремитесь к этому всем сердцем. Впрочем, не думаю, что большинству из нас доставляет удовольствие возможность растоптать соперников и остаться в одиночестве на воображаемой вершине. Это всего лишь утешительный приз, к которому рвутся те, кому в свое время не объяснили, что значит побеждать. У меня есть собственное определение – простое и радикальное.

Побеждать, в моем понимании, значит получать то, что хочешь. Не то, что ваши папа и мама хотели бы для вас, не то, что вы считаете достижимым в этом мире, а именно то, чего хотите *вы* – *ваши* желания, фантазии и мечты. Человек становится победителем, когда любит свою жизнь, когда каждое утро встает, радуясь новому дню, когда ему нравится то, что он делает, даже если порой бывает немного страшно.

Это про вас? Если нет, то что нужно изменить, чтобы стать победителем? Какова ваша самая заветная мечта? Может, вести тихую мирную жизнь на своей ферме в два гектара? Выплывать из огромного роллс-ройса под вспышки репортерских камер? Фотографировать носорогов в Африке, стать вице-президентом компании, на которую вы сейчас работаете, усыновить ребенка, снять фильм... начать собственное дело или научиться играть на пианино... открыть театр с рестораном или получить лицензию пилота? Ваша мечта столь же уникальна, как и вы сами. Но какой бы она ни была – скромной или грандиозной, фантастической или реальной, далекой, словно луна в ночном небе, или же совсем близкой, – я хочу, чтобы прямо сейчас вы начали воспринимать ее всерьез.

Нас всегда учили, что мечты – нечто несерьезное, поверхностное, но на самом деле все совсем не так. Это не баловство, которое может и подождать, пока вы занимаетесь «серьезными» делами. Это необходимость. *То, что вы хотите, – это то, что вам нужно.* Ваша заветная мечта коренится в самой вашей сути, она складывается из информации о том, кем являетесь вы сейчас и кем можете стать. Вы должны заботиться о ней. Вы должны ее уважать. И, прежде всего, она должна у вас быть.

Это вам доступно. Вы это можете.

Минуточку! Вы такое уже слышали. И если вы похожи на меня, то одних слов «ты можешь!» достаточно, чтобы раздался тревожный звоночек. «В последний раз, когда я на это купился, расшиб себе лоб! Мир суров, а я не в лучшей форме. Не думаю, что снова готов ко всем этим штукам с позитивным мышлением. Возможно, вы и можете. А я на собственной шкуре это испытал, и знаю, что не могу».

Я повидала массу книг и программ, обещавших, что нужно сделать лишь десять простых шагов к самоуважению, самодисциплине, силе воли и позитивному мышлению, и знаю, что говорю. Эта книга другая. Написанная для таких же людей, как я. Людей, родившихся без выдающихся качеств и потерявших надежду их приобрести. Вы умеете настойчиво добиваться цели? Я – нет. Стоило в понедельник начать придерживаться хоть какого-то распорядка, к среде я уже бросала это дело. Самодисциплина? Один раз я вышла утром на пробежку. Года четыре назад. Уверенность в себе? О, она меня переполняла после семинаров по достижению успеха. Хватало ровно на три дня. Я профи в откладывании на потом. Обожаю смотреть старые фильмы, когда необходимо заниматься важными делами. Позитивный настрой у меня неизбежно сменяется припадками уныния. Как однажды сказал мой доброжелательный, но бестактный друг: «Барбара, если уж ты можешь это сделать, то кто угодно сможет».

И я сделала.

Одиннадцать лет назад я приземлилась в Нью-Йорке, разведенная, с двумя маленькими детьми, без гроша в кармане и степенью бакалавра по антропологии. (Смеетесь? Значит, вы в курсе, сколько проку в жизни от этой степени.) Мы были вынуждены жить на пособие, пока я искала работу. К счастью, нашла то, что мне нравилось. Я работала с людьми, а не с бумагами. В течение следующих десяти лет открыла два очень успешных дела, написала две книги и одно учебное пособие для своих семинаров, а также вырастила двух здоровых и милых мальчишек. (А еще похудела на девять килограммов. И даже бросила курить. Дважды.) И при этом ни капли не изменилась в лучшую сторону. Я все так же постоянно отвлекаюсь, занимаясь чем-то. Частенько пребываю в весьма скверном настроении. Но сама всего добилась и люблю свою жизнь даже во времена, когда ненавижу саму себя. Согласно моему собственному определению, я победитель. Значит, вы тоже можете им стать.

Как?

К этому коротенькому слову я отношусь как голодающий к хлебу. Если бы десять лет назад какая-нибудь добрая душа рассказала мне, как конкретно воплощать мечты в реальность, вместо того чтобы любезно уверять, что это вообще возможно, я бы сэкономила кучу времени и не мучилась. Пока я старалась поверить в себя и побороть дурные привычки, терпела неудачи и обвиняла в этом себя. Так продолжалось до тех пор, пока не бросила попытки исправить себя и не попробовала придумать приемы, которые работали бы в любых условиях (потому что не собиралась дожить до могилы, не получив того, что хотела, заслуживаю этого или нет). Тогда-то я и набрела на секрет тех, кто добился подлинного успеха. Дело не в генах супергероя и не в стальной хватке, как гласят мифы. Все намного проще. Что необходимо, так это знать нужные приемы и получать поддержку.

Чтобы приступить к созданию жизни своей мечты, вам не нужны мантры, самогипноз, программы закаливания характера или новая зубная паста. Вам нужны практические методики решения проблем, умение планировать, навыки и доступ к необходимым материалам, информации и контактам. (Смотрите главы [6](#), [7](#) и [8](#).) Вам нужна разумная стратегия по управлению чувствами и слабостями вроде страха, уныния и лени, которые никуда не денутся. (Смотрите главы [5](#) и [9](#).) Перемены в вашей жизни могут вызывать временные эмоциональные бури в отношениях с близкими, и надо научиться справляться с этим, одновременно получая дополнительную дружескую поддержку, необходимую для принятия рискованных решений. (Смотрите [главу 10](#).)

«Воплощающая» часть книги основана на потребностях и возможностях людей – таких, какие они есть, а не таких, какими должны быть. Мне пришлось разбираться со всем этим самостоятельно, путем проб и ошибок. Не думаю, что и вам надо идти столь тяжелым путем. Так что я делюсь с вами результатами моих экспериментов: методиками, проверенными в «командах успеха». Тысячи мужчин и женщин использовали их для воплощения мечты в реальность в самых разных сферах – от создания конных заводов до изготовления ручного переплета книг, от хорового пения до планирования городов, от сочинения детских книг до продажи ценных бумаг. Вторая половина «Мечтать не вредно» – подробный ответ на вопрос «как?». Сейчас я скажу вам только одно: вам не надо менять себя, потому что, во-первых, это невозможно, а во-вторых, вы и так достаточно хороши. С помощью карандаша, бумаги, вашего воображения, вашей семьи и друзей вы создадите систему жизнеобеспечения, которая возьмет все самое трудное на себя и позволит действовать с максимальной энергией.

Но, само собой, сначала вам предстоит узнать, чего же вы хотите.

Первая половина книги посвящена желаниям. В отличие от умения превращать мечты в реальность, вполне реальному – сродни инженерному или плотницкому – умению желать не надо учиться. У людей это врожденное, как способность летать у птиц. Чтобы ваше воображение обрело крылья, вам ничего не нужно дополнительно, но вот избавиться кое от чего придется. От зачаровывающего заклинания «это

невозможно сделать». И от тяжелого груза разочарований, который вы наверняка несете после прошлой неудачной попытки осуществить свою мечту. Многим из нас никогда не объясняли, как сделать мечту реальностью, и после нескольких попыток мы уверились, что это невозможно или ужасно сложно. Так что стали целиться ниже и довольствоваться тем, что кажется доступным. Но вот что интересно: искусство исполнять желания, о котором рассказывает книга, не сработает, если вы не вложите в дело самые дерзкие надежды и самые заветные мечты. Методики и стратегии объясняют, *как* побеждать, но наши желания – это крайне важное *зачем*, это сила, которая приводит в действие весь механизм.

Наш язык полон выражений о невыполнимости и беспомощности желаний – «одним хотением ничего не добьешься», «хотеть Луну с неба», «бесплотная фантазия», «безнадежный мечтатель». Чепуха это все. Желания и мечты – источник всех человеческих усилий. Смотрите сами: человечество стремилось к Луне на протяжении многих тысячелетий, и в XX веке мы добрались туда. Вот на что способно желание совместно с умением: оно может изменить реальность. Да, одного желания для этого мало. Оно, как пар без двигателя, просто рассеется в воздухе. Но методика без желания напоминает холодный и пустой двигатель: он не будет работать. Если что-то кажется сложным, остановитесь и попробуйте понять, что именно вам трудно: оформлять документы? копать канаву? мыть пол? При необходимости можно делать и это, но невероятно сложно вложить в такую деятельность сердце и посвятить ей всю жизнь.

В нашем обществе есть масса трудолюбивых и ответственных людей, которые знают, *как* выполнить дело, но никогда не чувствовали, что им позволено взглянуть в себя и выяснить, *что* же они хотят делать. Если вы из их числа, то первая часть книги станет для вас откровением. Она поможет понять, как и почему вы потеряли связь со своей мечтой, расскажет о простых и приятных упражнениях для ее возвращения. А затем поможет сделать то, что вы любите, реальной целью. Занятие любимым делом далеко от непрактичности или безответственности, скорее его можно сравнить с нефтяной скважиной: вы получаете выброс энергии, который вознесет вас на вершину успеха.

С другой стороны, если вы начали читать книгу с четким пониманием своих желаний и целей и ищите лишь конкретные инструкции по их достижению, у вас может возникнуть соблазн сразу перейти ко второй части. Но все-таки прочитайте желание. Вам будет легче сформулировать цели максимально ясно, что уже половина победы. Обещаю, это расширит ваши представления о том, что можно сделать за одну человеческую жизнь.

Известный психотерапевт Ролло Мэй написал книгу, которую назвал «Любовь и воля»^[2]. Моя же книга – про любовь и умение, две важнейшие составляющие настоящего успеха. А теперь перейдем к вам.

Часть I

Человеческий гений: вскармливание и уход



Глава 1

Кем вы себя считаете?

Кем вы себя считаете? Очень интересный вопрос. А как бы интересен он был, если бы те, что в детстве нас об этом спрашивали, действительно хотели получить толковый ответ. К сожалению, ответ им был совершенно не нужен – у них уже был готовый. Они говорили:

«Ты кем себя считаешь? Сарой Бернар? Сними эту шаль сию минуту и помой посуду!»

Или:

«Ты себя кем считаешь? Чарльзом Дарвином? А ну убери эту мерзкую черепаху с моего стола и иди делать арифметику!»

«Ты астронавт? Ученый, как мадам Кюри? Кинозвезда? Ты кем себя считаешь вообще?»

Знакомо? Многие из нас слышали этот вопрос, подрастая. Обычно в тот острый момент, когда мы особо уязвимы, потому что решаемся на что-то ради своей мечты, планов, заветных мыслей. Но только представьте, что этот вопрос задают с интересом и участием, без язвительности и привычного презрительного тона.

Предлагаю провести очень простой эксперимент. Я опять задам вам этот вопрос. Но сейчас *постарайтесь услышать в нем именно вопрос. Вопрос, на который ждут вашего ответа.* Кем вы себя считаете?

Упражнение 1.

Кем вы себя считаете?

Теперь взгляните на свой ответ. Я больше чем на пятьдесят процентов уверена, что вы написали что-то вроде:

«Мне двадцать восемь, я католичка, не замужем, работаю секретарем в фирме по производству электроники, живу в Буффало».

Или:

«Рост 178 см, вес 79 кг, черноволосый, кареглазый, итальянец, бывший футболист, голосую за демократов, ветеран Вьетнама, продавец электроприборов».

Или:

«Бывшая учительница, замужем за любимым мужчиной, врачом-терапевтом, мама трех потрясающих детей: Марти тринадцати лет, Джимми восьми лет и Элизы пяти с половиной лет».

Или же:

«Черный, родился в Детройте, старший из пяти детей в семье. Отец работал на General Motors. Учился в Университете Уэйна, бакалавр. Программист. Следующим летом женюсь на девушке, которую люблю еще со школы».

При знакомстве мы обычно говорим что-то вроде: «Я вот здесь работаю, там-то живу, замужем, не замужем, зарабатываю деньги, не зарабатываю, мама того-то и того-то, протестант, учусь в школе».

Обменявшись такими данными о нашей жизни и работе, думаем, что поведали основное и имеем друг о друге какое-то представление.

Что я могу сказать? Мы ошибаемся.

Несомненно, все это очень важно для нас. Наша жизнь, собственно, и состоит из жизненного опыта, истории, ролей, отношений, заработка, навыков. Что-то из этого мы сами выбираем. Что-то из того, что называем своим выбором, на самом деле компромиссы. Что-то вообще случайность.

Но это не является вашей сущностью.

Возможно, вы удивитесь, но если бы я, сидя рядом с вами, помогала выбрать цель и спланировать идеальную для вас жизнь, то ни о чем подобном не спрашивала бы. Мне было бы все равно, как вы зарабатываете, если только вы не обожаете свою работу. Я не спрашивала бы о том, что вы обычно включаете в резюме – опыт, навыки, образование. Слишком часто мы отлично умеем делать то, что никогда не выбирали, то, что вынуждены были делать, например набирать тексты или драить полы (как в моем случае). Это совсем не то, что мы любим.

Когда же приходит пора выбрать дело, которым вы бы занимались с радостью и энергией, дело, которое принесло бы вам ошеломительный успех, ваши навыки совершенно не важны. Более того, они могут даже помешать, если вы сурово не отодвинете их на второй план. Забудьте о них на время.

Что?

Да-да, все верно. Я хочу, чтобы вы сейчас забыли о своей работе (если только вы ее не обожаете), о своей семье (даже если вы ее обожаете), обязанностях, образовании – обо всем, что составляет вашу реальность и личность. Не волнуйтесь. Никуда они не денутся. Я знаю, что они вам важны. Что-то из этого необходимо и очень дорого. Но все это не вы. Сейчас сосредоточьтесь на *себе*.

Меня интересует, *что вы любите*.

Возможно, вы сумеете дать ответ. Возможно, и нет. Это может быть ваша работа, хобби, спорт, походы в кино, то, о чем вы любите читать, предмет, который хотели бы изучать в школе, что-то, что вас зачаровывает, когда вы случайно встречаетесь с этим, даже если толком ничего об этом не знаете.

Таких увлечений вполне может быть несколько. Вне зависимости от того, что это – игра ли на гитаре, наблюдение за птицами, шитье, торговля на фондовой бирже, история Индии – есть очень-очень важная причина, по которой вам это нравится. Это ключики к тому, что в вас скрывается: *к таланту, возможностям, вашему уникальному взгляду на мир*. Вы можете и не догадываться об этом. У вас могут быть своеобразные провалы в памяти. Такие провалы, из-за которых вы даже не уверены, что же на самом-то деле любите. Как бы то ни было, *именно это – вы!* Это ваша индивидуальность, ваша сущность.

И даже нечто большее. Ваша сущность не является чем-то пассивным, постоянным и неизменным. Как сказал один философ, это важнейший план, чертеж, который должен воплощаться в реальность путем проживания всей вашей жизни. И уникальный рисунок ваших талантов, способностей, скрытый в том, что вы любите, представляет собой карту для поисков жизненного пути.

Вы когда-нибудь в детстве искали сокровища? Читали «Золотого жука» Эдгара По? Тогда вы знаете, что, прежде чем отправляться за кладом, нужно найти карту. Она может быть хорошенько спрятана, разорвана пополам или даже на миллион кусочков, но в первую очередь вы должны ее отыскать и собрать, подобно пазлу. Вот чем мы с вами будем заниматься на протяжении первой части книги.

Подсказки и ключи к вашей жизненной тропе не потеряны. Они разбросаны повсюду и спрятаны, иногда прямо у вас под носом, на виду. Их нужно собрать и тщательно изучить, пока не начнете понимать, как создать жизнь, подходящую именно вам.

Жизнь, где вы каждое утро будете радостно вскакивать с постели навстречу миру, пусть порой испытывая страх, но всегда живя на полную катушку.

Если вам не хватает сил, постоянно хочется спать, вы все делаете через силу, то причина может быть вовсе не в нехватке витаминов и низком уровне сахара в крови. Возможно, просто не нашли свое предназначение. Вы сразу узнаете свой путь, как только ступите на него, ведь вас тут же переполнят энергия и творческие идеи.

В этом часть секрета людей, достигших настоящего успеха. Они нашли свой путь. Кроме того, у них есть особые умения, позволяющие воплощать мечты в действительность. Это очень важно, и научить вас таким умениям – цель второй части книги. Но сначала нужно выпустить на волю свою творческую изобретательность и страсть к делу, а единственный способ сделать это – найти свой путь. Только он увлечет вас по-настоящему. Кладом, к которому приведет вас этот путь, станет успех.

Давайте прямо сейчас сделаем кое-что символичное. Возьмите лист бумаги, на котором вы отвечали на вопрос «кем вы себя считаете?» Еще раз посмотрите на него. Теперь скомкайте и выбросьте в мусорное ведро.

Это единственный лист, который я попрошу вас выбросить, а я уже упоминала, что вам придется исписать немало.

Или сохраните его как сувенир. В будущем он послужит отличной иллюстрацией к сравнению «до и после», символом вашего неправильного представления о себе. Потому что вы, как и большинство из нас, заблуждаетесь относительно того, кем себя считаете.

Кто же вы на самом деле?

Вы забыли. Но вы же знали! Знали в детстве, совсем ребенком. Здесь-то мы и начнем искать потерянную карту ваших сокровищ – ваших талантов. В первых пяти драгоценных и загадочных годах вашей жизни. В периоде, когда вы больше всего познали.

Я скажу вам кое-что о вас в том возрасте.

Вы были гением.

Ваш оригинальный гений

Не смейтесь, я совершенно серьезно. Мне все равно, чего вы добились в жизни или какой у вас IQ. Вы родились со своей собственной, уникальной гениальностью. И когда я это говорю, имею в виду не гения с маленькой – в отличие от Альберта Эйнштейна – буквы. А Гения с большой буквы – как Альберт Эйнштейн.

Мы присваиваем почетный титул «гений» только немногим – тем, кто, по нашему мнению, просто таким родился, с переизбытком некоей способности, будь то выдающийся ум, оригинальное видение мира, невероятная целеустремленность. И мы убеждены, что сверхспособности настолько сильны и неустойчивы, что преодолевают самые трудные обстоятельства.

Возьмем Моцарта. Музыка переполняла его с рождения. Или Пикассо, еще одного гения. Скульптор Луиза Невельсон сказала, что Пикассо «рисовал, подобно ангелу в колыбели». Вот это гении, куда нам с вами до них. Так, по крайней мере, говорит здравый смысл.

Отлично, давайте возьмем вот эти три критерия гениальности, что я назвала, – выдающийся ум, оригинальный взгляд на мир, невероятную целеустремленность. А сейчас посмотрим, было ли это у вас в двухлетнем возрасте.

Понятие «выдающийся ум» не так-то легко расшифровать. Мы в конце концов усвоили, что не можем точно оценить IQ. Даже если бы могли, то эти тесты измеряют только очень узкую область знаний и умений. Поэтому лучше назовем «выдающийся ум» частным случаем «оригинального взгляда на мир»: интеллектуальный взгляд, в отличие от художественного и музыкального или десятка других взглядов на мир, которые мы уже знаем или еще не открыли, – политического, эмоционального, спортивного, гуманитарного... Можете продолжить список.

В два года у вас был оригинальный взгляд на мир. Вы можете не помнить, но это связано с тем, что нам тяжело запоминать то, что нельзя выразить словами. В младенчестве мы настолько оригинально смотрели на мир, что никто не мог помочь нам это выразить. А если мы сами и находили слова, то никто не мог их понять!

Если вам доводилось прислушиваться к маленькому ребенку (например, если у вас есть дети), вы знаете, что они говорят странные и удивительные вещи: пытаются нам объяснить, как выглядит мир с той точки зрения, которая никогда прежде еще не существовала!

Великие поэты – люди, сохранившие способность смотреть на мир свежим открытым взглядом и рассказывать, что видят. Но и мы все это могли. Вы это могли в двухлетнем возрасте. Когда вам было два года, вы были очень заняты. Вы не просто изобретали собственный язык для своих целей. Вы, как сказал один мой друг физик, сами исследовали природу вселенной.

Так что оригинальный взгляд на мир у вас был. Абсолютно уникальный.

И у вас была невероятная целеустремленность.

Вы прекрасно знали, что вы любите и что хотите. Вы делали все, чтобы получить это, и никаких колебаний и неуверенности в себе. Если видели печенье на столе, то не раздумывали: «А мне можно? А я заслуживаю? Не выставлю ли себя дураком? Я снова мешкаю – это прокрастинация?» Вы думали: «Печенье». И начинали плакать, выманивать угощение лестью, ползли, карабкались, сооружали лестницу из коробок – делали что угодно, лишь бы достать печенье. Если не получалось, вы скандалили, ложились вздремнуть, а затем меняли объект своего внимания. И это не мешало пытаться добыть следующую замечательную вещь, попавшую в поле вашего зрения.

Обратите внимание: в такие моменты не нужна уверенность в себе. Само это выражение лишается смысла. Вы себя даже не осознаете, вы полностью сосредоточены на цели.

У вас были все те редкие и особые качества, которые, как нам кажется, характерны для гениев. И у меня были.

Куда же они подевались?

Пока вы были слишком малы, чтобы прислушиваться к голосу рассудка, или вас рано было учить делать что-нибудь «полезное», пользовались восхитительной свободой быть самим собой. К пяти-шести годам, если не раньше, ваше драгоценное право выбирать, основываясь на собственных желаниях, начали отнимать. Как только вы научились себя контролировать и сидеть смирно за партой, сказка кончилась.

Вы, наверное, забыли, каково было пойти в первый класс. За плечами – пять лет прекрасного опыта: вы видели, узнавали, чувствовали, ненавидели и любили самые разные вещи. Но школа создана не для того, чтобы учиться у вас. Она создана учить вас. Она неумышленно убедила, что ваши знания, вкусы, суждения на самом деле гроша ломаного не стоят. Просто игнорируя вашу личность, она отменила весь богатый внутренний мир, с которым вы туда пришли. Все, что видели в школе – это чистый лист, который надо заполнить нужными знаниями. Если вам было важно поговорить с лучшим другом, или помечтать, или порисовать, когда требовалось учить таблицу умножения, вас наказывали. Если вы вдруг понимали, как разговаривать с растениями, а растения вам отвечали, вас не спрашивали: «Хочешь научиться писать или ты занят чем-то другим?» Вам говорили: «Отойди от растений, и посмотрим, как быстро ты выучишь алфавит!»

Говорили ли вы с цветами или собаками, лепили ли скульптуры из грязи, собирались ли стать кинозвездой или доехать на коньках в страну эскимосов, вы быстро понимали, что это выеденного яйца не стоит. И потихоньку забывали. У вас развилась своеобразная амнезия. Отныне, если вам задавали вопрос: «А что вы умеете делать?» – вы с легкостью отвечали: «Ничего». Подразумевая: «Ничего такого, что можно считать важным». Или говорили: «Ну, мне легко дается математика». Или: «Я отлично набираю текст». Вам и в голову больше не приходило сказать: «Я люблю растения. Я помню все их названия и думаю, что знаю, как сделать их счастливыми».

Все, кого мы считаем гениями, – люди, которые улизнули от необходимости усыпить в себе любопытного, интересующегося всем ребенка. Наоборот, они посвятили жизнь тому, чтобы вооружить этого ребенка всеми инструментами и навыками, необходимыми для игры на взрослом уровне. Знаете, Альберт Эйнштейн играл. Он делал великие открытия именно потому, что сохранил в себе ту свежесть взгляда и удовольствие, с которым малыши исследуют мир.

Первое, что вам нужно сделать, – пробудить в себе эти детские качества. Так что давайте вернемся в прошлое и посмотрим на гениев, которыми мы были. Это самая первая и очень важная подсказка к тому, какой задумывалась ваша жизнь, какие занятия могут принести вам наибольшую радость и что у вас будет получаться лучше всего.

Необычные достижения, великие произведения искусства и жизни, прожитые как произведения искусства, почти всегда корнями уходят в детство. Спросите любого знаменитого человека – и, вероятно, обнаружите, что он с ранних лет прекрасно знал, чем хотел заниматься.

В одной статье про певицу Линду Ронстадт говорилось, что первым ее воспоминанием было, как она просит родителей: «Поиграйте мне...» Однажды, в четыре года, она пела вместе с родителями и начала импровизировать. Отец сказал: «Ты поешь не эту мелодию!» Девочка ответила: «Я знаю»^[3]. А скульптор Луиза Невельсон в мемуарах *Dawns & Dusks*^[4] вспоминает: «С ранних, ранних лет я знала, что стану художником. Я чувствовала себя художником... много рисовала в детстве и каждый день занималась

живописью. Ребенком могла зайти в комнату и запомнить все, что там находилось, достаточно было только взгляда. Это визуальное мышление».

Вас от этих людей отличает одно: между детьми, которыми они были, и взрослыми, которыми они стали, есть неразрывная преемственность.

Мы будем работать над восстановлением такой преемственности в вас. Но для этого нам нужно узнать, каким был ребенок. Что любила эта девочка, что любил этот мальчик? Детство – проект вашего жизненного пути в миниатюре, подобно генам в маленьком зернышке, определяющим, вырастет ли помидор, пальма или розовый куст. Я хочу, чтобы вы обратились к своему детству и постарались вспомнить как можно больше о том, что способно указать на ваш самобытный тип гения.

Если определение «гений» все еще кажется вам слишком дерзким, я придумала другое, даже лучше. Назовем это вашей *оригинальной сущностью*. Говоря «оригинальной», я подразумеваю оба значения: «первоначальной, исконной» и «уникальной, незаурядной».

Упражнение 2.

Ваша оригинальная сущность

Марсия, 32 года, остро прочувствовала этот вопрос:

«Я реально вернулась к тому, что испытывала в первые пять лет своей жизни. Дальше все только ухудшалось. Это упражнение всколыхнуло сильные эмоции. Я долгое время занималась с психологом, но никогда не осознавала, что мои первые пять лет были настолько хорошими».

Вот еще ответы:

Эллен, 54 года: «Я вспомнила, что меня тянуло к деревьям. Могла стоять и подолгу смотреть на них, обнимать. Думаю, я знала, каково это – быть одним из них».

Джон, 35 лет: «Я был помешан на ритме. Всегда стучал по обеденному столу, отбивая какой-то свой ритмический рисунок. Никто не мог нормально поесть».

Билл, 44 года: «Я любил цвета. Начал рисовать, едва научился держать в руках карандаш. Рисовал яркие цветные каракули на бумаге, книжных страницах и даже на стене у своей кровати».

Анна, 29 лет: «Это прозвучит странно, но по телевизору в свое время шла реклама пива Hamm's, которое производилось в Миннесоте. У них была такая песенка, как сейчас ее помню: “Из страны небесно-голубых вод, из страны сосен, благородных смол, прибыло пиво освежающее, Hamm's – пиво освежающее”».

Очень запоминающийся мотив, и звуки тамтамов, и озеро, сверкающее при лунном свете. Ну... Ночью в кровати я любила залезать под одеяло с головой и представлять себя принцессой в Землях Небесно-голубых вод».

Если у вас еще не было цели, когда вы начали читать эту книгу, то я вас поздравляю. Можете не верить, но вы сделали первый шаг к ней.

Младшая дочь Эллен только поступила в колледж и сейчас подыскивает работу. Она могла – и все еще может – стать ботаником, лесничим, садовником, поэтом, художником или даже психотерапевтом.

Джон – опытный механик. Он мало знает о музыке, но мог – и все еще может – стать хорошим джазовым барабанщиком или танцором.

Билл – адвокат, как и его отец. Он хорошо зарабатывает, ему вполне нравится его работа. Но в нем

ожидает своего часа талантливый художник или дизайнер интерьеров.

Анна – помощник редактора в издательстве. У нее был – и есть – тип воображения, необходимый писателю, или кинорежиссеру, или главному редактору.

Что вы ответили? Что ваш ответ говорит о ваших желаниях и о том, что у вас хорошо бы получалось?

А сейчас серьезный вопрос.

Почему Альберт Эйнштейн стал Альбертом Эйнштейном, в то время как Марсия, Эллен, Джон, Билл и Анна, а может быть, и вы не сумели воспользоваться своими талантами?

Если действительно мы все пришли в этот мир с запасом оригинальности и энергии, как тогда объяснить феномен Эйнштейна? Или, к примеру, Мэри Кассат?^[5] Лютера Бёрбанка?^[6] Маргарет Мид?^[7] Все они прошли через первый класс. Все выросли и платили по счетам. Как они уберегли свою «карту сокровищ»? Должно быть, обладали каким-то загадочным качеством – силой характера, упорством, уверенностью в себе, дисциплиной, даже неуравновешенностью, граничащей с безрассудством. Чем-то, что отличает особых людей от нас с вами.

Это правда. У гениев, по-настоящему успешных, реализовавших себя, было что-то, чего не было у нас. Но тут нет ничего таинственного. Это не то, с чем нужно родиться, не черта характера, которую необходимо развивать в многолетней одинокой борьбе. Я скажу вам, что именно было у Альберта Эйнштейна.

Земля, воздух, вода и солнце.

Окружающая обстановка

Если семя посадить в плодородную почву, дать ему вдоволь солнца и воды, ему не нужно стараться, чтобы прорасти. Ему не нужна уверенность в себе, самодисциплина или упорство. Оно просто прорастает. По сути, не может не прорасти.

Семя, вынужденное прорасти из-под камней, или в глубокой тени, или в засушливом месте, не вырастет в здоровое полноценное растение. Оно будет упорно стараться, ведь желание стать тем, кем тебе предначертано быть, невероятно велико. Но в лучшем случае превратится в призрачное подобие того, чем должно было стать: бледное, низкорослое, поникшее.

Так и с большинством из нас.

Я говорю о возвращении, вскармливании и заботе. Мы отличаемся от гениев средой, которая нас окружает, самой первой и важной средой – семьей, где родились и росли.

Вот как было с Эйнштейном:

Кто-то (не знаю, кто именно, – мать, отец, дедушка, дядя) объяснил: делать то, что ему нравится и хочется, – хорошо. Они разглядели в нем нечто – упрямство, застенчивость, особость, – уважали это и ценили. Я бы совершенно не удивилась, узнав, что кто-то дал ему компас, гироскоп, книги, заговорщически подмигнул и оставил в покое.

Это так просто. Но так редко встречается.

Сложно поверить в себя, если никто в тебя не верил, и практически невозможно оставаться верным собственному видению, встречая постоянное неодобрение. Даже книжную полку мы не сумеем сколотить, если никто не скажет, что мы это можем, не расскажет и не покажет, как это делать, и не даст материалы. Такова наша природа. Таковы мы.

В наш век, век экологии, из всех живых существ только от человека мы ждем, что он будет развиваться и цвести в любых условиях, даже в совершенно неподходящих! Мы не требуем, чтобы паук сплел безупречную паутину в пустоте, не ждем от брошенного на стол семени, чтобы оно проросло. Но именно такие требования предъявляем к себе.

В результате большинство из нас не осознает, что среда, в которой мы росли, не располагала к созданию гениев. Просто уверены: мы не гениальны и виним наследственность или недостатки своего характера в том, что из нас вышло. В нашем окружении в детстве могло много чего не хватать, но мы предполагаем, что у гениев все было так же или даже еще хуже. Просто *они* все преодолели с помощью своей загадочной силы духа. Мы не замечаем бабушку или неординарного учителя, которые там были, окружали любовью и помогали в нужный момент. Даже столкнувшись нос к носу с ключевыми проявлениями правильного для воспитания и формирования окружения, мы их не распознаем.

В следующей главе я покажу вам такую среду, вы увидите, насколько она отличается от той, в которой росло большинство из нас. А затем продемонстрирую, что все действительно успешные, любящие свою жизнь люди вышли из подобной среды... хотя бы отчасти... или сумели создать ее для себя сами.

И мы начнем создавать ее для вас.

Глава 2

Окружение, создающее победителей

А теперь я задам вам несколько вопросов о семье, в которой вы выросли.

Если вы ответите «да» на все или почти на все, то поздравляю вас. Я вам завидую. Вы редкий счастливчик, которому повезло с окружением, создающим победителей, – лучшей средой для роста и расцвета.

На самом деле очень немногим так посчастливилось. Мне – нет. И это не вина наших родителей. Они сами не росли в нужном окружении и не представляли, как его создать. И все же пытались сотворить хоть частичку такой атмосферы, воспитывая нас, просто потому, что нас любили.

Каждое ваше «да» в ответ на мои вопросы – фрагмент мостика между вашей детской гениальностью и ее взрослым воплощением, который мы собираемся протянуть. Когда отвечаете «нет», попробуйте представить, какой могла бы быть ваша жизнь при ином ответе. Но пусть даже у вас будет «нет» на все вопросы – не отчаивайтесь. С помощью книги вы все равно сможете выстроить этот мост.

Начнем, пожалуй.

В вашей семье, когда вы росли:

1. К вам относились так, будто у вас есть уникальный дар, заслуживающий любви и уважения?

Надеюсь, вы ответили «да». К сожалению, если вы походите на большинство, то вас не только не считали особенным, но и быстро остужали, коли вам казалось иначе.

Грустно, но порой родители поступали так из любви, желая оградить нас от разочарований и унижений, выпавших на их долю. Многие из них отправились в мир без союзников, с одним лишь смелым и хрупким ощущением своей личности, и были в результате побиты. Возможно, они думали, что, занижая наши ожидания, подавляя, так сказать, желания в зародыше, помогут нам избежать этой боли. Более жесткий способ сказать что-то вроде: «Не пробуй этого, дорогая, это принесет тебе только боль. Поверь мне. Я прошла через это. Я знаю».

Конечно, иногда мотив бывал и иным. Зависть. Ваши родители могли чувствовать, что не имели возможности прожить жизнь так, как хочется. Взглянем правде в глаза. Многие ли матери могли заниматься чем-то, кроме ведения хозяйства, воспитания детей и, возможно, подработки для пополнения семейного бюджета? Многие ли отцы получали шанс открыть свои таланты и реализовать интересы? Большинству пришлось обеспечивать себя и свою семью с ранних лет. Такими были мои родители. Если и ваши тоже, то представьте, что они чувствовали, когда у них появились дети. Гордость. Восхищение. Надежду. Но затем вы начали расти... и требовать... И внезапно они увидели в вас все то, что им пришлось подавить в себе: открытые и беззастенчивые желания, безудержное воображение, оригинальность, амбиции и гордость. Они увидели, что вы захватываете столько внимания, сколько им самим и не снилось. Они выучились ценой больших внутренних потерь быть скромными, идти на жертвы и покоряться обстоятельствам – нередко ради вас, – и они говорили: «Я усвоил урок. И ты тоже его выучишь».

Этот посыл мы улавливаем с раннего детства. И скорее поступимся своим предназначением, чем рискуем ранить или рассердить тех, чьей любовью живем.

Так что, когда это упрямое чувство «личности» поднимает голову, возможно, на вас сразу накатывает

волна стыда и в сознании немедленно проигрывается автоматическая запись: «Кем я себя возомнил?» Если такое случается, значит, определенно ваш ответ на первый вопрос – «нет».

Задумайтесь, что изменилось бы в вас и вашей жизни, если бы к вам относились иначе? Что бы было с вами сегодня?

2. Вам говорили, что вы можете делать все что хотите и быть кем хотите – все равно вас будут любить и восхищаться вами?

Речь сейчас не более чем о любви и уважении в действии. По-настоящему заботиться о чьей-то одаренности – значит предоставить полную свободу в выборе ее выражения, а затем уважать и поддерживать этот выбор.

Вы пришли из школы домой и сказали: «Я решил стать врачом, когда вырасту». Или: «Я точно хочу стать кинозвездой». Или: «Я хочу быть клоуном в цирке», – а ваши родители ответили с искренним воодушевлением: «Звучит здорово! Наверняка у тебя отлично получится!»

Вместо этого большинство из нас слышали что-то вроде: «Врачом? Ну, дорогая, может, ты станешь медсестрой».

Или: «Если бы кинозвездой было так просто стать, все сплошь были бы кинозвездами. Хватит витать в облаках, лучше подумай, какие оценки тебе нужны для поступления в колледж».

«Фу, какая отвратительная идея. Цирк такой грязный».

Ну и так далее.

Вот тогда наше поведение и планы и начали подстраиваться под представления наших родителей о том, кем нам стать в жизни, – что доступно и правильно. Пусть даже это совершенно не отвечало тому, кем мы были на самом деле и кем хотели стать. У сына литейщика, родившегося гениальным ученым, могут быть проблемы. Равно как и у дочери юриста, мечтающей стать жокеем. Во многих семьях считают, что некоторые профессии выше или ниже их достоинства. Такие предубеждения передаются и детям, что изначально ограничивает круг доступных возможностей.

Само собой, среди самых сильных предубеждений-установок – представления о том, каким должен быть мальчик и какой девочка.

Если вы мужчина, то бьюсь об заклад, что вы никогда не слышали в свой адрес вариацию на тему «неэгоистичный – эгоистичный». Это слова для женщин. Нет, ваша мама могла время от времени говорить, что вы эгоист, но, конечно, не имела это в виду серьезно. В конце концов, вы же совсем другой, чем она. Считалось естественным, что, погрузившись в свои занятия, вы не вспоминаете про беспорядок в комнате и про настроение окружающих. Вас любили именно таким: активным, погруженным в свои занятия и добивающимся успеха. (Какого именно успеха – вопрос, но мы вернемся к этому позже.)

Девочку же не называли эгоисткой ровно до тех пор, пока она не порывалась заняться тем, что хотелось и было нужно исключительно ей, а не кому-то еще. А уж если она увлекалась настолько, что забывала быть милой с маленьким братиком или накрыть на стол, ей быстро указывали, что с таким поведением ее никто не будет любить и ей надо взяться за ум.

Женщин воспитывают для любви. Нас учили: чтобы получить любовь, ее сначала нужно дать. Наше воспитание готовило нас к заботе о других. Мы должны любить и опекать детей, чтобы они могли расти и реализовать себя. Мы должны поддерживать мужа, чтобы он мог беспрепятственно реализовать себя. Иначе говоря, цветам надо расти. И знаете, во что это превращает нас? В удобрение, мягко говоря. Большинство из нас учили добиваться любви именно так, а не быть цветами самим. Если бы мы дерзнули

зацвести – проявили активность, погрузились в свое дело, устремились к успеху, – никто не стал бы питать наши корни и мы бы погибли. По крайней мере, так нам казалось.

Психолог Абрахам Маслоу писал, что у всех людей есть *иерархия потребностей*. И перед тем как мы задумываемся о более высоких потребностях, насущные нужды должны быть удовлетворены. Сначала пища и кров – базовые, необходимые для выживания потребности. Затем эмоциональные – нам надо чувствовать, что нас любят такими, какие мы есть, надо ощущать свою принадлежность к какой-либо социальной группе. Только когда все эти потребности удовлетворены, мы чувствуем себя достаточно безопасно и можем приступить к самореализации. Потребность в любви настолько велика, что люди следуют за ней, как корни растения за водой, а листья – за светом. Так мы растем. Любовь в нашей культуре – направляющая, которая помогает выучивать определенные роли. До недавнего времени в нашей культуре мужчины, как правило, заслуживали любовь, реализуя себя, а женщины – в основном тем, что помогали реализоваться другим.

Получается, что если мужчине повезет, то действия по самореализации уже приведут к удовлетворению всех его потребностей. Вы когда-нибудь слышали, чтобы мальчик задумывался, что будет выбирать – жену или карьеру? Нет, чем больше он преуспеет в карьере, тем лучше жену сможет получить. Зато девочка в глубине души наверняка знала, что когда-то между этими вещами придется делать выбор. Стремление к успеху и достигнутый успех предполагали, что любить вас будут вряд ли. Неудивительно, что многие женщины со смешанным чувством, если не со страхом, относятся к перспективе удачной карьеры! Мы были вынуждены выбирать между двумя жизненно важными потребностями: более высокой – самореализацией и основополагающей – любовью. А это невозможно.

Сегодня девочек воспитывают иначе. Но если вы родились, скажем, до 1968 года (уверена, среди читателей таких большинство), то, скорее всего, славные юные годы наложили на вас свой отпечаток:

1. Вам сложно думать о том, чего вы хотите: кем быть, что делать, что иметь, что видеть, – ведь такие мысли не приветствовались.

2. Даже если вам удалось сберечь свои мечты, сложно воспринимать их всерьез, потому что и вас никогда не воспринимали всерьез. Ваши способности и увлечения в лучшем случае рассматривались как качества, которые могут сделать вас более привлекательной для мужчины, однако по-настоящему развивать их нельзя – это может его отпугнуть.

3. Вы не знаете, как попросить помощи, чтобы достичь того, что хотите, ведь вы привыкли, что помогать должны вы, а не вам.

4. Даже если вы можете попросить о помощи, не умеете направить силы своих помощников в нужное русло и эффективно использовать их для решения задач. Большинство женщин ориентированы на личность. Мы настолько чувствительны ко всему, что касается личности и эмоций, что склонны в этом завязнуть.

5. И самое разрушительное: вы боитесь, что, рискнув устремиться за желаемым, останетесь в полном одиночестве. Ведь это эгоистично, а эгоизм означает одиночество.

Не отчаивайтесь. Мы еще поговорим об этих проблемах и найдем действенные способы их решения.

У мужчин другие трудности.

Если вы мужчина, значит, к вам относились серьезно. Порой чересчур серьезно. Вы очень рано узнали, что от вас ожидают в будущем – вам предстоит зарабатывать на жизнь. Но у родителей могли быть совершенно конкретные взгляды на сей счет.

Они хотели для вас успеха. Ну хорошо – успеха в их понимании. Вам следовало попасть в хороший

университет, или выбиться в лучшие на юридическом факультете, или продолжить семейный бизнес. Вы однозначно должны были заниматься чем-то «мужественным». Кем бы ни виделся настоящий мужчина в вашей семье – профессором, президентом компании или грузчиком в порту, – его образ был четко определен и непоколебим. Даже ваши детские игры и мечты должны были этому соответствовать. Если вам нравилось много читать, играть на пианино или возиться с куклами (куклы – игрушечные люди, и, будучи людьми, мальчики часто ими интересуются), то что вы делали, увидев неудовольствие в глазах отца? Вы откладывали книгу или куклу, хватали бейсбольную перчатку и бежали тренироваться с ним. В результате уже к пяти годам вы могли полностью забыть свои уникальные таланты и интересы. Я подозреваю, что вокруг нас ходит множество поэтов, шеф-поваров и танцоров, так хорошо замаскированных под адвокатов, что уже и сами себя не узнают.

Ответив на второй вопрос «нет» – неважно, мужчина вы или женщина, – задумайтесь: какой была бы ваша жизнь, если бы в детстве вам с любовью говорили, что для вас открыт весь мир человеческих возможностей и выбор только за вами? Что бы было с вами сегодня?

3. Вам оказывали помощь, ободряли в поисках интересного для вас занятия? Помогали понять, как это делать?

Очень важный момент. Без этого, даже если вы получали все, о чем шла речь в вопросах 1 и 2, толку могло и не быть. Более того, поддержка в таком случае могла принести больше вреда, чем пользы. Спросите тех, кому говорили, что можно стать кем душе угодно, но не объясняли как.

О чем речь? Может, вы говорили: «Знаете, я очень хочу стать ученым». Может, каждую свободную минуту рисовали или разбирали вещи на части, пытались узнать, как они устроены. А родители, видя это, бережно поддерживали, подпитывали ваш интерес, предоставляя самые различные ресурсы – книги, материалы, людей. Они помогали записаться в библиотеку и показывали стеллаж с научной литературой. Вместе с вами обустраивали террариум, дарили микроскоп или прекрасный набор пастели на день рождения. Знакомили вас с ученым, преподавателем живописи, изобретателем или механиком – с теми, кто занимался чем-то созвучным вашим интересам, с удовольствием позволял вам наблюдать свою работу и обучал вас.

Иначе говоря, родители использовали свои знания о мире и опыт, чтобы показать вам удивительные вещи, которые можно сделать и которые делают люди, похожие на вас.

Во многих семьях так не поступают намеренно – из опасения давить на вас. У некоторых это было скрытой проверкой вашей целеустремленности: проявите ли вы достаточно воли и изобретательности, чтобы добиться своего. Но когда вам пять или восемь лет, как узнать, что есть пастельные мелки всех цветов радуги, если их никто не покажет? Когда вам десять или двенадцать и вы восхищаетесь мастерством танцора, врача или плотника, кто-то должен рассказать, что они начинали, как и вы, лишь с интереса и любви. Таланты у нас врожденные. Но навыки мы приобретаем. И они не возьмутся сами собой, из воздуха, – мы должны получить их от людей, которые этими умениями уже владеют. Если в вашей семье понимали, как помочь вам приобщиться к огромному и захватывающему миру взрослых игр, миру умений, деятельности и мыслей, то вам повезло.

Немногие женщины получали помощь такого рода, в основном это случалось в богатых или высокообразованных семьях, как, например, в семье уже упоминавшейся Маргарет Мид. С мужчинами обстояло лучше, так как развивать интересы и умения считалось важным аспектом воспитания мальчиков. Впрочем, с другой стороны, от них могли ожидать и самостоятельности. А теперь я задам интересный вопрос:

Если вы ответили «да» на первый и второй вопросы, но «нет» на третий, вините ли вы себя, что не стали тем, кем, как вам говорили, могли бы стать?

Готова поспорить, что как минимум раз, а может, и все одиннадцать вы собирались с духом, решали: «Я могу это сделать!» Выходили за дверь и – не имели не малейшего представления, куда же шагнуть дальше. Разумеется, не имели! Вам же никто об этом не рассказывал. Вместо того чтобы обратиться к кому-то: «Прошу прощения, не подскажете, в каком направлении мне идти?» – вы говорили себе: «Вот. Я думал, что я особенный. Но это не так. Придется удовлетвориться тем, что я печатаю восемьдесят слов в минуту и просто хороший человек». Вы возвращались домой, садились и радовались, что вас никто не видел. Проходил год или два, в вас вновь просыпалась жажда мечты. Взбудоражившись, вы предпринимали новую попытку, останавливались на том же самом месте и думали: «Второй раз. Это доказывает, что я тупица». И все потому, что никто не объяснил, что нормально шагнуть за дверь, ничего не зная, и что у вас есть право получить всю информацию, инструкции, помощь и советы – все, что вам нужно.

Если на третий вопрос вы ответили «нет», задумайтесь: как бы изменились вы и ваша жизнь, если бы вам помогли определить, чем хотите заниматься, а затем помогли научиться, *как это сделать?* Кем бы вы могли быть сегодня?

4. Поддерживали ли в вас стремление следовать всем вашим способностям и интересам, даже если они менялись каждый день?

То есть, когда в семь лет вы говорили: «Мама, я хочу стать кинозвездой», – мама отвечала: «Знаешь, у тебя может неплохо получиться». Давала вам свою помаду, тени и тушь для ресниц, брала видеокамеру, снимала фильм с вами, учила вас и вашу подругу, как обращаться с камерой. А через пару дней или пару месяцев, когда вы заявляли: «Больше не хочу быть актрисой. Хочу стать пожарным и спасать людей», – она отвечала: «Хорошая идея. Хочешь, сходим в депо, посмотрим на машины?»

Ключевое слово – исследование. Детство – прекрасное время для того, чтобы опробовать мириады возможностей (хотя и зрелость для этого вполне подходит, о чем мы чуть позже поговорим). Таланты и интересы детей нужно воспринимать очень серьезно, но не следует ожидать, что семилетний ребенок выберет себе профессию на всю жизнь.

Если вы ответили «нет» на четвертый вопрос, задумайтесь, как могла бы измениться ваша жизнь и вы сами, если бы вам помогали следовать *всем* вашим способностям и интересам? Вы же знаете: мало у кого только один интерес, да и талантов нам отпущено не по одному.

5. Вам разрешали жаловаться, когда становилось тяжело, сочувствовали, а не уговаривали все бросить?

Этот вопрос можно разделить на две части:

5а. Вам разрешали жаловаться, когда становилось тяжело?

В таком случае вы могли прийти и сказать: «Это слишком трудно. Я не могу. Не буду. Я провалюсь. Я не знаю как. На меня кричали. Я ненавижу это. Я передумал. Я больше никогда ничего не буду делать». И... вас слушали. Не впадали в истерику и не говорили: «Я так и знала! Она не может! Этого я и боялась!» На вас не злились и не требовали: «Прекрати! Возьми себя в руки!» Вас действительно слушали, и вы ощущали заботу и понимали, что сомнение, страх и разочарование – обычные, допустимые чувства, в которых нет ничего постыдного или ужасного.

56. *Вам сочувствовали, а не уговаривали все бросить?*

Многим из нас, особенно женщинам, сочувствовали, обязательно предлагая сдаться. «С возвращением, бедная моя. Ты права, это слишком сложно. Конечно, лучше все бросить. Иди поспи, отдохни. Ничего страшного. Мы все равно тебя любим. Мы о тебе позаботимся».

У меня есть знакомая, очень не уверенная в своей способности учиться, но в двадцать семь лет поступившая на медицинский факультет. Ей надо было штудировать горы материала, но она храбро пробивалась через все трудности. Как-то вечером ей позвонил отец и сказал: «Знаешь, мы все равно будем тебя любить, даже если ты потерпишь неудачу». Разумеется, он всего лишь проявил доброту и хотел облегчить ее напряжение. Но она готова была его убить.

На самом деле нам необходимо услышать: «Да, жуть. Действительно тяжело. Помню свою школу, это было чудовищно». А когда мы минут пятнадцать постенаем и поизливаем душу, нам станет полегче: «Ну что, все? Давай, теперь соберись. Пора попытаться еще разок. Да, это действительно трудно. Но ты можешь это сделать». И может быть даже: «Я помогу».

Если вы ответили на одну или обе части пятого вопроса «нет», то как вы думаете, изменилась бы ваша жизнь при наличии такой нежной, но твердой поддержки?

6. *Выручали ли вас, когда вы не могли с чем-то справиться – и без упреков?*

Этот вопрос тоже состоит из двух частей:

6а. *Выручали ли вас?* Если вы попадали в беду и звали маму и папу, помогали ли они вам? Большинство ответит «да».

6б. *...и без упреков?* Вот это вряд ли. Кто не помнит нахлобучку, которую задали родители, вытащив за шкирку из опасной ситуации, куда мы рискнули влезть по беспечности или из авантюризма? Главным образом их гнев был вызван тревогой и болью, родители хотели уберечь нас от неприятного, но при этом бесценного опыта совершения ошибок. Отчасти так могло проявляться смущение из-за того, что наше поведение бросает тень на них. Но попытаться сделать что-то и натворить ошибок – сложный урок, который выучивают самостоятельно. Все, что могут тут учитель или родители, – указать на это. Гнев и упреки, которые обрушиваются на человека, уже извлекшего опыт из совершенной ошибки, только бьют по достоинству и желанию пробовать снова. Но как же редко нам говорились: «Ошибки не означают, что ты плох. На ошибках учатся».

Ответив «нет» на шестой вопрос, задумайтесь, как бы изменилась ваша жизнь, если бы вам говорили именно это?

А теперь самый важный и трудный вопрос:

7. *В вашем окружении были победители, которые радовались вашим успехам?*

Кто-то в вашей семье добился в жизни того, что хотел? Не упустил свой шанс, получив его? Радовался, когда вы побеждали?

Такие люди не испытывали смешанных чувств. Они ликовали: «Потрясающе! Еще один на борту! Среди нас одни таланты!»

Почти для всех это звучит как небесная музыка. Мы живем в обществе, где людям невероятно сложно добиваться желаемого, сложно даже поверить, что это возможно и что на это у всех есть право. Растившие нас в большинстве своем не имели ни такой возможности, ни поддержки. Они не добились того, что хотели, и обвиняли в этом либо обстоятельства («суровую действительность»), либо самих себя. Иначе говоря, их чувства по отношению к нашему успеху были противоречивы... Они боялись за нас, если мы все же решались попробовать, так как не могли помочь. Но одновременно и завидовали, и ощущали одиночество, если нам удавалось вступить в мир победителей.

Вы понимаете? Вот это свойство совершенной семьи – ключ ко всему остальному. *Среда, порождающая победителей, почти всегда состоит из победителей.* Это не обязательно знаменитости, важные персоны или сверхуспешные лица. Это довольные и любознательные люди, открытые и энергичные, они смотрят на жизнь с уверенностью и с уважением относятся к самим себе. Они не только позволяют вам самостоятельно исследовать мир, но и поощряют ваш интерес и необычный подход.

Люди, которые с удовольствием погружаются в свое дело, – лучший образец для подражания. Их дети воочию могут наблюдать, как реально делается дело: никакого волшебства, а потихоньку, шаг за шагом, будь то игра на пианино или сооружение книжных полок. А что еще важнее, родители, которых можно отнести к победителям, всегда находят время на увлечения своих детей и способствуют тому, чтобы любимое занятие приносило им удовлетворение. Они знают, как получить нужные сведения и материалы, как овладеть необходимыми навыками, потому что сами прошли этот путь. Люди, которые предпринимали попытки, терпели неудачи, но не впадали в уныние, а пробовали другой способ и в конце концов одержали успех (а все без исключения победители проходили это бесчисленное число раз), помогут детям преодолевать уныние и учиться на своих ошибках.

Информация о путях, которые ведут к победе, не распространялась свободно в нашем обществе. Узнать об этом можно было только от людей, ею обладающих. И если вы не росли в семье победителей, вам оставался только один способ научиться побеждать. Длинный и тяжелый путь, который прошла я. Путь проб и ошибок, борьбы с множеством внутренних и внешних препятствий, со страхом, одиночеством и невежеством.

Я хочу это все изменить. Не думаю, что кому-то обязательно идти этим долгим и трудным путем. Жизнь слишком коротка, а уникальный потенциал каждого из нас слишком ценен, чтобы растрачивать его. Цель этой книги – рассказать о том, как же на самом деле добиться победы. Но сначала я хочу, чтобы вы задали себе весьма непростой вопрос. Если вы решитесь ответить, несмотря на боль, которую он может причинить, то сделаете первый шаг к успеху. Представьте, что вы выросли в семье победителей – людей, которые достигли в жизни желаемого, знали, как помочь *вам* добиться того, что вы хотите, и которые радовались, когда вам это удавалось.

Как вы думаете, что бы изменилось в вас и в вашей жизни? Где бы вы были сегодня?

Я еще раз пробежусь по основным качествам, присущим идеальной семье, а вы пока сможете справиться с мыслями, появившимися при прочтении этой главы.

Упражнение 3.

Кем вы могли бы быть

Чем, по вашему мнению, вы бы занимались сейчас? Чего бы вы уже добились? Каким бы человеком вы были?

Подумайте с размахом. Пусть ваши идеи будут экстравагантны и невообразимы – не стесняйтесь себя. Я

хочу услышать о самой большой мечте, которую вы воплотили бы в реальность, если бы все обстоятельства оказались на вашей стороне. Думаете, что могли бы стать президентом – так и скажите: «Я стал бы президентом!» Мы же говорим о том, «что было бы, если». Действие всех правил реальности, возможности и скромности, даже закон всемирного тяготения, если он вам сейчас мешает, отменяются на время данного упражнения. Разберемся с ними позже. Сейчас я хочу, чтобы вы раскрепостили свое воображение и пустили его в свободный полет – в том направлении, которое оно само выберет.

Осознание, что в иных обстоятельствах вы могли бы достичь очень многого, может причинить вам боль. Но это *добрый знак*. Он говорит, что вы начинаете любить и уважать себя, а без этого невозможно понять, на что еще вы способны. Пусть гнев или боль окрыляют ваше воображение. Ваша способность действовать зависит от способности мечтать, так докажите, что вы сохранили хотя бы это.

Кем вы могли бы стать?

Я бы – кинозвездой, которой все осточертело и поэтому она бросила кино!

Вот ответы самых что ни на есть обычных людей:

«Я стала бы либо фолк-певицей, либо президентом корпорации».

«Я стал бы супербогачом!»

«Великим хирургом».

«Репортером, который ездит по всему миру».

«Сарой Бернар нашего времени».

«У меня была бы своя компания».

«Главой местного управления образования».

«Я стал бы архитектором».

«Всемирно известным органистом».

«Ведущей телепрограммы».

«Это очень нескромно, но я стала бы президентом General Mills^[8]».

Минутку! Я просила вас отбросить скромность, но эта женщина (обратите внимание: именно женщина!) сказала: «*Очень нескромно*». Характерная женская черта: мы вечно смущаемся и извиняемся – когда признаемся, что мечтаем о чем-то масштабном. Покажите мне мужчину, который считал бы нескромным нацеливаться на вершину какого-нибудь бизнеса или профессии! Необязательно представлять себя знаменитой актрисой или генеральным директором компании – желание открыть цветочный магазин или научиться играть на гитаре ничем не хуже, но если ваши стремления простираются выше – не извиняйтесь!

«Я бы сняла фильм, объездила мир и записала несколько дисков с хитами».

«Я бы посостязалась с мадам Кюри!»

«Завоевала бы три золотые медали на Олимпиаде».

«Издавала бы роман, играла на гитаре и барабане этническую музыку, училась пантомиме, языку жестов, испанскому и японскому!»

«Была бы переводчиком в ООН».

«Основала бы необычный центр текстильного дела и сама бы им руководила. Там бы разрабатывали

и производили новые ткани и готовили специалистов. Или была бы художником. Или антропологом. А помимо прочего еще бы пела народные песни на двадцати языках».

Да. Это доказывает, что каждый из нас как минимум потенциально – «человек Возрождения», что у человеческого мозга гораздо больше возможностей, чем мы полагаем.

А теперь взгляните на свой ответ. Вы настолько же смелы в своих мечтах, как те люди, кого я процитировала?

Обдумайте ваш ответ. Убедитесь, что не сдерживаете себя, довольствуясь «возможным» или «реалистичным». Если же сдерживаете – нацельтесь выше. Помните, это лишь фантазия. Мы прикидываем, каков был бы ваш отклик на любящее, поддерживающее, обучающее окружение.

Готова поспорить, вы бы проявили себя потрясающе.

Вы все еще хотите этим заниматься? Или великим множеством других прекрасных вещей?

Вы все еще можете.

Меня не волнует ваш возраст, прошлые и нынешние обстоятельства: вы все еще можете делать что угодно, иметь что хотите или быть кем угодно. А чтобы этого добиться, вы сами прямо сейчас сформируете себе окружение, создающее победителей.

По ту сторону фрейдистского фатализма

«Не слишком ли поздно? – можете спросить вы. – Урон уже нанесен. Ладно, я понял, как идеальная семья могла сделать меня креативным, сильным и бесстрашным. Но ведь все было иначе. Я уже пропустил лучшее время для обучения, у меня нет тех замечательных качеств, которые формируются правильным воспитанием: уверенности, самоуважения и решимости рисковать. Придется мне плестись по жизни без них. Некоторые раны, конечно, залечиваются при помощи психотерапевта, но это процесс долгий, медленный».

Я верю в психотерапию. Но если бы дожидалась, пока она поможет, мне бы стукнуло девяносто, прежде чем я вышла за дверь кабинета. Дело не только в том, что на распутывание всех эмоциональных узлов уходит много времени (в конце концов, затягивались они годами). Дело в том, что *понимание – это одно, а действие – совершенно другое*. Можно потратить годы, выясняя, почему боишься воды, но так никогда и не подойти к краю бассейна и не нырнуть.

Но вы отнюдь не обречены на неполноценную жизнь только из-за того, что выросли в неправильном окружении. Поместите нас на плодородную почву – и мы тут же зацветем, даже в солидном возрасте. Прошло время заблуждения, которое я называю фрейдистским фатализмом. Многие психологи сейчас отказываются от идеи, что характер необратимо формируется в первые годы жизни. Они обнаружили, что мы никогда не теряем способности к росту или обучению.

Также мы никогда не утрачиваем наши базовые потребности – в еде и жилье, одобрении и любви. И если вы знаете кого-то, кто побеждает и испытывает от этого удовольствие (только это я признаю настоящей победой), не сомневайтесь: в его жизни есть источник сил и поддержки. Я говорю не только о прошлом. Я говорю о настоящем.

Вам знаком образ предпринимателя, который «полагается только на себя и добился всего собственными усилиями»? У него была... жена. Женщина, которая подбадривала его в тяжелые времена, выслушала жалобы, говорила, что он справится, печатала его предложения и заявки, кормила обедом. В главах [5](#) и [10](#) вы научитесь создавать для себя такую поддержку самостоятельно, не вовлекая в это чью-то жизнь, – неважно, мужчина вы или женщина.

У нашего предпринимателя было и еще кое-что. Небольшой черный блокнот, исписанный телефонными номерами однокашников, друзей, коллег. Он всегда мог позвонить им, когда ему требовались сведения, советы, знакомства, деньги в долг, услуги специалистов. Это называется сетью приятелей. В [главе 7](#) рассказывается, как ее создавать.

А что насчет дисциплинированной писательницы, заканчивающей роман вчерне за девять месяцев, в то время как вы застряли на первой странице? У нее есть план. Сроки сдачи. Редактор, ожидающий ее работу. Место, где она может работать и ее никто не будет отвлекать. Определенное количество часов, которое она отводит для работы каждый день. Дневная норма слов или страниц. Кто-то, кто приносит ей чашку кофе, провожает утром, как Одиссея в плаванье, и встречает в три со словами: «Ну как, дело продвигается?» И, может быть, даже читает написанное. У Вирджинии Вулф был ее Леонард. У Джордж Эллиот был Джордж Генри Льюис. У Гертруды Стайн была Алиса Токлас. Земля, и воздух, и вода, и солнце.

Вам известно, как сложно добиться чего-либо в одиночку. Вы ищете любой повод, чтобы отвлечься, забываете, у вас ломается карандаш или палец застревает в пишущей машинке. Вы не делаете того, что надо. И *никто этого не замечает*. Если вы в своей жизни что-то и доводили до конца, то это, скорее всего, происходило, когда перед вами ставили задачу и контролировали ее выполнение. Например, когда вы работали в офисе или когда в школе вам давали задание написать доклад. Такова человеческая

природа. Это такая же основа для нас, как ткацкий станок для ткача или дверной проем для паука. Именно поэтому все «само-мотивированные» люди в первую очередь закладывают основу, которая не только станет им помогать, но и будет *вынуждать* делать то, что они хотят! Как сформировать такую структурированность, описано в главах с 6-й по 11-ю. Вы научитесь составлять план, разделяя свою цель на задачи и расставляя их по приоритетам для последовательного выполнения, а также выстраивать *систему отчетов*, которая предоставит вам «внешнего босса» и «внешнюю совесть».

Чтобы добиться успеха в нашей разреженной, ледяной атмосфере, вам понадобится портативная система жизнеобеспечения – как рюкзаки у астронавтов на Луне, обеспечивавшие кислород, комфортное давление и связь. Другая часть книги будет вашей портативной системой успехообеспечения, которая выполняет все функции окружения, создающего победителей. Так как вы уникальны, то адаптируете эту систему под себя. В зависимости от того, чего вам не хватало в прошлом, какие-то части этой системы будут для вас более полезны, какие-то – менее:

- Если к вам не относились как к гению, достойному любви и уважения, вы обнаружите своего гения живым и невредимым в [главе 3](#).

- Если вам никогда не объясняли так или иначе, что заниматься тем, чем хочешь, и быть тем, кем хочешь, – это здорово, то [глава 4](#) поможет понять, какие из бесчисленных возможностей мира подходят вам больше всего.

- Если вам никогда не помогали понять, ЧТО вы хотите делать и КАК это делать, то [глава 4](#) поможет вам определить это ЧТО, а остальная книга подскажет КАК.

- Если вас никогда не вдохновляли на исследование всех ваших способностей и интересов, то главы [3](#) и [4](#) (особенно раздел [«Пять жизней»](#)) помогут выявить их, даже если вы о них позабыли, а также продемонстрируют, как все это можно вместить в свою жизнь.

- Если вам никогда не позволяли жаловаться и не сочувствовали, а предлагали сдаться, то вы повеселитесь в [главе 5](#).

- Если вас никогда не выручали из беды без упреков, то в [главе 9](#) вам позволят совершать ошибки.

- Если в вашем окружении не было победителей, которые радовались вашим успехам, то главы [7](#), [10](#) и [эпилог](#) покажут, как воодушевлять семью и друзей на совместные победы. Вся эта книга написана в надежде, что нам удастся постепенно превратить окружающую нас пустыню, где лишь изредка, как цветущие оазисы, встречаются выдающиеся люди, во всемирный сад победителей, которые радуются успехам друг друга.

Часть II

Загадывание желаний



Глава 3

Поиск стиля

Я бы хотела, чтобы вы начали настоящую жизнь, взглянув с удовольствием на все, что носит отпечаток вашего стиля: на одежду, интерьер квартиры или дома, любимые цвета, еду, фильмы, музыку и книги, на тысячу личных предпочтений, где вы делали пусть маленький, но выбор, руководствуясь своим вкусом.

Обычно мы считаем личный стиль чем-то ничего не значащим, забавным, но обыденным и необязательным – игрой, которой можно заняться после выполнения серьезных дел. Считается, путь к успеху лежит где угодно, но не в стиле. И все же после воспоминаний о мечтах и увлечениях детства это второй по важности ключик к вашему гению.

Именно потому, что к стилю относятся как к чему-то несущественному, это самое обширное поле, оставленное вам для беспечной игры и свободного выбора. Вашу суть – талант, воображение, личность – невозможно подавить полностью. Им *нужно* как-то проявлять себя. И они это делают. В единственном «безопасном», освобожденном от общественных ожиданий и любых последствий месте. Нужно лишь, наконец, обратить внимание на свой стиль и подойти к нему серьезно, и вы сразу получите надежные подсказки, как стоит устраивать свою жизнь.

Если вам кажется, что я преувеличиваю, убедитесь сами. Вот простое упражнение, которое подтверждает важность вашего стиля, пусть вы о нем и не подозревали. Его придумал Джек Канфилд, директор Института холистических исследований в Амхерсте, штат Массачусетс. Я очень люблю это упражнение.

Упражнение 4.

Выберите цвет («Я синий»)

I. Выбор и личность

Вы, вероятно, заметили, что вам потребовалось некоторое время, чтобы выбрать цвет. Оказалось, что вы крайне скрупулезны и избирательны, вам было трудно определиться. Такое случается со многими: вы не хотели выбрать неправильный цвет.

Где-то в глубине души вы понимаете: вам слишком мало приходится выбирать самостоятельно, поэтому вы выражаете себя в предпочтениях. Вы сражаетесь за свои вкусы. Как только дело доходит до цвета или до рецепта приготовления курицы, до оформления дома, до одежды, прически, до выбора между Элвисом Пресли или оперой – вы будете стоять не на жизнь, а на смерть, потому что в этом ваша цельность.

Вы так тщательно выбирали цвет, потому что подсознательно, полуосознанно понимаете: ваш стиль отнюдь не нечто незначительное. Выбирая цвет, музыку, галстук или узор на занавесках, вы не просто балуете себя или потакаете своим капризам. Вы заявляете о себе. Вы говорите: «Вот такой я!» Вот почему эти мелкие решения так для вас важны.

Держите вышесказанное в уме, и давайте приглядимся к вашему стилю.

Упражнение 5.

Игра в частного детектива

II. Уникальность против соревнования

Я бы хотела вернуться к упражнению с цветом и показать еще один его интересный аспект. Посмотрите, как отвечали некоторые.

«Я красный. Я свирепый, голодный и злой, как огонь».

«Я красный. Я живой и дающий».

«Я красный. Я освещенная камином комната с красным бархатным диваном. Я пылкий и страстный, но также и уютный, и теплый».

«Я красный, как кровь. Очень глубокий и жизненно важный».

«Я синий. Я холодный, отстраненный, но умный».

«Я синий. Я успокаивающий и умиротворенный».

«Я синий, синий оттенка электрик, я потрескиваю от энергии».

«Я желтый. Я новая кухня, залитая солнцем и заставленная цветочными горшками. Я веселый и люблю компанию, порядок и удобство».

«Я желтый. Я спокойный, простой, прямолинейный и искренний».

«Я желтый. Я тяжелый, богатый и ценный, как золото, как сливки».

Невозможно не заметить, насколько разные эти ответы. Но еще важнее то, насколько по-разному чувствуют один и тот же цвет разные люди! Даже на уровне физического восприятия. Кто-то скажет: «Я ржавый», а кто-то: «Я розовый».

Помните, когда мы обсуждали раннее детство, я говорила, что каждый видит мир по-своему? Вот же это! В простеньком маленьком упражнении на цвет! Ваш стиль – это ваше восприятие, способ видеть и ощущать мир. Это так же уникально, как отпечатки пальцев. Вы с этим родились и росли. Ваш стиль не похож ни на чей другой. Он единственный в своем роде, буквально *несравненный*.

Есть только один способ, которым можно сравнивать людей между собой. Нужно взять что-то, что измеряется количественно. К примеру, рост. Очевидно, что одни люди выше, а другие ниже. Это ничего не говорит о них как о личностях, но это неплохая база для сравнения. К сожалению, сравнение в нашем обществе часто становится само по себе основой для составления классификации, иерархии. Нам просто страшно необходимо вычислить, кто лучше. Поэтому мы берем какую-нибудь простую характеристику, скажем школьные отметки или зарплату, и оцениваем человека в целом, опираясь лишь на этот один показатель. Однако по размышлении становится ясно: это столь же нелепо, как считать, что высокие люди лучше людей небольшого роста, а апельсин лучше розы, потому что он тяжелее! И тем не менее нас всех приучили думать таким образом, сравнивать себя с другими и беспокоиться, дотягиваем ли мы до них.

Задумайтесь. Заходя в полную незнакомцев комнату, не начинаете ли вы немедленно, полусознанно оценивать их по своему любимому критерию: умный – глупый, богатый – бедный, красивый – некрасивый, состоятельный – несостоятельный, а затем не сравниваете ли с ними себя? Если ваш любимый критерий «красивый – некрасивый», вы прикидываете: «Посмотрим... Вкус у меня получше, чем у нее, но вон у той глаза красивее и...» Стыдно признавать, но лишь немногие способны не включаться в эту игру.

Но что случится с подобной системой оценки, если вы станете воспринимать людей, а они – вас на основании личного стиля? Представьте, что вам предстоит встреча с людьми, говорившими «от лица своего цвета» в упражнении выше. Как бы вы расположили их ответы по рангу? А свой собственный ответ? Какой

из них вы сочтете лучшим?

Ну конечно. Их невозможно даже сравнивать, не то что выстраивать иерархию. Истина в том, что и людей невозможно сравнивать. Сравнивать человеческие существа между собой можно не больше, чем розы с апельсинами, горы с морем, Францию с Англией. Вы можете предпочитать жить у моря, а не в горах. Вам может больше нравиться отпуск в Англии, а не во Франции. И, разумеется, одни люди нравятся вам больше других. Предпочтения вполне имеют право на существование... они лишь еще одно проявление вашего стиля. Но вы сами почувствуете себя глупо, если заявите, что «Англия лучше, чем Франция» или «море лучше гор». И заявления вроде «я лучше Мэри, но Джо лучше меня» не менее нелепы.

Само понятие соревнования – идея, что где-то есть кто-то точно такой же, как вы, только лучше – ошибочно. Да и к тому же это отвлекает ваше внимание от себя. Вы пытаетесь соответствовать чужим, совершенно не подходящим вам стандартам вместо того, чтобы разобраться в себе и найти собственные. Только ваши уникальные и неповторимые черты могут служить базой для создания вашей идеальной жизни. Именно вам это должно принести удовлетворение. Вне вас не существует никакого начальства, чтобы решать, что для вас правильно.

Когда вы осознаете собственную уникальность, начнете действительно ценить и уважать себя – и уважать других! Отталкиваясь в своем восприятии других людей от их личного стиля, вы инстинктивно будете относиться к каждому с уважением, а они станут с уважением относиться к вам. Возникнут взаимные и искренние интерес и любопытство. Если мы не соревнуемся, не пугаемся различий и не пытаемся расставлять их по ранжиру, то наши различия превращаются в возможности. Я не похожа на вас и не хочу быть похожей, ведь тогда никто не расскажет мне того, что я не знаю, не покажет того, чего я не вижу. У меня буду я одна. А я хочу, чтобы у меня были и вы, потому что вы – другие.

III. Достоинства и объективность

Когда вы говорили «от лица своего цвета», не поразило ли вас ощущение, что вы вольны говорить все что угодно? «Я красный. Я свирепый и сердитый. Я могу назвать себя сердитым, это нормально! Я же красный как-никак!»

И не было ли вам сложно говорить: «Я умный», «Я страстный», «Я грустный», «Я щедрый»? Не стеснялись ли вы?

Довольно прозрачное упражнение, не так ли? Не сомневаюсь, вы очень быстро поняли, что говорите о себе, по крайней мере о какой-то из своих сторон. Если бы вас попросили назвать любимый цвет в другой день, выбор мог пасть на другой цвет. Но он все равно отражал бы вашу суть... И раскрыл что-то очень личное. Возможно, потому вам и трудно говорить об этом. Вы нарушаете правило нашей культуры, запрещающее говорить: «Я такой человек, который...»

Кто из нас заявляет о себе и во всеуслышанье: «Я страстная! Может, и неорганизованная, но у меня есть пыл и энергия!» Обычно мы говорим: «Господи, я толстая!» А все потому, что нам очень рано дали понять, что откровенно говорить о себе, особенно что-то хорошее, непозволительно. Если мы с вами похожи, то на встрече с потенциальным возлюбленным или работодателем вы, полагая, что проявляете честность и объективность, говорили нечто подразумевающее: «Я сразу хочу узнать, что со мной не так!»

К счастью, и в запретах есть лазейки – редкие ситуации, когда нам дозволяется говорить «Я такой-то», хотя бы играя. Тесты в журналах – как раз одна из таких лазеек, другая – астрология. Именно поэтому тесты и астрология так популярны! Обратите внимание: гороскоп не утверждает, что ваш знак зодиака совершенен. Он говорит, что вот в этом вы хороши, а в этом – так себе, вот у вас отличные качества, а вот – ужасные. И вам нравятся все. Я Лев. Это позволяет мне сказать: «Мне нравится красоваться и актерствовать, я любитель во всем, мне нужно, чтобы меня обожали». И все это без тени смущения.

Это настоящая объективность, объективность с позиции любви, с которой сообщают, что вы – как вы есть – хороши и обаятельны. Но стоит снять маску астрологического знака, и вы внезапно теряете право так говорить. *Однозначные суждения о себе считаются объективными, только если они отрицательны.* Если они положительны, то считаются субъективными. Объективность уравнивается с реальным положением вещей, а субъективность – с тщеславным самообманом.

У всех нас постоянно прокручивается в сознании пластинка с перечислением наших плохих качеств, и она не затихнет, пока мы не затвердим наизусть все свои недостатки. Лишь у немногих такая пластинка рассказывает о хороших чертах. Но чтобы создать свой объективный портрет, вам необходимо окинуть все, что у вас есть, чистым, незамутненным взглядом. Только такой портрет поможет составить план жизни своей мечты. И вам чрезвычайно нужны положительные записи, которые смогут заглушить негативные, если те начнут проигрываться в вашей голове.

Собрать положительную информацию о себе не так сложно, как кажется на первый взгляд. Если бы вас попросили сесть и вдумчиво составить список лучших качеств вашего друга, вы бы смогли это сделать? Конечно, смогли бы. У вас это заняло бы каких-то пару минут. Ваш лучший друг тоже может сделать это для вас. Суть в том, что свои положительные качества вы не скроете ни от кого, кроме себя. Для всех, кто вас хорошо знает или даже встретил впервые, они не менее очевидны, чем нос на вашем лице. Если бы вы смогли взглянуть на себя со стороны, то были бы приятно удивлены. Именно это я и предлагаю вам сделать в следующем упражнении.

Упражнение 6.

Взгляд на себя со стороны

Версия № 1. Да будет похвала!

Возьмите ручку и лист бумаги. Попросите того, кого вы любите и кому доверяете – лучшего друга, супруга, близкого человека, ребенка, – минуты три рассказывать вам о ваших лучших качествах. И записывайте все слово в слово (только ничего не стирайте!). Это ваша положительная «пластинка», так что постарайтесь.

Не давайте вашему партнеру отделаться чем-то расплывчатым в духе: «Ты милый. Ты чудесный». Так вам часто говорят, и это не поможет. Сейчас вам нужно услышать что-то вроде: «У тебя потрясающее воображение, ты замечательно выражаешь свои мысли, твоя энергия заразительна, ты помогаешь взглянуть на мир по-новому». Или: «Знаешь, ты очень красиво двигаешься. Ты по-настоящему грациозна, ты щедрая и добрая. Ты легко трогаешь сердца людей, и они тебе искренне интересны. Кто бы ни попал в беду, он всегда может прийти к тебе, и ты его утетишь». Это не лесть, это информация.

Точная, отражающая действительность похвала – большая редкость в нашем обществе. Но так не должно быть. Мы все нуждаемся в ней и рады бы ее дарить, да только никто не объяснил нам, что это хорошо. Ну, вот я вам сейчас это говорю. И хвалителю, и хвалимому нужно практиковаться, поэтому, когда партнер расскажет о ваших достоинствах, поменяйтесь ролями. Обоим надо лишь соблюдать несколько простых правил.

Для хвалителя: не позволяйте просочиться критике, даже конструктивной или сочувственной. (Это особенно важно для мужей, жен и возлюбленных; друзья гораздо реже хотят улучшить друг друга.) То есть нельзя говорить: «Если ты снимешь очки и распустишь волосы, то будешь действительно очень красива». Или: «Кто-то может считать тебя своевольной и упрямой, но я думаю, что ты решительная и сильная». Хвалимому уже известны его отрицательные качества, ему не надо еще раз это выслушивать. Будьте честны, но позитивны. Вы удивитесь, насколько больше станете ценить любимого человека, если выразите словами то, что видите в нем.

Для хвалимого: как бы сложно (хоть и приятно) это ни было, вы должны в течение трех минут сидеть, слушать и записывать все, подобно хорошему секретарю. Не перебивайте. Не спорьте. И не отвергайте мысленно каждое слово партнера. Вы всегда готовы к критике и ждете ее, а похвала подобна внезапному удару под дых. Просто сидите и слушайте. У вас по спине могут побежать мурашки, может захотеться заплакать, и вы попытаетесь избежать этого. Ваш партнер говорит: «Ты очень чувствительная» – а вы про себя реагируете: «Ага, ну конечно. Слабая и истеричная плакса». Вам скажут: «Чувственная» – вы расшифруете себе: «Толстая». Не делайте этого. Принимайте слова партнера и записывайте, чтобы не было возможности их изменить, отредактировать или исказить в уме.

На случай если вам тяжело выслушивать похвалу в лоб, упражнение можно варьировать. Например, попросить партнера изложить все в письменном виде. Или способ еще лучше: встретиться с двумя друзьями, повернуться к ним спиной и слушать, как они обсуждают ваши положительные качества. А потом поменяться местами и посадить на тепленькое местечко кого-то из них.

Но если вы не хотите просить кого-нибудь поведать вам хорошие новости, то и для вас есть тактика.

Версия № 2. Создаем группу поддержки

На самом деле вы прекрасно знаете свои положительные стороны. Как только у вас появляется хорошая возможность поговорить о них, скрывшись за какой-нибудь маской вроде астрологии, это знание тут же всплывает. Цветовое упражнение было как раз такой маской. Готова поспорить, что, когда вы говорили от имени своего цвета, вы описали сильные, красивые и нежные качества. Ведь вы выбрали цвет не за уродливость или унылость? Этот цвет и есть вы, важная часть вас.

Пора сбросить маски и признать, что эти положительные качества в действительности свойственны вам. Это сложно сделать без посторонней помощи. Как любому человеку, вам нужна позитивная обратная связь со стороны кого-то близкого. Тогда вы почувствуете, что можете спокойно и открыто думать о себе хорошо. Возможно, когда вы были ребенком, родственники не знали, как дать вам такую обратную связь, но теперь вы выросли и в состоянии получить ее самостоятельно. Вы можете придумать себе идеальную семью, которая станет вашей тайной группой поддержки. Вы знаете о своих сильных сторонах, но не можете сами говорить о них – члены воображаемой семьи возьмут это на себя.

Воображение – очень мощный инструмент, и в этой книге мы будем часто к нему обращаться. Мы думаем, что создавать и одушевлять вымышленных персонажей могут только писатели и сказочники. Неправда. Эта способность есть у каждого, мы постоянно используем ее во сне! Я покажу, как делать это осознанно, чтобы осуществить вашу мечту.

Образный метод, к которому мы прибегнем в этом упражнении, называется ролевой игрой. Вообразив себя кем-то: вашей матерью или отцом, знаменитым футболистом, эскимосом, гончей, – вы получаете доступ к бездонному источнику информации и черпаете оттуда те знания, о которых даже не подозревали. Вы сыграете особых людей – они смотрят на вас с любовью и рассказывают о том, что видят.

Теперь потратьте несколько минут и подумайте о четырех-пяти людях, которых включили бы в свою семью, если бы могли выбирать, – любых реальных, исторических или литературных персонажей. Я подразумеваю идеальную семью, описанную в «Окружении, которое создает победителей»: группу людей, которые поощряют вашу индивидуальность, вдохновляют вас на исследование ваших талантов и помогают в трудные времена. Подумайте хорошенько, так как с этими людьми вам еще предстоит встречаться. Когда вы приступите к достижению своей цели, они будут рядом, чтобы вы чувствовали: вы не одиноки, у вас есть самая лучшая в мире компания.

Выберите тех, чьи мысли и поступки вам действительно нравятся, чей жизненный опыт и характер вам близки, людей, чьи лица вызывают у вас симпатию. Выбор воображаемой семьи похож на выбор цвета. Ваш стиль участвует в формировании окружающей действительности. Каждого члена семьи вы включаете в свой клан по какой-либо веской причине.

Я выбрала Альберта Эйнштейна, потому что он выглядел таким же добрым, как мой дедушка, плохо успевал по математике, работал самым что ни на есть обычным клерком, но был настолько погружен в свои интересы, что его ничто не могло остановить. Еще я выбрала актрису Бетт Дэвис, потому что она одновременно сильная и ранимая, самодостаточная, остроумная и проникательная, и я бы хотела, чтобы она была на моей стороне в сражении! Еще в число моих любимчиков попала антрополог Маргарет Мид и официантка – подруга Алисы из фильма Мартина Скорсезе «Алиса здесь больше не живет».

Одна моя знакомая писательница выбрала австрийского поэта Райнера Марию Рильке, так как он безутешно скитался по Европе за счет друзей-аристократов, постоянно беспокоился о деньгах, ждал вдохновения и сокрушался из-за своей неорганизованности. Также в ее семью вошли классик английской поэзии Джон Китс; английская же актриса и политик Гленда Джексон; французская писательница Колетт,

известная не только своими произведениями, но и бурной личной жизнью; и великий бразильский футболист Пеле (ей нравится его улыбка).

Запишите, кого вы принимаете в свою семью, на одном или двух листах бумаги, оставляя побольше свободного места под каждым именем. Закройте глаза и представьте, что вы кто-то из них, и смотрите, как вы входите в комнату. Глазами члена вашей семьи наблюдайте за тем, как вы двигаетесь, как говорите с другими людьми, какие обороты речи используете, как меняется выражение вашего лица. Смотрите доброжелательно, с интересом и нежностью, как на любимого ребенка. Запишите все положительные моменты, которые смогли увидеть. Только положительные! (Правило то же, что и в первой версии упражнения. И причина та же – вам не надо выслушивать весь этот негатив в сотый раз.)

Например:

Эйнштейн: «Я вижу, что у Барбары хороший ум, быстрый, пытливый и гибкий. У нее много оригинальных идей, и она знает, как сделать так, чтобы ее поняли. Она ясно говорит и точно подбирает слова. Она теплый человек, и ей интересны окружающие. Мне нравится, как она реагирует на происходящее вокруг. Она увлеченная. И энергичная».

После того как первый член вашей семьи скажет все, что хотел, продолжайте – теперь вы говорите за следующего. У них разное восприятие, и каждый видит ваши разные хорошие качества. Вроде этого:

Бет Дэвис: «Она сильная, у нее есть чувство юмора, и она превосходно хохочет. Она не боится жизни. А еще она хорошо поет, у нее звучит такая печальная нотка, которая контрастирует с ее силой». (Сама бы я описала себя так: «Неорганизованная, импульсивная и, пожалуй, слишком много говорю». Было потрясением в первый раз взглянуть на себя глазами других людей!)

Я уже рассказывала о том, какая я, так что если я это смогла, то и вы сможете, поверьте мне.

Отыграв роль каждого члена семьи, перечитайте их ответы. Вы получите свой исчерпывающий положительный портрет.

Удивлены?

В вашем поиске стиля осталось всего одно упражнение, еще одна возможность узнать о себе нечто полезное, прежде чем сделать следующий шаг – придумать себе целую жизнь.

Ваш личный стиль в действии

Помните, я просила, чтобы члены вашей семьи обращали внимание на то, *как вы двигаетесь*? Ваш стиль – это не только то, как вы *видите* мир, но и то, как вы в нем *двигаетесь*. Если окружающие вас цвета и вещи отражают ваш визуальный стиль, то любимые занятия – стиль ваших действий. Сид Саймон, автор книги Values Clarification [\[10\]](#), разработал метод классификации любимых занятий с целью составления схемы качества жизни – четкой картины того, как вам нравится жить. Быстро или неторопливо? С преобладанием телесной или умственной деятельности? Постоянно находиться в чьем-то обществе или больше бывать предоставленным только себе? Каков должен быть баланс этих и других факторов?

Если бы вам непосредственно задали подобный вопрос, вы, скорее всего, дали бы весьма приблизительный ответ. Но, выполнив данное упражнение и применив математические наклонности, вы сможете высчитать процентное соотношение («60: 40 в пользу физической деятельности»). И снова удивитесь, увидев вместо своих прежних расплывчатых представлений стройную систему фактических предпочтений.

Вот ответы других людей:

Мэрианн, 32 года, жена и мать: «Меня удивило то, что я с легкостью нашла двадцать любимых занятий!»

Дорис, 45 лет, медсестра: «Сначала я расстроилась, решив, что никогда не смогу заниматься всем этим. Но потом подумала: а почему бы и нет?»

Эллен, 28 лет, студентка-медик: «Меня поразило разнообразие. Моя жизнь стала настолько однобокой... Во мне так много того, что сейчас не находит возможности проявиться...»

Джим, 43 года, юрист: «Слишком давно уже считаю, что у меня нет времени практически на девяносто процентов вещей, которые приносят мне удовольствие!»

Люсиль, 25 лет, секретарь: «Оказалось, что физическая активность и спонтанность для меня гораздо важнее, нежели я думала. Мне действительно не стоит сидеть за столом восемь часов в день».

Аллен, 19 лет, студент: «Большая часть моих любимых занятий не требует серьезных денежных затрат. Для меня это стало откровением, так как отец убедил меня, что нужно идти на специальность, где я впоследствии смог бы зарабатывать шестизначные суммы. После этого упражнения я задумался: “А зачем?”»

Джуди, 35 лет, писательница: «Мне надо больше зарабатывать, чтобы жить, как я хочу. Путешествия, лыжи, концерты, рестораны, кино – для меня все это важно, и все стоит денег. Наверное, мне нужно всерьез попытаться написать бестселлер».

Морис, 68 лет, удалившийся от дел владелец ресторана: «Мне нравится, когда меня окружают шумные, занятые делом люди! Что я забыл в этом чертовом кондоминиуме для пожилых?»

Долорес, 24 года, кассир в книжном магазине: «Я невероятно счастлива, когда мне удается проводить большую часть свободного времени в одиночестве или с любимым человеком».

Внимательно изучив свой стиль, вы можете узнать много нового о том, кто вы на самом деле и чего вы хотите. Это придаст вам уверенности в себе. Как только вы увидите, что каждый ваш поступок, каждое

решение оставляют в мире неповторимый след, вы осознаете, что в *ваших силах изменять свою жизнь*. И теперь вы готовы к упражнению на воображение. Мы расширим поле воздействия этих сил.

Репетиция перевоссоздания вашей жизни

Используя информацию, которую получили в ходе поиска стиля, вы сыграете в одну занятную игру – станете переделывать пространство и время под свои нужды. Сначала вы создадите подходящую *вам* среду, в которой проявятся ваши лучшие качества. А затем представите идеальный день.

Окружающая вас среда очень часто формируется не столько вашими потребностями и предпочтениями, сколько людьми, с которыми живете, и тем, что можете себе позволить. Распорядок дня определяется вашими обязанностями. Нам кажется, что это суровая действительность и ее никак не изменить. Конечно, если бы вдруг выиграть в лотерею или уйти из семьи, то можно было бы зажить как хочется! Первое маловероятно, а второе немыслимо. Поэтому мы лишь иногда мечтаем о жизни, отвечающей нашим желаниям, отлично зная, что такие мечты – баловство, и вообще, это невозможно. В жизни-то все не так.

И все же подобные мечты крайне важны. Вам надо больше мечтать и относиться к этому серьезно, ибо до вас пытаются достучаться. Это ваш гений, у которого руки чешутся начать творить целые миры из пространства и времени. Давайте его наконец выпустим и посмотрим, что же он хочет создать!

Для следующих упражнений действует только одно правило. Вы должны забыть о *реальных ограничениях*! В мире игры, как в мире снов, нет закона тяготения, нет смерти, налогов и неразрешимых конфликтов. Если ваши желания противоречат друг другу, не обращайтесь к ним! Берите все. Если любите двух людей, то у вас будет два возлюбленных. Хотите одновременно жить *и* в городе, *и* в деревне, находиться *и* в одиночестве, *и* в компании, хотите иметь двух чудесных детей и работать дни напролет – пожалуйста! Так и говорите. Когда вам было пять лет, вам говорили: «Определись!» Сейчас определяться не нужно. Вы получите все.

Упражнение 8.

Ваше идеальное окружение

Вот как некоторые люди описали свою идеальную среду и расцвет своей личности. Заметьте, как подробно они характеризовали человеческое окружение, в котором смогли бы раскрыться.

Джулия, 32 года, писательница: «Я бы хотела жить сама по себе, за городом, и чтобы рядом со мной было много друзей, занимающихся всевозможными делами. Хочу потрясающего возлюбленного, у которого тоже было бы собственное любимое дело. И чтобы он напоминал мне о своей любви, но при этом позволял работать в уединении весь день, не заставляя беспокоиться или чувствовать себя виноватой. Мне не нужно знать, когда именно он приедет, но у меня должна быть возможность позвать его, когда мне одиноко. Короче говоря, мне нужна уверенность, но не чрезмерная, а с драмой и напряжением. Во мне проявятся такие качества, как независимость, любовь, яркость, энергия, чувственность и креативность. Я бы очень много всего сделала».

Бетси, 38 лет, мать троих детей: «Я хочу, чтобы о моих детях заботилась эдакая смесь супер-няни Мэри Поппинс, славного кукольника Мистера Роджерса из старого сериала, телевизионщика Фила Донахью и его жены, актрисы Марло Томас. Пусть нудятиной вроде уборки, готовки и покупок занимается домработница; пусть секретарь беспокоится о счетах и телефонных звонках, а я спокойно выйду на работу! У меня тогда проявятся и радость от того, что я среди людей, и чувство юмора, и креативность».

Том, 55 лет, разведен, ищет работу: «Мне одно стало ясно: больше всего мне нужна любовь и эмоциональная поддержка. И еще порядок вокруг, с хорошо организованными вещами, потому что я

очень легко отвлекаюсь. Я стану находчивым, добрым, безмятежным, веселым, дружелюбным и мудрым».

Джордж, 43 года: «Хижина на берегу озера в горах Сьерры, небольшая, но прекрасно подобранная библиотека, несколько хороших удочек для форели, керосиновая лампа, бар, никакого телефона, любимый журнал, который доставляют к порогу, рыбалка с добрым приятелем по выходным. Проявятся качества: я буду много писать и думать. И, возможно, из консультанта по инвестициям вырасту в нового Торо^[11]. Но, может, раз в три месяца стану спускаться в город и работать, смотреть кучу фильмов. Буду вежливым, убедительным, остроумным. Потом снова вернусь в горы».

Я знала, что Джордж женат, но все же в своей фантазии он не упомянул жену. Когда я его спросила о ней, он сказал: «Конечно, она там будет! Я считал это само собой разумеющимся и просто предположил...» В ходе дальнейших расспросов я выяснила, что она с готовностью будет исчезать, когда ему захочется побыть одному или с друзьями. Джордж любил готовить, но «просто предположил», что жена станет содержать в чистоте как его хижину, так и его городскую квартиру.

То есть Джордж уже имел такую эмоциональную и практическую поддержку, о которой многие могут только мечтать, а считал это само собой разумеющимся! Другое человеческое существо, женщина, обеспечивала эту поддержку. Я не встречалась с женой Джорджа и могу только догадываться, чего это ей стоило и что она получала взамен. Происходящие в наше время изменения в отношениях между мужчинами и женщинами столь болезненны и созидательны именно потому, что людям вроде Джорджа требуется осознать, насколько их удобство, свобода и производительность зависят от поддержки, которую им оказывают. Таким джорджам еще предстоит сделать открытие: поддержка может приносить обоюдное удовольствие.

Артур, 28 лет, составитель учебных тестов: «Я вынужден приходить и уходить с работы точно вовремя, а это поперек моей природы. Мне нравится творческая деятельность, но не по приказу. Я бы хотел иметь более гибкие условия, без всякого расписания. Это будет баланс дисциплины и свободы. Мне необходима поддержка людей, которые любят мою работу и говорят об этом, их признание. Временами мне нужно уединение. В такой ситуации стану уверенным в себе, щедрым, творческим, счастливым, полным энергии, веселым. Я буду хорош в своем деле, у меня будет море идей».

Вики, 48 лет, начинающий театральный агент: «В моем окружении мне нужны энергичные, благодушные люди, любящие театр. Я удивилась, осознав, что написала: «Мне нужно, чтобы мне *позволили* создавать и развивать собственные идеи». Очевидно, все еще жду разрешения! Как бы то ни было, проявятся следующие качества: выдающиеся творческие способности (я даже покраснела!), энтузиазм, энергичность, увлеченность, упорство, лидерские качества, способность воплощать в жизнь собственные идеи».

Джо Энн, 36 лет, мать-одиночка, заканчивающая университет: «Постоянная стимуляция: учеба, разговоры, совместная работа над проектами, все виды физической, звучащей, осязаемой информации, увлекающей и восхищающей меня. В таком окружении мои мозги станут очень активно и живо работать. Я буду просто искриться».

Думаю, не ошибусь, если скажу, что большинству женщин не хватает стимулирования и вызовов их способностям. Их эмоции используются слишком активно, а голова и таланты, наоборот, недоиспользуются. Заметьте, условия идеальной среды, описанные выше, часто включают наличие сложных задач и стимулирование наравне с комфортом и поддержкой. Также обратите внимание, что среди проявившихся качеств почти все указали креативность. Если человека поместить в живую, питающую среду, он начинает творить.

Билл, 39 лет, художник и чертежник: «Больше всего в моей среде мне нужна ЦЕЛЬНОСТЬ: все, что я

делаю, должно быть связано со всем остальным. Я сейчас частично занимаюсь тем, чем хочу, но это никак не соотносится с остальной моей деятельностью. Также мне нужна СИСТЕМА: моя жизнь должна ограничиваться самыми важными занятиями, а не загромождаться массой возможностей и отвлекающих моментов. Проявятся такие качества, как оригинальность, эффективность и стабильность».

Что вы узнали о себе и что вам нужно, чтобы полностью проявить себя?

Это упражнение – важная репетиция проектирования своей жизни в реальном мире. Несмотря на то что это лишь игра и фантазия, оно показывает, что вам необходимо для реализации вашего потенциала. Оптимальная для вас среда – та, где возможности соответствуют главным пунктам вашей фантазии. И *эта книга поможет вам создать такую среду*, потому что вы имеете на это право. Конечно, в действительности, чтобы ее создать, мало просто закрыть глаза и дать волю воображению. Вам придется иметь дело с такими настырными и упорными проблемами, как деньги, время, привычки, страх, и самой неподатливой – с людьми! Но верьте или нет, все эти внешние и внутренние препятствия преодолимы. Вопрос лишь в стратегии. *А стратегии предшествует воображение.*

Как вы узнаете, что вы хотите, если не научитесь мечтать? И не зная, куда вы хотите попасть, как вы можете сесть и распланировать свой путь? Я покажу вам, как добираться; вторая часть книги содержит множество практических советов по преодолению «суровой действительности». Но сначала *вам* надо представить, *где* вы хотите оказаться.

Преобразование времени

Предположим, вы живете в реальной версии своей идеальной окружающей среды и все ваши лучшие качества полностью раскрылись. Как вы будете проводить время? Какими занятиями и людьми заполните свой день? (*Упражнение 7 «Двадцать любимых занятий»* даст вам достаточно материала!)

В следующем упражнении вы обратитесь к особому виду воображения. Я называю его *настоящим мечтанием*. Это одна из самых важных техник, которые вы будете использовать на протяжении книги.

Если вас когда-нибудь спрашивали, что бы вы сделали, получив миллион долларов, вы, вероятно, отвечали что-то вроде: «Это было бы прекрасно. Завел бы дом у моря, и яхту, и самолет, и еще бы...»

Стоп! Любой ответ с частичкой «бы» не является настоящей мечтой.

Если вы грезите во сне, вы же не думаете: «Вот интересно, если бы это случилось на самом деле»? Нет. Это просто происходит. Это настоящее. Вы проживаете это. В детстве ваши мечты были такими же живыми и настоящими, как ваши сны, просто потому, что вас еще не научили считать их ненастоящими. И сейчас вы сознательно возродите эту силу воображения и веры.

Настоящее мечтание всегда в *настоящем времени*, от *первого лица*, *зримо* и *последовательно*. Другими словами, это просто *происходит*. Вы видите, чувствуете и ощущаете все происходящее вокруг; время течет так же, как в действительности, только быстрее. Это что-то вроде: «Потрясающе! Я сижу здесь с миллионом долларов. Посмотрим. Что мне такое сделать?.. Так. Я в особняке, стоящем на вершине холма у моря. Мой самолет – в маленьком ангаре за домом. У причала моя лодка раскачивается на волнах. Утро прохладное и солнечное, а у меня впереди целый день».

Упражнение 9.

Ваш идеальный день

Многие выполняют это упражнение с большим удовольствием. Я сама его очень люблю, и узнавать, как выглядит идеальный день для других людей, нравится мне не меньше, чем придумывать свой собственный. Когда будете читать примеры, приведенные ниже, обратите внимание на подробности в категориях «что, где и кто», которые отвечающие посчитали самыми важными.

Джулия, 32 года, писательница, мы уже ее упоминали: «Встаю в шесть утра. Я живу в Нью-Мексико, в прохладном просторном доме из необожженного кирпича, с навахскими коврами на полу и свисающими с потолочных балок гирляндами красного перца. Вылезаю из кровати, не побеспокоив ни мужа, ни трех кошек, которые еще спят на нем и около него. Иду в конюшню. Вокруг меня бегают две прекрасные персидские борзые салюки. Я задаю корм арабской лошади и выпускаю ее на выгон. Потом у меня пробежка на свежем утреннем воздухе.

Возвращаюсь, пью кофе и завтракаю вместе с мужем. В семь утра иду в свой рабочий кабинет с большим письменным столом из дерева, с широкой столешницей и кучей ящиков. Передо мной большое окно с видом на горы. Я пишу до полудня, иногда на два-три часа дольше, если захочу. Пишу то, что сама хочу, – никаких дедлайнов, ограничений по объему и требований редактора. С этим покончено. У меня хорошая репутация и скромный капитал, на который банк начисляет проценты. У меня есть свой участок земли с огородом. Я пишу для себя и для друзей, а если кто-то захочет это опубликовать, будет замечательно.

Мне очень важно получать множество писем от друзей со всей страны и даже со всего мира!

В обед я встречаюсь с подругой в городе, где-то час провожу в книжном магазине. Во второй половине дня я практикуюсь в игре на гитаре и пишу песни. Или на стареньком ручном печатном прессе набираю книгу моего друга, пока в печи допекается хлеб, а из колонок звучит Бах. Перед закатом катаюсь на лошади, только очень осторожно, ведь я жду ребенка!

Друзья – писатели, плотники, учителя, гончары, фермеры и их дети – приходят к нам на ужин, который приготовил мой муж. После ужина я играю на гитаре, мы поем, смеемся и болтаем у камина. Когда гости уйдут, мы пару часов читаем, гуляем с собаками при свете звезд и ложимся спать.

Алина, 45 лет, ответственный секретарь журнального издательства в Чикаго и мать троих подростков: «Я медленно просыпаюсь, примерно в 7:30. Это важно. Мне не надо беспокоиться о завтраке для семьи, потому что Джон с детьми не только все приготовили и поели сами, но и принесли мне на подносе. В конце концов, я серьезный руководитель, и у меня мысли забиты куда более важными вещами, чем о том, кто какую яичницу любит.

Пока дети моют посуду и собираются в школу, я делаю макияж и надеваю серый костюм от Шанель, который выбрала накануне вечером. (Конечно, я вешу на десять килограммов меньше.) Мы живем в высотном здании с панорамными окнами, выходящими на озеро Мичиган, и у нас у всех есть время посидеть с чашечкой кофе и обсудить наши планы на день.

В хорошую погоду я прохожу десять кварталов до работы пешком. Это позволяет освободить голову от ненужных забот и собраться с мыслями. Затем я захожу в свой большой угловой офис с синим ковром, цвет которого так сочетается с озером, и меня встречает секретарша, протягивающая пачку срочных документов и писем, ожидающих моей подписи. Распорядок дня во многом такой же, как и у моего нынешнего босса. Звонки по всей стране, сложные решения, переговоры за обедом с Мохаммедом Али и его агентом о правах на мемуары, заседание совета директоров по поводу возможного слияния, закрытый показ фильма, снятого нашим филиалом, – все то же, что и сейчас. Отличие в одном: я начальник. Я главная. И это требует всего моего интеллекта, смелости и шарма.

Я возвращаюсь домой на такси к 19:30. У кого было время, тот приготовил ужин, а если дети были заняты своими делами, они просто заказали пиццу! Снимаю чулки, серьги, прочие аксессуары леди-начальника и надеваю джинсы. После ужина сижу на ковре, и мы с сыном увлеченно составляем слова, играя в скрэббл. Или помогаю близнецам с домашним заданием. Перед сном просматриваю расписание на завтра и выбираю, что надену. А затем мы с Джоном проводим драгоценные полчаса с джазом и бренди».

Питер, 25 лет, водитель грузовика в нефтяной компании: «Я просыпаюсь поздно, около девяти, так как всю ночь помогал отелиться одной из моих коров. Все в порядке, у меня есть работники, которые в шесть утра позаботились о доильных машинах. Они уже ушли и не вернутся до самого вечера. Спускаюсь в кухню. Кофе уже готов, он великолепно пахнет. Кухня большая, в центре – стол, за ним жена кормит нашего малыша. Они оба широко улыбаются мне, ребенок перестает есть и требует, чтобы я взял его на руки. Я держу его на одной руке, в другой у меня кофе, жена приобнимает меня, и мы смотрим в окно на нашу прекрасную ферму с большим красным коровником и коровами, пасущимися на холмах. Это прекрасный солнечный день.

Мне надо идти и подремонтировать один из наших грузовиков. У нас большие грузовики для перевозки крупного рогатого скота, они в превосходном состоянии, ведь я постоянно слежу за моторами и настолько хорошо это делаю, что соседи часто просят помочь с ремонтом их моторов. Мы сидим, пьем пиво, занимаемся нашими грузовиками. Я договариваюсь с женой, что заберу ее с ребенком – мы решили пообедать на берегу пруда.

Все утро проверяю грузовики, подкручиваю что-то здесь и там. У меня прекрасно оборудованный гараж, в нем чистота и порядок, каждый инструмент на своем месте. Я подкрашиваю наш ярко-красный грузовик, прибираю все и выхожу во двор.

Отправляюсь на холм, чтобы вырубить кустарник с колючками, цепляющимися за шерсть и попадающими в пищу моему скоту. Ах да, за мной бежит собака! Хорошая большая собака, которая очень любит играть. Но умеет вести себя тихо, когда это необходимо. Мы приходим к кустам, и я их рублю. Отличная тяжелая работа. Потом сжигаю срубленные кусты, а собака отгоняет коров.

Весь день великолепен. Работа повторяющаяся, порой тяжелая, но зато на свежем воздухе, и мне это нравится. Возвращаюсь в коровник, когда начинает темнеть, задаю коровам сено, а рабочие подсоединяют доильные аппараты. Видимо, малыш спит или чем-то занят, ведь моя жена рядом со мной на сеновале и помогает мне сбрасывать сено. Она невысокая, но сильная и веселая. Постоянно заставляет меня смеяться, так как временами я становлюсь слишком серьезным. Наконец, жена ставит мне подножку, я падаю в сено, а она крепко меня обнимает, и мы долго смеемся.

Ужин хороший и обильный, к нам приходят друзья. После ужина мы сидим и разговариваем пару часов, потом они уходят домой. Я обхожу ферму и все проверяю: двери, котельную, коровник. Прислушиваюсь: все тихо, все в порядке. Мы рано ложимся спать, может, часов в 10 или 11, потому что завтра собираемся встать пораньше и поехать в город за покупками. Мы засыпаем, обнявшись».

Давайте теперь посмотрим внимательно на ваш идеальный день. Ответив на семь простых вопросов, вы сможете понять, что вам действительно нужно для счастья... что у вас уже есть... и что мешает получить остальное.

Анализ фантазии: возвращаемся к основам

Я предлагала вам заполнить вымышленный день тем, что, по вашему мнению, могло бы сделать вас счастливым. Но что-то из этого было самым важным. Давайте выясним, что же.

Вопрос № 1. Какие именно элементы идеального дня в каждом из разделов «что», «кто» и «где» необходимы для вашего счастья настолько, что их нельзя заменить ничем? Без чего вы будете всегда недовольны, по чему будете тосковать?

Вопрос № 2. Что необязательно, но все равно очень хотелось бы иметь?

Вопрос № 3. Что на самом деле просто баловство? Было бы хорошо это иметь, но вы можете и обойтись без этого?

Возможно, вам пригодится маленькая табличка наподобие той, что сделала Джулия:

Необходимо

Что:

писать

слушать музыку

физическая активность

животные

Где:

личный кабинет с большим столом

просторное место для жилья

Кто:

мой муж

множество друзей и рядом, и далеко

Необязательно, но желательно

Что:

учиться играть на гитаре

Где:

жить в прекрасной сельской местности недалеко от оживленного города с насыщенной культурной жизнью

Кто:

ребенок (может странно прозвучать, но я буду довольна жизнью и без детей, хотя и хотела бы иметь одного!)

Баловство

Что:

лошадь

печатный пресс

Где:

собственный дом из необожженного кирпича в Нью-Мексико

(Было бы здорово это все иметь, но мне и без этого будет неплохо.)

Это не значит, что у вас не должно этого быть! Я не хочу, чтобы вы хоть на секунду увидели в анализе основ первый шаг к малодушному соглашению с реальностью. Это не так. Я твердо уверена: у вас есть право на все, что вы хотите, даже на то, что вы считаете необязательным. Мы всего лишь расставляем приоритеты: то, без чего вы не можете жить, то, что вы должны принести в свою жизнь в первую очередь, чтобы заполнить источник энергии, который позволит вам добиться остального.

Джулия, например, определила, что для нее важнее всего писательство. Если у нее не будет времени и места, чтобы писать, никакая гитара ее не утешит. На самом деле ей даже не захочется играть. Но если с писательством и жизнью у нее все наладится, то силы и уверенность сами перетекут в категорию «необязательного, но желательного». Ее горизонты начнут расширяться, подобно кругам, которые расходятся от положенного в центре счастья.

И ваши тоже.

Не каждую фантазию можно так же легко разобрать по категориям, как сделала Джулия. По словам Алины, единственная обязательная часть ее идеального дня – это «что»: работа руководителя (помимо семьи из раздела «кто»). А квартира в высотном здании и дизайнерская одежда, подпадающие под «необязательное, но желательное», естественным образом вытекают из ее должности и зарплаты. Питер настаивал, что все элементы его воображаемого дня – все связаны с фермой – необходимы. На меньшее он не согласен. Отлично, успеха ему! На какие бы составные части вы ни разложили свою фантазию, наша следующая задача – определить расстояние между вашей нынешней жизнью и минимально идеальным днем, который мог бы сделать вас счастливым.

Вопрос № 4. Что изменится, если вы пройдетесь по отредактированному идеальному дню, состоящему только из необходимого?

Очевидно, если вы чувствуете то же, что и Питер, ваш исправленный идеальный день не будет сильно отличаться от первоначального варианта. С другой стороны, Джулия так описала новый вариант:

«Я живу в Нью-Йорке, там же, где и сейчас, но в большей квартире. Рано встаю, пью кофе с мужем, кормлю кошек и иду в свой кабинет – он в нескольких кварталах от нашего дома. Это снятая мной комната на верхнем этаже с окнами, выходящими на прелестный внутренний двор. Я пишу до полудня или дольше, если захочу. Потом просматриваю почту и отправляюсь в спортивный клуб, тренируюсь и плаваю.

Оставшаяся часть дня, в принципе, без изменений: обедаю с подругой... провожу время в книжном магазине... пеку хлеб... слушаю музыку... ужинаю с друзьями. Просто на время уберем дом, лошадь, печатный пресс и гитару».

После того как подправите свой идеальный день, ответьте на три еще более важных вопроса.

Вопрос № 5. Какие из составляющих идеального дня у вас уже есть, если они есть?

Лишь немногие из нас полностью недовольны настоящим положением вещей. Некоторые ваши

желания и мечты уже смогли пробраться в действительность. Этот вопрос прояснит, что в вашей жизни уже сложилось так, как надо. Вы поймете, какие источники удовлетворения уже у вас есть. Это станет надежной основой и источником энергии в начале вашего пути. Осознание того, что вы уже имеете, поможет выявить то, чем вы недовольны, – предмет следующего вопроса.

Вопрос № 6. Какие элементы идеального дня отсутствуют в вашей жизни? Используйте категории «что», «где», «кто», чтобы понять, чего именно не хватает.

Эти два вопроса тесно связаны, и их результаты могут вас удивить. Джулия осознала, что идеальный день мало отличается от ее нынешней жизни. В ней уже присутствуют все элементы категории «что» и «кто»: работа, четыре кошки, муж, друзья, музыка и тренировки. Не хватает только «где». У нее маленькая и тесная квартира и нет подходящего места для работы. У Алины тоже есть основа желаемой жизни – любимая семья, хорошо оплачиваемая работа, но она хочет всего этого в большем масштабе, в более смелых и ярких красках. Она хочет быть руководителем, а не ответственным секретарем. Она хочет пройти эту дорогу до конца. А дома – хотела бы видеть больше участия членов семьи в делах.

Питер же говорит: «В реальности у меня нет никаких составляющих моего идеального дня, ничего из категорий «что», «где» или «кто». Я вожу грузовик и живу в очень маленькой квартире. Подождите-ка, я отличный механик и по возможности поддерживаю грузовики в хорошем состоянии. Если бы у меня было побольше денег или удалось бы скопить их, то мог бы выкупить у моего начальника грузовик. Только он не для крупного рогатого скота. Так или иначе, все дело в ферме. Как обзавестись фермой? И все же мне везет. У меня уже есть девушка, и я знаю, что она хотела бы жить на ферме».

А сейчас и вы попробуйте сравнить фантазию и реальность. Возможно, поймете, что ваша нынешняя жизнь не так уж и далека от желаемой, или, как Питер, убедитесь, что далеки от своей мечты. В любом случае вы уже точно знаете, чего именно вам не хватает. И знаете, с чем вам предстоит работать. Итак, перед нами мечты и реальность. *Теперь давайте попробуем сосредоточиться на расстоянии и препятствиях, которые их разделяют.* Впервые с начала нашей с вами работы я попрошу вас внимательно всмотреться в «суровую действительность».

Вопрос № 7. Что разделяет ваш завтрашний день и ваш откорректированный идеальный день? Что необходимо сделать, чтобы получить недостающие элементы? Какие трудности и препятствия не дают вам получить их прямо сейчас?

Для Джулии это деньги. За большую квартиру придется платить вдвое больше, а также отдавать минимум сто долларов в месяц за свой личный кабинет.

Алина осознала, что, по сути, ей не хватает уверенности или веры в себя. Она сказала: «Думаю, у меня есть необходимые для руководящей должности в издательстве опыт и знания. Даже не думаю, а знаю – есть! Но боюсь встать и что-то предпринять. То же самое с семьей. Я могла бы попросить или потребовать больше помощи, но не хочу досаждать».

Питер сказал, что ему нужно очень много всего: ферма, деньги, опыт работы с коровами и управления молочной фермой. Из-за этого он чувствует себя подавленным и сдался, даже не предприняв никаких попыток. Он смог свести свое ощущение тщетности к двум главным пунктам: «Во-первых, не верю, что с зарплаты рабочего можно накопить на покупку фермы. Во-вторых, даже если это возможно, не знаю, с чего начать».

Что стоит между вами и вашей подправленной мечтой, где есть необходимый для вашего счастья минимум «что», «где» и «кто»?

Хочу, чтобы вы знали: вам определенно требуется то же, что и Алине. Не храбрость, не уверенность в себе, а *поддержка*. Вы найдете ее в последней части книги. И вам определенно понадобится то же, что и

Питеру. Не ободряющие слова («Эй, ты можешь это сделать!»), не наследство от таинственного богатого дядюшки, а *план действий*, подсказывающий, что нужно сделать в первую очередь, а что потом – и так далее, до самой цели. Вы найдете это в третьей части. Во [второй главе](#) вы увидели, что каждому нужен план и каждому нужна поддержка. Не нужны они только тем, кто их уже имеет! Это абсолютно общие проблемы.

Но потом идут особенные, личные, связанные с обстоятельствами препятствия, которые не дают нам достичь желаемого. Это могут быть деньги, отсутствие нужного образования, новая работа или связи, которые помогут ее получить, навыки, которых у вас нет, или время для их получения, десяток лишних килограммов, которые мешают вам завести отношения с противоположным полом... Или сразу несколько пунктов из вышеперечисленного. Или что-то еще, что я не упомянула.

Я хочу, чтобы вы сделали кое-что очень простое, такое простое, что можете не поверить, что это первый шаг к преодолению ваших препятствий. Но это так. Возьмите лист бумаги. Напишите сверху слово «Проблемы». А затем просто перечислите все реальные причины, по которым не можете осуществить свою мечту.

Сейчас вы увидели суровую действительность такой, какова она есть. Это не нервно-паралитический газ, отравляющий любую надежду и волю, а лишь несколько конкретных, ясно очерченных трудностей. На данном этапе они могут казаться непреодолимыми, я знаю. Не волнуйтесь. Просто запишите их. После того как мы поработаем над вашими целями в следующей главе, может обнаружиться еще больше проблем, препятствий и возражений. Добавляйте их в список. Я хочу, чтобы вы сохранили список проблем, так как чуть позже он станет для нас золотой жилой.

Когда вы выбираете конкретную цель (а это будет вашей следующей задачей), то нет ничего важнее, чем убрать с пути все размышления о действительности, чтобы они не затуманивали ваш взор. Я хочу, чтобы ваша цель была больше вашей жизни (наши жизни ведь так малы!), чтобы она была окрашена в яркие цвета, была вам под стать и чтобы вы могли в нее влюбиться. Но это не значит, что мы не собираемся вернуться и разобраться с реальностью. Наоборот! Мы собираемся расправиться с ней технично и с удовольствием. Когда я покажу вам, как превращать непреодолимые препятствия во вполне решаемые задачи и как освобождать врожденное умение справляться с проблемами, список проблем станет стройматериалом для хорошей прочной дороги, ведущей к вашей цели. Но сначала давайте определим, куда же мы направляемся.

Вы обнаружили, что знаете, каким должен быть ваш идеальный день, так же отчетливо, как то, какую одежду хотите видеть в своем шкафу. Сейчас самое время приступить к превращению ваших фантазий и стиля в то, что вы на самом деле можете получить.

Глава 4

Поиск цели

Что такое цель?

Цель – основная единица жизненного плана. Мечтать легко – достаточно небольшого ободрения, и вы можете закрыть глаза и нарисовать свою новую жизнь. Но если хотите воплотить все в реальность, начать надо с выбора кусочка вашей мечты, того, с которого вы возьметесь за ее осуществление. Чтобы даже этот кусочек стал достижимым, а не превратился в постоянно отдаляющийся мираж, все равно придется потрудиться. Настоящая цель – устойчивая, которую можно достичь, – соответствует двум основным правилам.

Правило № 1. Цель конкретна. Это факты, а не чувства. Как только вы ее достигнете, сразу поймете, ведь у вас будет что-то, что можно потрогать, на что можно посмотреть и показать другим. Приведу пример.

Предположим, вы думаете, что ваша цель – стать врачом. Но это пока только мечта. Настоящая цель – получить диплом врача. Почему? Потому что в тот момент, когда вам выдадут на руки эту бумагу, вы признаете себя врачом, и общество согласится с этим фактом. Вы можете вовсе не чувствовать себя врачом. Или сегодня можете считать себя врачом, а завтра – перепуганным мошенником в белом халате. Процесс превращения в настоящего врача постепенный, длительный и неопределенный. Невозможно предсказать дату, когда вы обретете непоколебимую уверенность: «Я врач». Но с дипломом врача все понятно. Либо он у вас есть, либо его нет. И вы можете предпринять вполне конкретные шаги, чтобы получить его к конкретной дате.

В этом вся суть. Ваша истинная цель должна быть *конкретным действием или событием*, и не только для того, чтобы вы поняли, когда ее достигнете, но и чтобы могли заранее спланировать свою встречу с успехом! Любое эффективное планирование всегда начинается с постановки *срока достижения цели*. Это противоядие от откладывания на потом («Ой, когда-нибудь сделаю») и отчаяния («Я никогда этого не достигну»). Если вы знаете, что обязались написать три рассказа к апрелю или получить диплом врача к июню такого-то года, то *время* внезапно окажется вполне управляемой субстанцией. И если хотите успеть к установленному сроку, то лучше начинать прямо сейчас. Чуть позже я больше расскажу о сроках. Пока достаточно осознать, что невозможно установить срок достижения цели, если самой цели нет. Еще никому не удавалось спроектировать и построить мост к облаку.

Стать врачом – простой пример готовой цели. Но предположим, что ваша цель похожа на цели двух актрис, с которыми я работала. Что-то вроде «стать кинозвездой». Конечно, это опять мечта. Ведь как узнать, что вы уже кинозвезда? Ответ: *только вы можете определить*. В качестве цели можно выбрать любое конкретное событие или действие, которое даст понять, что вы достигли желаемого. Иначе даже не ступите на этот путь.

Что должно случиться, чтобы вы сказали: «Вот теперь я кинозвезда (лучший литагент Нью-Йорка, успешный конструктор гоночных яхт, знаменитость, богач)»? Ваш ответ не будет похож на ответы других людей, ведь другие могут подразумевать под одной и той же, казалось бы, целью совершенно разные вещи. (Помните двоих, что смотрят на один и тот же цвет, но один называет его розовым, а другой – ржавым?) Я считаю, что буду богатой, когда в моем распоряжении будет верных сто тысяч долларов, но знаю миллионеров, которые не чувствуют себя богатыми! Для секретарши из Миннеаполиса Кэрл,

подрабатывающей моделью, статус кинозвезды означает блеск и известность: ее имя в колонках светской хроники, ее лицо на постерах в каждом магазине, меха, лимузины и вспышки. Джун, учащаяся на актерских курсах, звездный статус видит как лучшие роли и высочайшие оценки ее игры. Когда Кэрол и Джун будут выбирать цель в мечте быть кинозвездой, Кэрол может сказать: «Мои фотографии повсюду», а Джун: «Получить первый “Оскар”». И обе будут правы. *Единственный человек, которого вы должны радовать, – это вы сами.*

Есть две рекомендации, которые помогут вам точно выбрать цель. Я называю их *пробный камень* и *ролевая модель*.

Пробный камень – это эмоциональный стержень вашей цели, то, что вы от нее хотите, то, что вы в ней больше всего любите. Это самое приятное в вашей цели. Самореализация в творчестве, слава, деньги, возможность помогать людям, близость к природе, любовь... Если вы можете обозначить свой пробный камень несколькими словами, это не только поможет выбрать цель, полную сладостей, которые для вас еще и питательны, но также покажет, как спланировать к ней наиболее короткий, прямой и приятный путь. И именно это поможет вам докопаться до сути самой, казалось бы, недостижимой цели.

Ролевая модель – это кто-то, кем вам хотелось бы быть, кто-то, уже сделавший то – или очень близко к тому, – что вы хотите делать. Скорее всего, у вас уже есть хотя бы одна ролевая модель. Кем вы особенно восхищаетесь? Чья жизнь и достижения вас влекут? Ролевые образцы не только помогают при определении цели, они вдохновляют и служат руководством к делу. Если хоть кто-то на Земле сделал то, что хочется делать вам, то и вы это можете. Повесьте фотографию этого человека на стену. Идите в библиотеку, читайте все о его жизни и узнайте, как он добился этого. Может, и у вас появятся какие-нибудь идеи. Помните Питера, мечтавшего стать владельцем молочной фермы и не верившего, что это возможно? Я посоветовала ему брать местные газеты в городках, где он проезжал мимо молочных ферм. Такой способ присмотреться к жизни фермеров в этих местах, узнать больше, как они трудятся год из года, притом что главное подспорье для них – целеустремленность, а не большие деньги. И Питер нашел интересную ролевую модель. Молодой человек из соседнего города, никогда прежде не живший в деревне, переехал на молочную ферму, служившую вдобавок трактиром и гостиницей для охотников в сезон. Он водил снегоход, а в гараже разместил фирму по торговле вездеходами.

Вот как пробный камень и ролевая модель могут помочь определить вашу цель:

<i>Кэрол</i>	Мечта	Кино- или телезвезда
	Пробный камень	Блеск и известность
	Ролевая модель	Актриса Фарра Фосетт-Мэйджерс
	Цель	Портреты во всех магазинах постеров
<i>Джун</i>	Мечта	Кинозвезда
	Пробный камень	Признание благодаря прекрасной игре
	Ролевая модель	Актриса Энн Бэнкрофт
	Цель	Премия «Оскар»

Цель, которую вы получите в итоге, должна пройти проверку вторым правилом.

Правило № 2. Когда говорите «я хочу это», вы не обманываете, а честно полагаете, что, если бы вы взмахнули волшебной палочкой, то – ОП! – достигли бы цели прямо сейчас и были бы рады.

Это правило призвано помочь вам отличить настоящие, действительно важные мечты от временных капризов. Кто из нас хоть раз не мечтал стать кинозвездой, альпинистом или даже президентом? Но если я взмахну волшебной палочкой и – ОП! – вы окажетесь на склоне Эвереста, точно ли обрадуетесь и почувствуете себя на своем месте или отчаянно захотите очутиться дома и продолжать мечтать в теплом кресле? Выяснить это довольно легко. Используйте собственную встроенную волшебную палочку – «настоящее мечтание»! Помните? От первого лица, в настоящем времени, осязаемое и последовательное. Вот так:

«ОП! Я президент США. Сажу за своим рабочим столом в Овальном кабинете. Сейчас 9:30 утра. Слева от меня лежит полуметровая стопка документов, срочно требующих моего решения по таким вопросам, как энергетический кризис, мирные переговоры на Ближнем Востоке, проблема контроля вооружений и дипломатический статус Китайской Народной Республики. Справа от меня – красный телефон, который злое молчит. Я... я... А-а-а-а! Выпустите меня отсюда!»

Это, мой друг, лакмусовая бумажка для любой цели. Попробуйте прожить ее в воображении. Ну как вам? Нравится? Отлично. Ненавидите? Меняйте цель. Проверка волшебной палочкой выявит не только капризы, но и долженствование – то, что вы думаете, что должны желать, так как отец, бабушка, жена, муж

или любимый учитель этого для вас хотели. Когда я говорю, что вы должны получить то, что хотите, не менее важно знать, что *вы не должны упорно работать, чтобы получить в результате то, что в действительности не хотите*. Ничего хорошего из этого не выйдет. Постарайтесь с самого начала исключить такой вариант.

«Но если я не уверен? – можете спросить вы. – Я нашел то, что, казалось, люблю, но представил, что уже добился этого или нахожусь на полпути к цели, и понял: это ужасная ошибка – на самом деле я не хочу этого».

Все просто. Возьмите лист бумаги с описанием этой цели, разорвите на маленькие клочки и выбросьте в окно. А потом возьмите другой лист и запишите другую цель. Ничего страшного, *под целью не надо подписываться кровью*.

Одно из самых вредных заблуждений нашей культуры – выбрав то, чего хотите достичь, вы должно жестко держаться цели. Из-за такого отношения и сложно начать действовать. Мы не осмеливаемся принимать решения, так как боимся, что это станет фактически жизненным приговором! Чепуха. Не вы существуете, чтобы служить целям. Цели существуют, чтобы служить вам и делать вас счастливым. Если цель не отвечает вашим потребностям, спокойно можете ее поменять. Просто иногда сложно понять, подходит ли вам данная цель, не предприняв попытку ее достигнуть. Даже если в итоге она вам и не подойдет, вы все равно приобретете нечто очень ценное: *опыт продвижения к цели и соответствующие практические навыки*. Эти навыки приложимы к любой цели, как и ваши руки. Смастерив однажды книжный стеллаж, вы с легкостью соорудите и кухонный шкаф.

Выбираем цель

Выбор цели зависит от того, какие именно мечты вы лелеете, а это, в свою очередь, зависит от того, кем являетесь и как относитесь к своей нынешней жизни. Вы можете быть прямолинейным человеком, нацеленным на реализацию одного страстного желания, или «художником бытия», для которого важнее всего общий уровень качества жизни. Вы можете быть в целом удовлетворены жизнью, но хотите заняться для своего удовольствия парой давно дремлющих интересов. Вы можете проживать один из периодов молодости (считаю, у нас таких по крайней мере два), когда все находится в подвешенном состоянии и вы не знаете, чего же хотите в действительности. Возможно, вы «человек Возрождения» и счастливы, лишь занимаясь двумя или тремя делами одновременно. *И в разные периоды своей жизни вы можете принадлежать к любому из названных типов.*

С чего бы вы ни начали, столкнетесь с разными трудностями. Цель может казаться слишком неопределенной, далекой или вообще не вписывающейся в свой формат. Вы можете считать, что у вас вообще нет цели или слишком много целей одновременно. Но в любом случае можете найти цель, *идеально подходящую именно вам и достижимую за разумное время.* Вот как это сделали реально существующие люди.

Пробный камень и более ничего: Андреа

Андреа, двадцатилетнюю секретаршу из Нью-Йорка, пришлось какое-то время поговаривать, пока она со смущением не признала, что хочет быть знаменитой, но даже не представляет, чем именно. «Думаю, это ненормально, – сказала она. – Из-за этого я не получаю удовольствия, просто занимаясь чем-либо».

В первую очередь я дала Андреа маленькое дружеское наставление, чтобы помочь ей избавиться от чувства вины. Дам его и вам, потому что подобная извиняющаяся позиция очень распространена и очень мешает. *То, что вы хотите, – это то, что вам необходимо и вы должны это получить.* Меня не волнует, что это, если оно не является откровенно разрушительными или саморазрушительными действиями, я никогда не задаю вопрос: «Почему вы хотите этого?» Хотите выйти замуж за миллионера? Отлично! Я даже помогла некоторым это сделать. Вам нужна слава? Прекрасно! У Андреа есть не постыдная тайна, а ее *пробный камень, которому нужна цель.* Прежде чем отыскать цель, надо точнее определиться с пробным камнем.

Я спросила Андреа, любая ли слава ее удовлетворит. Что если она изобретет новые шнурки для ботинок, заработает на этом пять миллионов долларов и про нее напишут газеты в рубрике «Новые миллионеры»? Годится? Она ответила: «Нет, деньги для меня не так важны». Ну а как насчет спуска с Ниагарского водопада в бочке? Опять решительное нет. То есть речь идет не просто о славе. Я спросила, может ли Андреа назвать что-то, где ей было бы приятно стать известной.

«Ну... меня бы удовлетворила слава кинозвезды или режиссера, певицы, фотографа, модельера. Не единичный успех, а известность, которую приобретают в ходе деятельности, постоянной деятельности. Проблема в том, что я не знаю, действительно ли хочу этим заниматься или мне нужна только известность!»

Я спросила, есть ли у нее желание, чтобы ее *уважали* за качество работы. Она подтвердила. Пробный камень Андреа можно обозначить так: слава, связанная с постоянной качественной деятельностью.

Теперь нам надо придумать, как быстрее привнести вкус такой славы в ее жизнь.

Этому и посвящен остаток главы – и всей книги. *Чем раньше вы начнете добиваться хоть какой-то составляющей желаемого, тем больше энергии останется для всего остального!* А еще вы станете счастливее, здоровее и доброжелательнее по отношению к окружающим. Именно поэтому так важно определить ваш пробный камень и выбрать цель, достигнув части которой прямо сейчас, можно получить удовлетворение. Я не верю в отсроченное удовольствие. Не надо петлять и идти длинным путем, если до цели можно добраться и коротким.

Так как слава для Андреа важнее вида деятельности для ее достижения, можно значительно ускорить процесс, выбрав область, где не пришлось бы начинать с нуля. Поэтому я спросила, есть ли у нее навыки и опыт в чем-то, что могло бы принести ей желаемое удовлетворение и славу: в киносьемках, фотографии, модном дизайне. Она ответила, что немного занималась фотографией, и даже настолько увлеклась, что всю ночь напролет проявляла снимки в лаборатории своего друга! Значит, фотография. Теперь нужно было выяснить, какое направление быстрее всего привело бы Андреа к известности.

Художественная фотография сразу отпала. Андреа, ни минуты не сомневаясь, сочла такой путь к славе слишком медленным, тяжелым и рискованным. Она бы разочаровалась и бросила все, не успев вкусить известности. Когда я упоминала, что не стоит выбирать долгий путь, имела в виду именно это. Фэшн-фотография и фотожурналистика выглядели более обнадеживающе, но Андреа решила, что модное фото –

дело слишком техническое и соревновательное, а новостные фотографии скучны и ей не нравится их анонимность. Тут я и посоветовала найти *ролевую модель*. Это могло бы привести нас к цели.

Андреа выбрала две модели: Ричарда Аведона, известного неординарными портретами знаменитых людей, работавшего в рекламе и фэшн-фотографии, и Энни Лейбовиц, которая начинала как фотограф в журнале Rolling Stone и уже издала две книги с фотографиями рок-звезд. Выбор Андреа диктовался озарением: *слава заразительна!* Знаменитости тщеславны. Они *любят* сниматься. И звездная пыльца непременно попадает на тех, кто сделал своим делом фотографирование звезд. Кратчайший путь Андреа к славе вполне могли бы проложить хорошие фотографии популярных персонажей.

Теперь Андреа оставалось сделать лишь один маленький шаг к определению своей *цели*: «Опубликовать одно или несколько фото знаменитостей в хорошем журнале, распространяемом по всей стране». Эта цель отвечала потребностям и склонностям Андреа и поддавалась планированию, включая дату ее достижения. Конечно, немедленно обозначились и трудности. Я велела Андреа вписать их в список проблем:

«Не могу себе позволить бросить работу, а так у меня слишком мало времени на фотографию».

«Крупные журналы не возьмут неизвестного фотографа».

«Боюсь, что недостаточно хороша для этого».

«Я слишком стеснительная, чтобы обращаться к знаменитостям».

Не забывайте составлять список проблем, как только обозначите *свою* цель.

Долгая дорога: Джун

Андреа не относилась к своим целям всерьез из-за ощущения «я знаю, что хочу, но думаю, что не должна хотеть этого!». У Джун, студентки театрального, видевшей цель в получении первого «Оскара», проблема была иной: «Я точно знаю, что хочу, но моя цель так далека. Как ее достичь?»

Джун завершала учебу в крупном государственном университете, любила участвовать в студенческих постановках и получала восторженные отзывы в университетской газете. Ее амбиции были высоки, но она даже не знала, переехать ли ей по окончании учебы в Нью-Йорк или в Лос-Анджелес, не говоря уже о том, как выбрать кратчайший путь к успеху.

Если ваша цель такая же долгосрочная, как у Джун, то, по сути, это все еще мечта. Вы можете и должны установить дату ее достижения, это поможет, но в данном случае нельзя просто спланировать путь, прийти и ухватить награду. По крайней мере невозможно сделать настолько быстро, чтобы это дало вам радость и надежду. Вам нужно выбрать *первую цель*, поменьше, которая одновременно будет и первым шагом на пути к основной цели, и маленьким успехом. И опять же очень важно не забывать про свой пробный камень. Пробным камнем Джун было признание актерского мастерства, поэтому для нее не имело смысла отправляться в Лос-Анджелес и пытаться получить роль в телерекламе, хотя такая первая цель отлично подошла бы Кэрол, еще одной знакомой мне восходящей звезде с критерием «блеск и известность». Джун больше удовольствия принесла бы цель наподобие «сыграть впервые в малоизвестном театре». Достигнув этого, она смогла бы следующей целью назначить получение роли в малобюджетном или студенческом кино.

Планирование, основанное на пробном камне, дает много энергии. Таким образом Джун получала массу возможностей проверить на *опыте*, а не в *воображении*, подходит ли ей успех, к которому она стремится, или нет. Либо все-таки подходит, ей уже хватит достигнутого и она готова заняться чем-то новым, например преподаванием, рисованием, или же решит провести год в Испании.

Помните: долгосрочные цели не подписывают кровью. Потому что мы меняемся. Сильнее всего меняемся, когда получаем желаемое. Иногда наш пробный камень напоминает огромный камень на дороге: пока вы до него не доберетесь, не сможете двигаться дальше. Когда его достигнете, можете войти во вкус. Или случится так, что впервые в жизни вы немного успокоитесь и внезапно услышите голоса других своих талантов. Если считаете свою цель долгосрочной, то вам очень пригодится первая цель. Это как пробный брак! А еще она отлично подходит для изучения и отработки методик планирования из второй части книги.

Идеальный день: Питер, Алина и Джулия

Выбрав весьма масштабную конечную цель, ведущую к полностью сформированному образу жизни, можете столкнуться еще с одной проблемой первой, небольшой, цели. Представьте: вы городской мышонок с аккуратной маленькой квартиркой и скромной маленькой зарплатой, но страстно желаете быть сельским эсквайром с огромным имением? Или, как Питер, мечтаете о молочной ферме и выбрали целью «жить, как в мой идеальный день – со всеми мелочами»? (Здесь, кстати, можно назначить дату достижения.) Глядя на расстояние между нынешним состоянием и желаемым, на тысячи дел, которые необходимо сделать, чтобы это расстояние преодолеть, вы спросите себя: «А с чего вообще мне начинать?»

Опять же – установите первую цель, ту, что сделает вас счастливым *сейчас* и поведет к исполнению остальной мечты. Она – ключ к действию и противоядие от отчаяния. Но в этом случае процесс ее выбора несколько иной. Вместо использования пробного камня вы разберете на составляющие свой идеальный день.

В каждой из трех категорий «что», «где» и «кто» выберите элементы, которые вам жизненно необходимы, которые необязательны и которые подобны кремовым украшениям на торте. Вы должны задать себе важный вопрос: какой элемент из жизненно необходимых отсутствует в вашей жизни сейчас? Если дадите на него единственный уверенный ответ, он и станет вашей первой целью.

Например, вы живете в городе и мечтаете переехать на ферму. Тогда ваша первая цель – «где»: оказаться в доме хотя бы с гектаром земли и парой цыплят. (Если считаете это невозможным, то просто занесите все причины в список проблем и отложите.) Если вы похожи на Алину, мечтающую из ответственного секретаря стать руководителем, то первой целью будет «что» – повышение или новая работа. Или вы похожи на мою тридцатидвухлетнюю подругу, юриста Мириам, у которой есть «все, кроме...». У нее хорошая работа в страховой компании, красивая квартира, модная одежда, любимые друзья. Она спокойно решила найти единственный отсутствующий в ее жизни важный элемент – мужа.

Но что, если вам не хватает сразу нескольких жизненно важных составляющих вашей мечты? Вспомните, у Питера не было почти ничего из его идеального дня, а он хотел все! Если вы попали в подобную западню, выбраться из нее поможет ответ на второй вопрос: *«Какую из всех необходимых для меня составляющих я смогу получить легче всего, быстрее и дешевле?»* С этого вы и начнете, потому что я хочу, чтобы вы вступили на свой путь как можно скорее. Первая цель приведет к следующему элементу вашей мечты... и к следующему... и к следующему.

Писательница Джулия нуждается в *пространстве* для жизни и работы. Имея его, она бы уже жила в упрощенном варианте своего идеальном дня и двигалась к тому, чтобы он стал полностью идеальным. Но она считает, что не может себе этого позволить. Что ей надо выбрать в качестве первой цели? Перебраться в квартиру побольше, с отдельной комнатой для работы, и проблема была бы сразу решена. Но это удвоит арендную плату за ее небольшую студию, к тому же переезд оторвет ее от работы на пару месяцев. Она нашла более простой, дешевый и быстрый способ – решила остаться в нынешней квартире и снять кабинет за сто долларов в месяц. На новом удобном рабочем месте она больше сделает, получит больше денег и сможет позволить себе понравившуюся квартиру.

Питеру тоже доступно кое-что прямо сейчас, причем бесплатно. Он может вовлечь в проект свою невесту и заняться сбором информации. Так он ступит на свой путь, получив сразу два компонента идеального дня: решение проблем, связанных с переездом на ферму, и совместная работа над этим с любимым человеком. Как только они найдут несколько понравившихся им мест и начнут ездить по

фермам, будут готовы подумать о финансовых деталях. Не исключено, что выяснится: их мечту можно воплотить в жизнь без неподъемного первоначального взноса и немедленного ухода Питера с нынешней работы. Питер даже может устроиться водителем или механиком в компании, специализирующейся на технике для фермеров в выбранной им местности. Он может чинить тракторы и комбайны, знакомиться с окрестными фермерами и их хозяйством. И, хотя своей фермы у него еще нет, будет заниматься любимым делом, а заодно познакомится с сельской жизнью, мышлением и получит достоверные сведения о том, что необходимо для его мечты. (Кстати, если в *вашей* жизни не хватает категории «кто», раскрою вам секрет: *нет лучшего способа привлечь нужных людей, чем заниматься любимым делом*. Стоит только начать, как вы тут же обнаружите, что многие готовы принять участие).

Неосуществимые мечты: Адель

Такое случается как минимум один раз на каждом семинаре «команд успеха», когда я делаю возмутительное заявление, что каждый, вне зависимости от пола, возраста, дохода и образования, может получить то, что хочет. Кто-нибудь обязательно поднимет руку и скажет: «Да ну? Это не про меня». Адель, красивая женщина чуть за пятьдесят, сказала: «Хочу стать примадонной в Метрополитен-опера. И я в жизни не пела. Взглянем правде в глаза... это невозможно».

Обычно так говорят, чтобы доказать, что я неправа, что *нельзя* получить от жизни желаемое. Такие люди часто проваливают проверку волшебной палочкой. На самом деле они не хотят стать президентом США или великой оперной певицей, они просто хотят защитить свою настоящую мечту от надежды и боли разочарования. Но иногда мы сталкиваемся с более важной причиной. Порой мечты детства отказываются умирать. Помните, как в одном из упражнений вы прикидывали, кем бы могли стать, будь у вас в детстве другое окружение? Что же делать, если вы до сих пор тайно мечтаете стать пианистом, балериной, кардиохирургом, председателем совета директоров, космонавтом или известным писателем, а вам уже 30, 40, 50 или 60 лет?

Я не отказываюсь от своих слов. Если вы действительно этого хотите, *можете это получить*, если только это не похоже на мечту Адель. Перед ней действительно проблема, так как она мечтает достичь вершины в одной из тех немногих профессий, реально немногих, где невозможно достичь высот, поздно начав. Для некоторых видов искусства и спорта требуются физические возможности молодости и необходимо рано начинать подготовку. Как бы ни был крепок сорокапятiletний страховой агент, он не сможет стать футболистом в клубе Высшей лиги, профессиональным боксером, ведущим тенором в Метрополитен-опера или Рудольфом Нуреевым. (Из этого, правда, не следует, что он не может заниматься танцами, пением, боксом или играть в футбол и достичь значительных результатов, а также просто получать удовольствие.) И Адель не может быть примадонной. Тут она права. Но ей не надо отказываться от мечты. К мечте надо относиться очень серьезно, ведь она указывает, что нужно для счастья. И это то, что Адель может и должна получить – ее *пробный камень*.

Если вы действительно любите недостижимую цель, не огорчайтесь и не думайте о том, «что могло бы быть», и не считайте, что потратили жизнь зря. Спросите себя, *каков же пробный камень?* Почему я добиваюсь именно этого? Если бы вы пришли ко мне с мечтой, как у Адель, я бы постаралась выяснить, почему же вам так хочется быть оперной дивой. Вам нравится положение звезды, богатство, слава, обожание? Или вы просто любите петь и хотели бы издавать такие же прекрасные звуки? Вам нравится именно опера? Вы всегда хотели попасть на сцену и петь в оперных спектаклях? Или вы сходите с ума по профессиональной опере и готовы сделать что угодно, лишь бы попасть в первоклассную оперную труппу, даже если совершенно не умеете петь?

Ну а теперь возьмите пробный камень и, основываясь на нем, поставьте цель!

Если хотите быть звездой и раздавать интервью, вы можете этого добиться. Гарантирую, в вашем стиле или опыте обязательно есть что-то уникальное, что-то, что сможет принести вам славу. Люди добивались известности абсолютно в любой области, от проектирования мостов до садоводства, от любви к кошкам до материнства. Все знают, что, став звездой, вы сможете делать что угодно, даже выступать перед людьми и петь.

Если вы любите петь... пойте! В душе, утром, во всю мощь легких, прямо сейчас. Я люблю петь. Я постоянно пою на кухне. Мне не нужны хорошие отзывы, и я могу быть одета, как мне взбредет в голову! Серьезно, возьмите уроки вокала. Почему бы нет? Вы сможете петь достаточно хорошо, чтобы нравиться самому себе или даже петь с аккомпаниатором из местного музыкального общества. Вы можете петь так хорошо, что получите главную роль в любительской оперной постановке, если именно опера ваша страсть... А если не найдете – сами поставьте спектакль! Возможно, однажды вы проснетесь местной примадонной.

Существует масса способов попасть в профессиональную оперную труппу. Можно просто прийти в офис и предложить услуги отличного секретаря, знающего оперу от А до Я. (Почему бы не использовать свои навыки, чтобы пробиться?) Вы можете организовать курс «Введение в оперу» для детей или взрослых и договориться приводить слушателей за кулисы после представлений. Можете заняться устройством благотворительных выступлений. Можете писать тексты для программ. Интервьюировать артистов оперных театров на общественных каналах кабельного телевидения. Список можно продолжать и продолжать. Вносите в него *все идеи, которые приходят вам в голову*, какими бы глупыми, неосуществимыми и непродуманными они вам ни казались. «Раздеться донага и пробежать голой по сцене в первом акте "Аиды"» – абсолютно приемлемый пункт вашего списка.

Это элементарный *мозговой штурм* – простейшая и испытанная техника раскрепощения изобретательности в решении проблем. Это способ забросить сеть как можно шире, прежде чем вытащить ее и осмотреть улов. Если вы боитесь отпустить свои мысли за пределы «действительности» и «здорового смысла», рискуете никогда не поймать ту ускользающую мысль, сияющую на границе возможного, в которой и будет нужный вам ответ.

Когда запишете все, что только придумаете, просмотрите каждый пункт списка. Какими бы нелепыми или непрактичными вам ни казались эти идеи, вы должны найти в каждой что-то полезное. Затем запишите, *что вы узнали о себе* (самая дурацкая идея, которая пришла вам в голову, может дать подсказки к вашим талантам и потребностям), и, наконец, *предложения и выводы*. Таким образом, даже отказываясь от самой идеи, вы выбросите только панцирь, сохранив мясо – суть, из которой вы и извлечете новые мысли.

Например:

Продолжайте в том же духе. Рано или поздно вы найдете цель, способную принести вам удовлетворение, которое вы ищете в «недостижимой» мечте. Только более доступным способом.

Но я хочу, чтобы вы знали: практически все мечты осуществимы. Нас заставили думать, что это не так. В редких случаях нас ограничивают физические возможности. Таких случаев мало. *Все остальное – в нашей голове, а это можно изменить.* Взгляните, насколько иными стали за последние десятилетия представления о том, что могут и не могут женщины. Теперь нетрудно встретить женщин-руководителей высокого ранга, астронавтов, водителей грузовиков, курсантов военных академий и жокеев. Пришло время дать отпор еще одному комплексу жестоких мифов – мифам эйджизма, внушающим нам, что уже слишком поздно. Эти мифы вредят не только пожилым людям, которых выпроваживают на пенсию. Они калечат весь наш жизненный цикл, отбирая у нас каждое десятилетие по целому набору возможностей. Если вы не начали учиться балету в десять лет, не стали концертирующим пианистом к двадцати, не многообещающий ученый или музыкант в тридцать, не подающий надежды молодой руководитель к тридцати пяти, не достигли вершины своей профессии к сорока пяти... забудьте вообще об этом!

Здесь ни слова правды! Одна шестидесятилетняя пианистка, завершившая концертную деятельность и занявшаяся преподаванием, рассказала мне, что у нее есть ученики – лучшие и самые серьезные, – которым за сорок. Они могли потерять ловкость, но с лихвой восполняют ее концентрацией и энергией. В отличие от многих молодых они знают, чего хотят, умеют работать и ценят время. Это справедливо для любых увлечений людей в возрасте. Вокруг нас немало людей, занявшихся чем-то новым во второй половине жизни и добившихся значительных успехов. Яркий пример – Норман Маклин, литературовед, профессор английской литературы в Чикагском университете. В семьдесят два года он издал свою первую книгу рассказов. Ее приняли на ура, и Маклин сразу снискал известность как писатель. В 1992 году на экраны вышел снятый Робертом Редфордом фильм по Этой книге. Как и книга, он называется «Там, где течет река».

Так что вряд ли в двадцать восемь слишком поздно взять в руки виолончель, а в пятьдесят четыре заняться политикой.

За исключением случаев абсолютной недостижимости, вам надо задать себе только один вопрос о своей смелой цели: *«Действительно ли я хочу работать ради нее?»* Вы готовы потратить десять или пятнадцать лет, чтобы построить политическую карьеру, необходимую для выдвижения вашей кандидатуры на выборы в Сенат? В вас есть дух соревнования, требующийся для продвижения по корпоративной лестнице? Вы готовы стать единственной сорокалетней студенткой на своем курсе медицинского университета и только в сорок пять начать практиковать?

Я не спрашиваю, не боитесь ли вы. Если цель вас достойна, если она бросает вызов вашим возможностям, вы, несомненно, будете испытывать страх. Это естественно, и страх не повод отказываться от мечты. Вопрос, которым надо задаться: *«Насколько сильно я этого хочу?»* И если ответ: «Достаточно, чтобы идти до конца», – значит, удачи вам, а я научу вас справляться со страхом. А если вы решите, что удовлетворение от достижения цели не стоит затраченных времени и сил?

У вас есть выход. Вы можете отказаться от мечты или подчиниться ей. *Найдите пробный камень и поставьте другую цель*, ради которой захотите работать. Получите то же удовлетворение проще и быстрее. Если вы стремились стать врачом, чтобы помогать другим людям, то приглядитесь к профессии медсестры, физиотерапевта, консультанта, акушера, массажиста, специалиста по лечебной физкультуре или диетолога. Если же вас привлекают научные аспекты здоровья и болезней, можете стать патофизиологом, писать научно-популярные статьи и книги или заниматься медицинской иллюстрацией. Выбор за вами. Поразительно, но вы можете найти то, что подходит вам больше, чем изначальная цель!

Когда мы думаем о том, что хотим делать и кем быть, воображение часто застревает на стандартных в обществе ролях: врач, юрист, продавец, руководитель. Мы выбираем что-то более-менее подходящее, а затем пытаемся к *этому* приспособиться, вместо того чтобы найти или придумать то, что годится именно

нам. Например, когда я была маленькой, хотела стать звездой бродвейских мюзиклов. Моей ролевой моделью была Джуди Гарланд^[12]. Тогда я не смогла бы сказать, почему хочу именно этого, но теперь могу: я жаждала внимания, восхищения и любви. Я хотела выйти на сцену, спеть от всей души, а затем наслаждаться любовью своих слушателей.

Так случилось, что ухватилась я за работу психотерапевта. И как только входила в компанию «Групповые лаборатории», президентом которой являлась, на меня смотрели как на очень важную персону. Я была очень известна на пересечении Девяносто первой улицы и Бродвея. Остальные обо мне никогда не слышали, но я чувствовала себя звездой. Я выкладывалась и получала необходимую мне любовь и уважение, но не от отдаленных зрителей, а от людей, которых могла любить и коснуться. Это придало мне сил, и я разработала семинары для женских «команд успеха». Теперь я могла выступать перед аудиторией от сорока до трехсот человек и даже появляться на телевидении.

Все сложилось так потому, что сама жизнь вложила мне в руки мой пробный камень. Если бы я стала звездой Бродвея, может, и наслаждалась бы этим. Хотя сомневаюсь. Думаю, что возненавидела бы. Я пробовала играть, когда, будучи тридцатилетней и разведенной, жила с детьми в Нью-Йорке. Подкопив немного денег, записалась на курсы актерского мастерства и получила несколько ролей в небольших шоу. Знаете что? Мне нравилось только выходить на сцену, зажигать людей и наслаждаться их любовью. Мне не нравились занятия, репетиции, театры и другие актеры. Не больно-то мне и хотелось притворяться кем-то другим. (Что и отличает меня от прирожденного актера.) Если бы у меня не было детей, я, вероятно, отправилась бы с труппой на летние гастроли и продолжала бы в том же духе. Однако мне приятно думать, что спустя какое-то время я устала бы от всего этого и пришла к тому же, чем занимаюсь сейчас!

Мне вынужденно пришлось быть изобретательной, но концепт пробного камня я придумала, чтобы вы могли быть изобретательными по собственной воле. Веселее всего создавать цель, переживая один из юношеских периодов, про которые я уже упоминала, – период изменений и самопознания, когда вы еще не уверены, чего же хотите, и перед вами открыт весь мир.

Есть два «официальных» юношеских периода. Первый – годы до двадцати и чуть за двадцать, когда многие блуждают, пробуя разные работы в разных местах, в неспешном поиске того, что покажется правильным. Второй – средний возраст, когда мужчины и женщины достигают целей первой половины жизни: детей, финансовой стабильности, профессиональных успехов – и могут быть открыты чему-то совершенно новому. Но по-настоящему вы заново входите в юношеский период при серьезных переменах в вашей жизни, будь то брак, развод, вдовство, поступление детей в школу или достижение цели, о которой давно мечтали! Даже потеря работы и сопутствующие финансовые проблемы дают возможность пересмотреть и заново спланировать свою жизнь. Даже раннее материнство с нехваткой времени и ограниченной свободой передвижения меняет ваше видение самого себя и открывает новые возможности. Даже читая эту книгу, вы можете впасть в юношество! (Сейчас нам важны такие особенности этого периода, как рост и развитие.) Тогда у вас может возникнуть масса увлекательных, но смущающих мыслей насчет того, что же вы хотите в жизни. Не исключено, вы еще не готовы определить свой пробный камень или выбрать единственный вариант из великого множества привлекающих вас возможностей.

Вам повезло. Гениальному ребенку внутри вас выпал новый шанс. Вам предстоит поиграть со *всеми* талантами и особенностями, которые вы открыли в себе благодаря «Поиску стиля», – собирать их, комбинировать, подобно кусочкам пазла, пока они не сложатся в вашу уникальную цель.

Начинаем со стиля: Алан и Виктория

Самые важные упражнения для работы здесь – «Игра в частного детектива» и «Двадцать любимых занятий».

«Отчет детектива» и составленное по нему описание дают вам полный портрет вашего гения. Присутствует ли в этом портрете нечто повторяющееся, что вы могли бы назвать своим пробным камнем? Не подсказывают ли разные аспекты вашего стиля идеи возможных целей? Нельзя ли придумать разнообразные комбинации, объединяющие несколько ваших талантов и интересов? Используйте *мозговой штурм*, чтобы освободить ваше воображение. Самая дикая мысль может помочь вам обрести цель.

Детективный отчет Алана показал, что он любил свободное пространство, максимально естественные текстуры дерева и камня, натуральные продукты. Он жил в маленькой квартире в Чикаго, но очистил одну стену от штукатурки, обнажив кирпич, а остальные стены покрасил в белый цвет, чтобы сделать помещение как можно светлее. У него много растений, большой постер с видом на гору, похожий на окно в другой мир. На полках – книги Торо, Рэйчел Карсон^[13], издания, посвященные охране окружающей среды.

Главное, что показало описание Алана, – в свои двадцать девять он жил не так, как ему хотелось бы. Он жил в Чикаго, потому что там получал образование, а после выпуска устроился в издательство учебной литературы. Работа была ему по душе. Но ему нравилось бывать на свежем воздухе, он любил альпинизм, хотя редко им занимался (на полторы тысячи километров в радиусе от Чикаго нет ни одного приличного холма), любил делать что-нибудь своими руками, хотя, как у любого занятого горожанина, у него не хватало на это времени. Еще он любил читать и ему нравилось быть одному. Ему не нужно было много денег для счастья. Живи он на Западе, не ездил бы в отпуск и таким образом экономил деньги. Изучив свой портрет, он определил для себя пробный камень как «близость к природе, в частности к Скалистым горам».

Алан фактически не узнал ничего нового, но *он никогда не считал все это законной основой для проектирования собственной жизни!* Как и многие из нас, он считал, что зарабатывать себе на жизнь – серьезная задача, которая исключает возможность заниматься тем, что любишь больше всего на свете, дольше, чем пара недель в год. Он всегда думал, что ему уже достаточно повезло – у него есть интересная работа. Семинары в «командах успеха» показали Алану, насколько важно всегда жить в полном согласии со своим гением. Когда пришло время сформулировать цель, он сказал, что был бы счастлив работать объездчиком в заповеднике, лесником, пожарным наблюдателем или заниматься лесопосадками. Еще лучше – ведь он любит книги – открыть книжный магазин в маленьком городке в горах или основать небольшое издательство и выпускать путеводители по природе, руководства для туристов, книги по философии природы. Либо, раз уж ему нравится его работа, попробовать открыть офис своей фирмы в Денвере или перевестись в отдел продаж, чтобы заниматься западными регионами.

Само собой, выбрав любую из этих целей, Алан столкнулся бы с проблемами. Он знал, что если станет лесничим (ничего общего с его образованием), то разочарует отца. Чтобы открыть книжный магазин или издательство, требовался стартовый капитал и предпринимательские навыки, которых у него не было. Переезд на Запад от фирмы, на которую он работал, означал необходимость убедить босса в рациональности подобных перемен. Но трудности – не причина отказываться от жизни своей мечты. *Выбирайте самую привлекательную для вас цель, даже если она кажется самой недостижимой.* Алан решил основать небольшое специализированное издательство. Своей целью он поставил организовать фирму с достаточным для выживания в течение двух лет капиталом. (Не забывайте, что нужно назначить

определенный срок, в течение которого *цель* должна быть достигнута.)

Виктория, сорокадвухлетняя разведенная мать четверых детей, всегда любила антикварные вещи, которые не могла себе позволить. Она унаследовала от тети один-единственный прекрасный старый стол; в остальном украшала свой дом лучшим, что могла найти в магазинах, торгующих бросовым старьем, кое-что из этого сама реставрировала. По воскресеньям Виктория любила бродить по лавкам, среди старых пыльных вещей, которые могли оказаться настоящим сокровищем. Она восхищалась ощущением ожившей истории, исходящим от старинных вещей. Ее любимыми книгами были исторические романы. Еще ей нравилось (если удавалось отправить детей в постель и найти три одинаковые тарелки без трещин) устраивать вечера с изысканной едой, красиво накрытым столом и приятными беседами. С ностальгией вспоминала время в университете, ведь только в те годы ее окружали люди, причастные к искусству. Она любила ходить в театр.

Виктории было одновременно и трудно, и весело искать свой пробный камень. В конце концов она определила его: «Аутентичная историческая атмосфера – драма прошлого в вещах, особенно изысканных вещах». Зато она легко сформулировала цели. Не одну – около пятнадцати! Вот некоторые: продавать антиквариат или стать дизайнером интерьеров, открыть магазин подержанных вещей, чтобы все пыльные сокровища проходили через *ее* руки, стать аукционистом и вести торги, распродавая вещи и коллекции, полученные в наследство, заняться в своем гараже реставрацией на профессиональной основе, создавать исторические декорации для местного театра, организовывать туры по знаменитым европейским замкам или экскурсии по историческим домам своего города, основать местное историческое общество.

Проблемой – и непомерной – для Виктории были время и деньги. Она работала начальником отдела кадров в местной страховой компании, благодаря чему и обеспечивала детей. Работа нудная, но надежная, и Виктория не могла позволить себе ее бросить. Время от времени наведываться в антикварные магазины в окрестностях Хартфорда было явно недостаточно, чтобы удовлетворить ее интересы, и Виктория это отлично осознавала. Я посоветовала ей назначить первой целью то, что можно делать или изучать в свободное время – в выходные и иногда по вечерам.

Виктория выбрала даже две цели: заниматься реставрацией для друзей и соседей по выходным (это приносило бы ей и удовольствие, и дополнительный доход) и записаться на курсы дизайнеров интерьера, проходящие раз в неделю в городе, думая о возможной смене профессии в будущем. Вдобавок она вызвалась создавать декорации для постановки Шекспира в школе своей дочери.

Виктория попала в ситуацию, в которой можете оказаться и вы. Что делать, если, выполнив упражнения из первой части книги, вы обнаружили, что вам нравится *слишком много* различных занятий? Вы не сможете вместить их все в одну жизнь, вам понадобится по крайней мере пять жизней.

Поздравляю! Вы столкнулись не с проблемой, а с растерянностью богача (машин так много, что не помещаются в гараже). Я не намерена предлагать вам определиться и оставить часть возможностей на следующую жизнь – пока никто еще не сумел убедить меня, что реинкарнация существует. Я собираюсь предложить вам *прожить* все пять жизней в вашем воображении. Это поможет получить максимум от той жизни, которой вы живете сейчас.

Пять жизней. Как прожить их все

Представьте, что у вас есть пять жизней. Что бы вы делали в каждой из них?

Вы, не пять разных людей, а именно *вы* живете пять раз подряд, каждый раз тщательно исследуя какой-то свой талант, интерес, образ жизни.

Это упражнение, как и все остальные упражнения из данной книги, вы можете подогнать под себя. Если управитесь за три жизни – берите три. Нужно десять – ни в чем себе не отказывайте. Я выбрала пять исключительно потому, что мне нравится это число.

В одной из моих жизней я была бы совершенно такой же, какая я сейчас. В другой – ботаником XIX века, и все свое время проводила бы, рисуя цветы. В следующей – физиком-теоретиком. В четвертой все-таки стала бы Джуди Гарланд. Только чтобы судьба складывалась не так напряженно и трагично – но звездой музыкальных комедий! В пятой я была бы отшельницей, жила на острове в одиночестве и писала.

Моя подруга, писательница Джулия, сказала, что стала бы.

1. Писательницей.
2. Профессиональным музыкантом (это то, «кем она могла бы быть»).
3. Лингвистом и путешественником.
4. Натуралистом или морским биологом.
5. Женой/матерью/фермером.

Джин, сорокасемилетний ипотечный банкир, хотел четыре жизни, чтобы быть.

1. Главой департамента жилищного обеспечения и городского развития
2. Рыболовным гидом.
3. Писателем-романистом (то, «кем он мог бы быть»).
4. Бейсбольным радиокомментатором.

Харриет бросила колледж двадцать лет назад, чтобы выйти замуж за Джина и завести пятерых детей. Она сказала, что, получив возможность жить пять раз подряд, стала бы.

1. Матерью пятерых детей.
2. Филологом, специалистом по английской литературе.
3. Художницей.
4. Танцовщицей (то, «кем она могла бы быть»).
5. Главой какого-нибудь крупного проекта или предприятия.

Аманда, мой редактор, сказала, что ей нужны всего *две* жизни. В первой она бы много времени проводила на свежем воздухе, ездила верхом, каталась на велосипеде, занималась садоводством и окружила бы себя самыми разными животными. (В детстве она мечтала тренировать скаковых лошадей.) Вторую жизнь она провела бы в Нью-Йорке, ходила бы по музеям, концертам и театрам, устраивала

отличные вечеринки, изучала балет и работала бы редактором. «Проблема в том, что, какую бы жизнь я ни проживала, мне будет не хватать другой!» – сказала Аманда.

Вот именно. Если вам надо выбрать всего одну жизнь, пусть даже ту, что вам больше всего нравится, вам все равно будет не хватать остальных. Потому что *они ваша неотъемлемая часть.* Нам в головы вдолбили: «Определись!» И это очень печально. В мире встречаются люди, рожденные для одной-единственной цели, но это редкое исключение. Большинство гениев многогранны. Даже Эйнштейн любил музыку не меньше, чем физику. Для него просьба выбрать между Бахом и теорией относительности была бы сродни вопросу: «Какую руку предпочтете себе отрезать: правую или левую?» С вами так же. Каждая из ваших жизней содержит что-то, что вы очень, очень любите и в чем нуждаетесь. И *вы можете* привнести это в свою жизнь.

Я все еще не определилась, кем хочу стать, когда вырасту, и гарантирую, что и в восемьдесят лет не сумею ответить на этот вопрос. Я намерена заниматься всем, чем только смогу. Намерена получить все, что только смогу. И убеждена, что на вопрос «что ты хочешь?» есть только один ответ – «все!»

В Мексике есть замечательная поговорка: *La ida es corta, pero ancha* («Жизнь коротка, но широка»). Я не очень уверена насчет «коротка». Вы когда-нибудь задумывались, что вам предстоит чем-нибудь заполнить еще двадцать, тридцать или сорок лет? В любом случае у вас куда больше времени, чем думаете, и его вполне хватит на все пять жизней и даже еще на что-нибудь. Дело лишь за *эффективным использованием времени, то есть планированием.* Ему вы научитесь во второй части книги. Вы узнаете, как превратить дни и недели в мост, протянутый к вашей цели, и время перестанет быть для вас лодкой без рулевого или бегущей навстречу дорожкой тренажера. Это сырье, вроде глины для скульптора, из которой можно вылепить много целей.

Выбранная в этой главе первая цель будет просто первой целью. По мере расширения жизненного плана в него войдут цели, разные по сути, масштабу и форме, начиная от похудения на пять килограммов к следующему месяцу и заканчивая кругосветным путешествием через десять лет. От постройки дома своей мечты до печатания рождественских открыток с собственноручно изготовленного клише. *Все, что вы захотите, может осуществиться, если придать этому форму конкретной цели.* А так как главная цель – замечательная жизнь, где есть место всему, что вы любите, я бы хотела, чтобы вы попробовали составить план своей жизни – большую схему многочисленных целей, включающую все ваши пять (три или десять) жизней.

Прежде чем я покажу вам несколько способов уместить большое количество целей в один план, хочу снова напомнить: вы не подписываете никаких контрактов кровью. Со временем ваши перспективы и приоритеты могут измениться, на горизонте всплывут новые интересы, а старые исчезнут. Составленный вами через пять или десять лет жизненный план может сильно отличаться от составленного сейчас. Но хорошо, когда он есть. Это способ напомнить себе, что в нашей воле создавать собственную жизнь, хоть представления о ней могут меняться.

Последовательные цели: меняем коней на переправе

Наиболее очевидный способ вместить в жизнь несколько серьезных интересов – сконцентрироваться на них по очереди. Люди, меняющие карьеру в расцвете лет, скажем, бросающие руководящую должность ради собственного книжного магазинчика в Вермонте, следуют именно этому плану. Подобный поступок удивляет нас только потому, что мы держим за истину дурацкое представление, что человек должен определиться с карьерой раз и навсегда. Но многим и многим намного комфортнее сменить коней на переправе. Я такая же: меняю цели каждые пять-десять лет. Для меня лучше всего заниматься чем-то, пока не придет удовлетворение или мне не надоест, а потом переключиться на что-то другое.

Последовательное планирование – отличный способ и для мужчины, и для женщины комбинировать активные занятия семьей и карьерой, а также для пары – перемежать обязанности по обеспечению семьи и возвращению детей с периодами учебы или творчества.

Женщина может решить рано завести детей и вернуться на работу или учебу, когда они пойдут в школу. Так решила Харриет, мать пятерых детей, которая окончила колледж и поступила в магистратуру английской филологии, когда ее младший ребенок достиг среднего школьного возраста. Но возможно и иное решение: например, к тридцати годам достичь определенной ступени в карьере, а после тридцати завести первого ребенка.

Путешествия – также цель, которую стоит планировать, когда будет достигнута цель профессиональная или финансовая. Жизненный план Джулии на следующие десять лет включает все: написать книгу, путешествовать в течение года или двух и учить язык (в одной из своих жизней она была лингвистом и путешественником), затем осесть за городом и родить ребенка (жена/мать/фермер).

Преимущество последовательных целей в том, что, зная об ожидающих вас лакомых кусочках, вы будете спешить к назначенной дате исполнения мечты. Но есть тут и подвох. Такое планирование позволяет откладывать на потом цель, которую вы сильнее всего желаете и боитесь одновременно. Вы можете откладывать ее бесконечно. На этот случай есть отличный проверенный прием. Определите, насколько важна для вас каждая из пяти жизней, и беритесь в первую очередь за самую важную, даже если сейчас вы не ее проживаете.

Одновременные цели: совместительство

А если две или несколько жизней вам одинаково важны? Представьте, что у вас такое же чудесное раздвоение личности, как у Аманды, наполовину заводчицы породистых скакунов в Кентукки, наполовину успешного редактора из Нью-Йорка? Стремитесь к обеим целям сразу! Станьте редактором и по совместительству заводчиком скакунов или наоборот.

У Аманды вся доска для заметок в офисе увешана изображениями породистых скакунов, в том числе ее «крестницы», кобылки, принадлежащей друзьям. Она проводит отпуск и частые выходные на скачках в Саратоге или Бельмонте. Словно Кларк Кент, меняющий деловой костюм на плащ Супермена, ловко переключается с чулок и серег на джинсы и сапоги и наоборот. Она считает, что улучшит свою жизнь, расширив возможность заниматься обоими любимыми делами. Ее желание – постоянное жилье и в городе, и за городом, чтобы глубже окунуться в обе жизни.

На мой взгляд, одновременные цели лучше всего работают, когда жизни сильно различаются. Тогда каждая из них будет приносить освежающие перемены. План совместительства помогает справиться с конфликтом таких трудно соединимых критериев, как финансовая стабильность и удовлетворение творческих потребностей. В Нью-Йорке есть группа прекрасных джазовых музыкантов, которые играют в клубе по выходным и иногда по вечерам. А по будням они... брокеры с Уолл-стрит!

Чередующиеся цели: лоскутное одеяло

Вариация на тему одновременного планирования – организовать жизнь таким образом, чтобы посвящать чередующиеся отрезки времени разным целям. Это отлично подходит учителям, которые могут путешествовать, заниматься альпинизмом, или реализовывать свои творческие проекты, или совершать поездки со студентами во время длительных летних отпусков. Преподавателям в университетах даже дается годичный отпуск для исследований или написания научных работ. Хотя совершенно необязательно становиться ученым, чтобы организовывать свою жизнь в таком приятном лоскутном стиле. Маргарет, медсестра-акушерка, работает и копит деньги в течение двух лет, а затем полгода путешествует по Европе и Азии. Джин, ипотечный банкир, который в воображаемых жизнях был рыбаком, писателем, бейсболистом, изобрел то, что сам называет «отпуском бизнесмена». Каждые несколько лет он берет от двух до пяти месяцев без оплаты и проводит их за ловлей рыбы во Флориде.

Мультимедийные цели

Еще один способ прожить все жизни – объединить два-три интереса в одну цель. Аманда издавала книги по верховой езде. Джулия, которая хотела в одной жизни быть морским биологом, пишет о китах. Джин собирается посвятить отпуск написанию книги (жизнь № 3) о бейсболе (жизнь № 4). Маргарет смогла совместить свою профессию с любовью к путешествиям, предлагая крайне нужные услуги медсестры в разных уголках мира. Мультимедийная цель способна принести вам необыкновенное удовлетворение, так как два или несколько талантов задействованы одновременно и никакие из важных для вас элементов жизни не остаются ожидать на обочине.

Скажу даже больше. Если вы хотите жить, получая максимум радости и энергии, не должны оставлять то, что любите, пылиться на полке, все это должно постоянно присутствовать в вашей жизни. Талант или интерес – живая часть вас, как рука, или ухо, или глаз. Все это нужно использовать, нужно питать, иначе это атрофируется и вы не будете тем, кем должны быть.

Но возможно ли удерживать пять или шесть интересов одновременно? У многих из нас пока не получилось развить и один талант. Нас завораживают и привлекают «люди Возрождения», которых мы считаем гениями, личностями, совершенно иными, чем мы.

Что если вы человек, которому нужно делать что-то одно за раз? Как вы можете удержать любовь к лошадям, если учитесь в юридической академии, или учиться играть на скрипке, когда воспитываете ребенка и пишете роман? Вам просто не хватает на это времени и сил.

Главные блюда и гарниры

Вот решение дилеммы: интересы, не относящиеся к вашей нынешней цели (или целям), сделайте «гарниром» – занимайтесь этим иногда, ради удовольствия. Такой подход особенно важен, когда вы работаете над одной целью, достижение которой требует много времени. Не говорите: «Однажды, когда стану успешным юристом, я куплю лошадь». Или: «Я углубленно займусь музыкой, *как только* допишу книгу». Бывают периоды, когда вы не можете писать, учиться – в общем, заниматься тем, чем вы занимаетесь, периоды отпуска – официального или самостоятельно устроенного. Часть этого времени вы проведете, валяясь перед телевизором или играя в фрисби с собакой. Нам всем иногда нужно побездельничать. Но остальное время вы можете посвятить верховой езде или сесть и послушать музыку – то есть тому, что любите, даже если на данный момент это не является для вас приоритетом.

Возьмем, к примеру, меня. Сейчас я напряженно работаю по восемнадцать часов в сутки. Команды успеха – моя цель номер один. У меня есть энергия, проекты, планы, и мне это нравится. Но я начинаю страдать от откладывания мечты, если не получаю лакомые кусочки из своих других, «тайных» жизней. Поэтому, как только выдается чуть свободного времени, я рисую цветы! Мои стены увешаны этими картинками. Еще люблю читать книги по физике. Я нашла остров, куда могу отправиться одна, если мне действительно надо сбежать ото всех (моя «отшельническая» жизнь). И, по моему жизненному плану, в течение следующих трех лет я должна сыграть в любительской музыкальной комедии – обязательно в какой-нибудь дурацкой. Я собираюсь выйти на сцену и отбивать чечетку и петь. И ничто меня не остановит, так как я знаю, что это доставит мне удовольствие.

Старая позабытая детская мечта коренится очень глубоко, и потому всегда указывает на то, что вам все еще необходимо. Джулия, например, сказала, что при других обстоятельствах могла бы стать профессиональным музыкантом. Отличный музыкальный слух проявился у нее уже в детстве, но никто в ее окружении не связывал эту способность с фактом, что музыку делают своим занятием живые люди, из плоти и крови. Она выросла и все еще хочет научиться играть на скрипке. И знает, что, потратив время и усилия, сможет научиться достаточно хорошо играть и получать от этого удовольствие. Но она пишет книги, на что уходит все ее время.

Однако это говорит о том, что *ей нужна музыка*. Пусть как слушателю. Ведь даже слушая музыку, Джулия чувствует себя гораздо счастливее. Она всегда может сделать игру на скрипке своей следующей целью, к которой приступит, достигнув успехов в писательстве. А тем временем ее музыкальная составляющая может жить и звучать даже без инструмента.

«Гарниры» хороши сами по себе. Кроме того, в них содержатся семена будущих целей, которые будут теплеться, пока у вас не возникнет возможность перенести их на первый план. Им всегда есть место в жизни, ведь вы можете обращаться к ним раз в неделю, раз в месяц, раз в год или вообще всего один раз. «Гарнир» – это что угодно: еженедельный урок танцев, чтение по вечерам исторических романов, картинки с лошадьми на вашей доске для записей или даже обещание провести месяц на пляже, помещенное в красивую ракушку на рабочем столе. Это живое напоминание о том, что жизнь вовсе не скупа и вы имеете право на *все*, что любите.

Глава 5

Трудные времена, или Сила негативного мышления

Ну вот вы и выяснили, чего хотите. Будем совершенно откровенны: вам нужен весь мир... или хотя бы добрый его кусок. А теперь будем реалистичны. Как насчет того, чтобы завтра сделать уборку дома?

Пока мы всего лишь развлекались. Настало время вернуться к вашему списку проблем. Я предложила вам забыть обо всех реальных трудностях, чтобы ничто не мешало ставить высокие цели. У полета фантазии только один недостаток – ужасно тяжело спускаться с небес на землю. Разумеется, вы это предвидели. Вы отлично знаете, что в реальном мире одних прекрасных надежд и великих идей мало. Нужны опыт работы, связи, навыки, деньги, смелость – все то, чего в той области, на которую вы нацеливаетесь, у вас может и не быть. Не учитывая всего этого при выборе цели, человек похож на ребенка, запихивающего все под кровать, чтобы комната выглядела чистой. Рано или поздно виновник беспорядка или его бедная мать поднимают покрывало и издадут стон – ведь свалка никуда не делась.

В общем, давайте в этой свалке разбираться:

«У меня никогда не будет столько денег». «Моему мужу это не понравится». «У меня жена и четверо детей, и их надо содержать». «Я всегда плохо учился». «Я недисциплинирован!» «Я в жизни не брал в руки фотоаппарат». «Женщинам не нравится моя компания». «Я нужен моим детям». Какими бы ни были проблемы в вашем списке, они вполне реальны. Одного взгляда на них может хватить, чтобы вы сломались. Впали в депрессию. Вы можете возненавидеть меня: ведь я заставила вас поверить, что самые экстравагантные мечты осуществляются. Это нормально. Я даже рада слышать, что вы подавлены – не потому, что я садистка, а потому, что если вы не испытываете этих чувств сейчас, они обязательно нахлынут через день или через неделю после того, как вы закроете мою книгу. И тогда вам придется справляться с ними в одиночку. Так что сейчас самый подходящий момент, чтобы встретиться с «суровой действительностью» и выяснить, что же делает ее такой суровой.

Еще раз пробежитесь по списку проблем. Я абсолютно уверена, что некоторые из них – настоящие проблемы, которые ставят вас в тупик. Чтобы разрешить их, надо изрядно поразмыслить. Однако удивлю вас. Это легкие проблемы! Веселые. Всего лишь часть стратегии и игровых планов. Предположим, вы хотите попасть из точки А в точку Б, между которыми река. Что вы сделаете? Вероятно, раздобудете лодку. А если не можете ее купить? Одолжите ее. Не умеете грести? Позовите друга, который будет грести. Ясно? Ясно. У вас есть решение. На самом деле все просто.

Стратегические проблемы не так уж трудны в действительности. Пока они сбивают с толку – только потому, что вы не знаете, как искать ответы. Но ответы существуют. *Нет такой стратегической проблемы, которую нельзя решить*, об этом пойдет речь в следующей главе. По сути, вся вторая половина книги предназначена обеспечить вас техникой и ресурсами, необходимыми для решения любых стратегических проблем, связанных с деньгами, временем, навыками, связями, дипломами, местом, оборудованием, балансом между семейными обязанностями и правом добиваться своих целей.

Но в вашем списке скрываются и другие проблемы, решить которые не *помогут* ни стратегии, ни самые замечательные идеи. И пока мы не определим, в чем же сейчас для вас главная трудность, вы не сможете ни рассказать о реальных проблемах, ни конструктивно их осмыслить. Потому что этот тип проблем маскируется под стратегический. И внезапно оказывается, что такая псевдостратегическая проблема не поддается решению.

Например:

Вы хотите перебраться через реку и думаете как. Вы говорите: «Я могла бы взять лодку».

И возражаете себе (или кому-то, кто пытается вам помочь): «Да, но у меня ее нет!»

И дальше в том же роде:

– У Мэри есть. Возьму у нее на время.

– Да, но я не умею грести.

– Значит, попрошу Мэри грести.

– Да, но Мэри занята, и вообще, я не люблю просить об одолжениях.

– Я знаю, Билл мне поможет. Я его подвозила на прошлой неделе, к тому же он в меня влюблен. Он поможет.

– Да, но у меня морская болезнь. Не хочу, чтобы Билл меня такой видел.

Я называю такое игрой «Да-Но». Верный признак того, что вы не пытаетесь решить проблему. Вы отвергаете любую хорошую идею, которая рождается у вас или у кого-нибудь еще. «Да-Но» – пока не посинеете от разочарования и не разозлитесь на всех, кто пытается вам помочь, а они, в свою очередь, разозлятся на вас, потому что вы не даете им помочь!

По правде говоря, *вы не ищете решения.*

Так происходит потому, что настоящая проблема совершенно не в том, чтобы перебраться через реку. Вы же не глупы и прекрасно бы с этим справились, не хуже, чем кто-нибудь другой. Однако продолжаете возражать: «Да, но это не так просто!» И вы правы. Настоящая проблема глубока, болезненна и сложна. Лодки, умение грести или морская болезнь ни при чем. На самом деле она связана с негативными эмоциями, которые возникают всякий раз, как вы только начинаете думать о движении навстречу своей мечте.

Вот где кроется суровость «суровой действительности». Она вовсе не в «действительности». Она в ваших чувствах. В половине случаев, когда вы говорите что-то вроде: «Я не могу. Это невозможно. Мне не хватает того и этого», – пытаетесь сделать кое-что совершенно естественное и нормальное, но недопустимое в нашей культуре.

Вы пытаетесь *пожаловаться.*

Сила негативного мышления

Жаловаться, ворчать, нудить, ныть, досадовать, злиться – занятие потрясающее и весьма полезное. Вам надо только научиться делать это *правильно*.

Звучит забавно, не правда ли? Вас воспитали в убеждении, что жаловаться нехорошо, что вы никогда не должны этого делать. Конечно, вы все равно жаловались, но сами не одобряли свое поведение. Каждый из нас не прочь сказать: «Я не нытик». Предполагается, что мы можем затянуть пояс, отложить в сторону удовольствия, терпеть разочарования и встречаться лицом к лицу с нашими страхами, даже не пискнув от боли или в знак протеста.

Хемингуэй называл такое поведение «достоинством в трудные времена». Я считаю это несколько ненормальным.

Человек по природе своей не может постоянно хорошо себя чувствовать. И когда вам плохо – больно, вы злитесь или испуганы, – у вас должна быть возможность выразить ваши чувства, и ваш организм это знает.

Я верю в эффективность жалоб так же, как некоторые верят в эффективность молитв. Есть масса ситуаций, когда вам это нужно. Возможно, сейчас как раз такая. Потому что первая часть книги сделала то, что почти наверняка причинило вам боль, разозлило или напугало. Она возродила ваши мечты. Опять. И вернулась боль всех неудачных попыток. Боль от того, насколько вам было трудно. Боль от нехватки поддержки. От потерянного зря времени. Вы боитесь снова обмануться и разочароваться. Боитесь, что эта книга окажется очередным пустым звуком и ничем не поможет. Боль и страх могут заставить вас отчаянно сопротивляться и тому, что заставило отказаться от мечты, и мне, всколыхнувшей в вас боль одновременно с надеждой. Да кто я, черт побери, такая, чтобы говорить вам, что вы можете получить все что хотите?

Чувства не из приятных, но совершенно естественные. Я бы заволновалась, если бы вы кротко сказали: «Спасибо, что вернули мне мои мечты». Вы бы от них не отказывались, если бы не были биты сотни раз. Боль и злость, вызванные этими воспоминаниями, – признак жизни! В конце концов вам пришлось отречься от того, что любили сильнее всего на свете. И если *это* не причиняет вам боль, значит вы очерствели! Возрождение надежды не может проходить безболезненно. Опустите окоченевшую руку в горячую воду – вашим пальцам будет больно, когда станет возвращаться чувствительность. Вы же не говорите: «Ну и черт с ними. С окоченевшими пальцами лучше. Пусть отмораживаются. Пусть их ампутируют»? Конечно нет! Вы будете топать ногами, плакать, ругаться и клясть все на свете. Начнете со слез и закончите смехом. И это *помогает*!

Ваши мечты важны для вас, как и ваши пальцы. Нельзя засовывать их обратно в лед только потому, что отогревать больно. У вас должна быть возможность топать, орать, плакать, ругаться – и неплохо отвести душу. Вот что я называю *трудными временами*.

Но боль старых разочарований и страх новых – не единственные негативные эмоции, затаившиеся в вашем списке проблем. Вы не просто боитесь мне поверить. Вы боитесь того, что *мне поверили*! Похоже, что вы уже снова готовы рискнуть. Значит, придется идти и заниматься тем, что может заставить вас нервничать. Звонить всяким страшным людям. Вставить чистый лист бумаги в пишущую машинку. Закрепить холст на мольберте. Войти и вежливо, но твердо попросить о повышении. И может, даже одержать победу.

Если вам кажется, что вы *сейчас* нервничаете, подождите до следующей главы, когда выяснится, что вы можете и должны начать работать над достижением своей цели, не на следующей неделе, не в

следующем месяце, не «когда-нибудь», а *завтра*. Подождите, пока все слишком серьезные, просто-таки непреодолимые препятствия – миллион долларов, которого никогда не будет, семья, которая вас выгонит или умрет с голода, – станут исчезать, и вы осознаете, что чувствовали себя в безопасности, прячась за всем этим. Но будет уже поздно. Вы перебираете причины, которые мешают вам добиться цели не потому, что убеждены, что не можете ее добиться. А потому, что предпочли бы этого не делать и надеетесь, что не придется.

Вы действительно *напуганы*. Возможно, вы стыдитесь признаться в этом даже самому себе, ведь взрослый человек не должен ничего бояться. Но подниматься и пускаться в путь всегда страшно, и на это есть тысячи причин. Некоторые из них связаны с высокой ценой, которую нам, особенно женщинам, приходится платить за успех. Мы касались этой темы, когда говорили про окружение, создающее победителей, и окружение, которое этому не способствует: «пластинка» с негативом, незнание способов и средств, отсутствие поддержки, чувство вины, что оставляешь тех, кому плохо, страх остаться в одиночестве... Убийственно пытаться достичь целей со всеми страхами за спиной.

Книга поможет этого избежать. Вы научитесь подготавливаться ко всяким ситуациям вроде собеседований. Вы поймете, что падать и подниматься столько раз, сколько вам нужно, – нормально. Вы узнаете, как получить необходимую поддержку с помощью команды реальных и воображаемых победителей. И знаете что?

Вам все равно будет страшно.

В этом мире нет ничего, что стоит делать, без того, чтобы оно не вызывало в вас страх. В ту секунду, когда решили осуществить свои мечты, вы начали путь в неизведанное. А естественная реакция человеческого организма на что-то новое и рискованное – выброс адреналина. Бабочки в животе. Дрожащие колени. Стучащее сердце. Обычно это называют страхом сцены – всего лишь шалют нервы, хоть и ощущается это как сердечный приступ. Комфорт – то, о чем сейчас можете забыть. У вас его больше не будет. Волнения, компания, помощь, поддержка – да. Комфорт – нет.

Что же вам делать?

То, что делает каждая приличная актриса в день премьеры: закатите истерику. Пинайте все, что вам попадется, топайте ногами, рыдайте: «Свет ужасный, текст отвратительный, драматурга вообще пристрелить надо, режиссер – идиот! Я не готова, я не могу больше, я не буду выступать, я уйду!» А потом вы выходите на сцену под свет рампы... и все отлично.

Это тоже *трудные времена*.

Трудные времена – не более чем старая, добрая жалоба, получившая пышный титул и статус ритуала. Другие культуры превратили жалобы в искусство. Послушайте плач в цыганском фламенко. Или блюз! Любая народная поэзия – череда проклятий и жалоб, направленных небесам. А что, по-вашему, подразумевается под плачем в Библии? Красивый образ, а по сути то, что я в своей книге называю нытьем и жалобами. Все эти люди явно знали что-то, что не знаем мы. Но мы можем научиться признавать необходимость жаловаться, относиться к ней с уважением, а затем, не стесняясь, без всякой сдержанности, открыто и *творчески* идти вразнос – вкладывая в несносное поведение все, на что мы способны.

Над этим придется поработать, ведь мы привыкли быть милыми и вежливыми, даже если чувствуем себя, как крокодил с похмелья. Но, к вашему удивлению, избавиться от этих зажимов удастся очень быстро.

Можете потренироваться прямо сейчас, наедине с собой. Возьмите любой пункт вашего списка проблем, это может быть вполне серьезное препятствие на пути к цели, вроде нехватки денег, образования или семейных обязательств. Сядьте и хорошенько подумайте о том, как именно вам мешает

эта проблема. Если хотите, запишите ваши мысли. Назовите список «Невозможное». А дальше неплохо бы завести серьезным, подавленным и жалобным тоном: «Даже если я поступлю в университет, завалю первую же сессию. Я всегда плохо учился, у меня голова раскалывается от одной мысли, что надо садиться и что-то зубрить».

Теперь понемногу начинайте высмеивать свои негативные эмоции, если можете. (Я уверена, что можете.) Преувеличивайте, пародируйте себя, разыгрывайте мелодрамы, самоирония, пренебрежение, цинизм, что-то неприличное – все средства хороши. Мишенью выбирайте что угодно: себя, меня, вашу цель, маму, флаг или страну. «Вообще-то, я ненавижу учиться. Это скучно, я не могу сосредоточиться и ненавижу тебя за то, что ты это предложила. Меня и так все устраивает. Я слишком ленива, чтобы всем этим заниматься. Пойду, наемся шоколада и растолстею». Пускайте в ход любые – дурацкие, жалкие – сетования, главное, чтобы в них была доля насмешки над собой.

Ну как, заметили всплеск энергии? Вам не кажется, что ваша цель стала чуть менее недостижимой? Вы еще ничего не решили. Стратегическая проблема никуда не делась. Как и ваши сомнения. Тогда почему вы смеетесь?

Потому что вы пробились сквозь все вязкие пласты «Я не могу» и добрались до мощного фонтана «Я не хочу и не буду!» Уныние – острая нехватка энергии, а *негативный настрой – энергия*, чистая, злая, первоклассная энергия. Но мы настолько привыкли ее подавлять и считать чем-то запретным, что забыли то, что известно каждому двухлетнему ребенку: как приятно вспышка гнева. Мы все такие хорошенькие маленькие девочки, такие храбрые, стойкие маленькие мальчики, такие вежливые маленькие детки. А внутри каждого из нас сидит несносный, неуправляемый невоспитанный ребенок, который жаждет выбраться наружу. У меня такой есть. И у вас тоже. Этот несносный ребенок – ваше дитя, и лучше его любить, так как, игнорируя его, вы сильно рискуете.

Если вы нарядите ребенка, которого распирает энергия, в белое, приведете в церковь и попытаетесь заставить сидеть спокойно и не шуметь, то дитяtko непременно сорвет службу. Но если одеть ребенка в старые джинсы и позволить бегать по полю, валяться в грязи, дразнить собаку, пинать корову, визжать и орать, а потом дать ему вздремнуть, то, проснувшись, он сможет спокойно пойти в церковь и прилично себя вести.

В какой-то момент мы приняли присущую нашей культуре абсурдную идею. Якобы, чтобы преуспеть, необходимо постоянно сохранять положительный настрой. Мы боимся, что с негативным мышлением ничего не будем *предпринимать*. Хотя доказательств обратного немерено. Собственный опыт может показать вам бессилие позитивного мышления. Да, это приятно. По крайней мере пока длится. В первое утро вы встаете с постели со словами: «Я знаю, что могу сделать это. Я знаю, что могу сделать это!» И вам кажется, что это начало чего-то нового. При ходьбе вы насвистываете себе под нос и думаете: «Господи, да с этой идеей я могу завоевать весь мир!»

На следующее утро вы понимаете, что обманывали себя. Какой там мир – вы не сможете даже вылезти из постели.

Заставлять себя мыслить позитивно – верный способ вообще ничего не предпринять. А вот негативный настрой, напротив, заставит вас это сделать.

Я называю это *силой негативного мышления*.

Можете сами в этом убедиться, если у вас есть дети, которые ненавидят делать уроки. (Никогда не встречала нормального, здорового ребенка, которому бы это нравилось.) Скажете что-нибудь вроде: «Тебе надо решить пример! Деление столбиком полезно. Смотри, если не будешь делить в столбик, то не получишь хороших оценок, потом не поступишь в колледж. И что тогда с тобой будет?» – ребенок

закроется в спальне и уткнется в комиксы. Потому попробуйте сказать так: «Ты прав. Деление в столбик – это отвратительно. Почему бы не кинуть свою домашнюю работу на пол и не попрыгать на ней? Швыряй. Злись. Проклинай и ругайся на нее самыми страшными словами, какие знаешь. Я уйду в соседнюю комнату. Когда закончишь, положи тетрадку обратно на стол и реши примеры». Увидите: ребенок засмеется, а деление в столбик будет выполнено.

Конечно, дети должны делать домашнее задание. Они знают об этом. Но *они не обязаны его любить*. И вы тоже.

Рабочий принцип *трудных времен* – «Брось это... а потом вернись к этому». *Вы должны дать выход негативным мыслям и чувствам*. Тогда будете готовы позитивно решать проблемы, планировать свою жизнь и действовать.

Да, здесь есть маленькая загвоздка, которую я пока не упоминала. Закатывать истерику некрасиво. Жалобы неприемлемы в нашем обществе. Если дать волю своему раздражению и страхам, *вам* полегчает. Но как насчет невинных свидетелей? Вы можете задеть их чувства, если они попадут под горячую руку. «Ненавижу эту диссертацию, эту чертову пишущую машинку, и тебя я тоже ненавижу!» Они могут поверить, что у вас действительно нервный срыв, что вы бросаете все и уезжаете на Бермуды, или что там еще вы сгоряча выпалите. Вас могут записать в несколько странных, если не в сумасшедшие. Как же быть?

Все просто. Объясните, что именно происходит, и предложите побыть вашей аудиторией и группой поддержки. Скажите: «У меня трудные времена. Я в раздражении, нервничаю, мне все надоело, и следующие пять минут я собираюсь сходить с ума. Не обращайтесь на мои слова. Хотите – заткните уши. Через пять минут я закончу». А затем впадайте в истерику, которая закончится всеобщим смехом вместо оскорбленных чувств, извинений и слез. Однажды научившись этому способу, вы его уже не забудете, а как только до окружающих дойдет, в чем дело, они сами начнут это использовать.

Если чувствуете, что надвигаются *трудные времена*, расскажите слушателям о трех вариантах отклика, которые могут вам помочь:

1. АПЛОДИСМЕНТЫ. Всем нам надо научиться с артистической точки зрения воспринимать несносного ребенка в других людях. Любая по-настоящему изобретательная жалоба заслуживает одобрение, смех и комментарии вроде «вот красота!» или «ужас какой!» Если соберется несколько человек, может возникнуть дух соревнования. Наблюдать за теми, кто пытается придумать самую кошмарную жалобу, весело. Подобные состязания обычно заканчиваются смехом, и разряжают обстановку.

2. УЧАСТИЕ. Худшая реакция, которую можно ожидать, – если вдруг с вами начнут спорить или убеждать позитивно смотреть на ситуацию. Вам не развеивать отрицательные чувства надо – вам надо их сгустить! Объясните своим слушателям: если они захотят отреагировать, то, упаси бог, только не конструктивно. Пусть лучше присоединятся к вам и выскажут что-нибудь худое. Сопровождение хора ноющих и жалующихся друзей очень приятно. Чувствуешь себя менее одиноким.

3. ВОСХИЩЕНИЕ. Есть еще одна неявная причина для наших жалоб. Мне самой потребовалось некоторое время, чтобы понять, почему я так поступала.

Когда мои сыновья были маленькими, казалось, что полжизни работаю до изнеможения, а вторую половину – жалуюсь на это. Я врывалась к детям и говорила: «Посмотрите, сколько я работаю по дому! Встала в шесть утра. Убрала постели. Вымыла посуду. Пропылесосила и вытерла пыль во всем доме... Я устала!» Сыновья чувствовали себя ужасно. Они говорили: «Слушай, ты хочешь, чтобы мы мыли посуду?» И

я отвечала: «Нет! Я не сошла с ума! Я просто хочу... Я не знаю, чего хочу!» Уж никак я не стремилась, чтобы они чувствовали себя виноватыми и никчемными. Никто из нас не понимал, что происходило.

В один прекрасный день меня осенило. Мне не нужно было, чтобы они что-то делали по дому. Я всего лишь хотела, чтобы они восхитились: «Знаешь, ты потрясающая! Как же тебе все это удается?» А я бы просияла и ответила: «Ой, да ничего особенного».

Дело в том, что я очень гордилась собой. Но я не могла просто взять и сказать это – слишком боялась упреков в зазнайстве. Никто из нас не знает, как сказать: «Садись-ка. Я хочу тебе рассказать, сколько всего сделала, хотя было очень трудно. Хочу, чтобы ты знал, какие геркулесовы подвиги я совершила». Нам не дозволяется хвастаться, вот вместо этого мы и жалуемся.

При таком типе жалоб вы, по сути, ищете восхищения и признания. Если вы взялись за сложную задачу и справились с ней, заслуживаете понимания и похвалы. Расширяй вы границы освоенных земель, будь вы Полем Баньяном или Диким Биллом Хикоком [\[14\]](#), могли гордиться своими свершениями и слагать об этом стихи. Но приступ жалоб по поводу *трудных времен* может послужить тому же. Если вы расскажете своим слушателям, ради чего вы все это затеяли, они, скорее всего, скажут: «И только-то? Почему бы не спросить раньше? Я всегда втайне восхищаюсь тобой! Мне просто казалось: ты такая сильная – тебе такие разговоры не нужны».

Многое из того, в чем мы нуждаемся, сводится к простому *разрешению*. Разрешению чувствовать то, что мы чувствуем, и говорить об этом. Дать знать об этом друг другу. И понять, что в наших чувствах нет ничего странного, вредного или неправильного. Это человечно, и этим нужно делиться.

Приватная жалоба

Как бы то ни было, всегда есть моменты, когда жаловаться вслух нельзя. И обстановка не всегда подходящая. Я бы, к примеру, не советовала ныть в присутствии начальника, если только это не ваш близкий друг или подруга. Многие ситуации, связанные с работой или бизнесом, я называю сценическими. Это значит, что вы должны держаться уверенно, даже если внутри дрожите как осиновый лист. В главах [9](#) и [10](#) вы найдете действенные *средства первой помощи* для подобных ситуаций. А пока возьмите на заметку: чтобы вести себя по-спартански, вовсе необязательно себя так *чувствовать*. Если вы сейчас не можете высказать все вслух, или вас никто не слушает, или ваши хорошие манеры неизлечимы, все равно можете дать свободу своему внутреннему вздорному ребенку наедине с собой и даже обеспечить себе сочувствие публики.

Вы можете вести тетрадь трудных времен.

Небольшой блокнот на спирали можно носить в кармане или в сумочке, так что он отлично подойдет. Можно задать настроение, нарисовав на обложке симпатичную недовольную рожицу. Или наклейте туда фото скорбного бассет-хаунда. Впрочем, это необязательно. Важно то, что вы напишете внутри.

Когда вы дойдете до разделов книги, посвященных решению трудностей и планированию, вам не раз захочется все бросить и сдаться. Как только это случится, достаньте свою тетрадь трудных времен и запишите все самые ужасные жалобы, которые только придут в голову. Дайте своему внутреннему вздорному ребенку, бунтовщику и уклонисту, отвести душу. Записывайте проклятия, признавайтесь в страхах, наслаждайтесь своими худшими качествами, измышляйте любые безумные пути бегства. Правила те же, что и для жалоб вслух, в том числе на публике. Принимайте свои жалобы с сочувствием и удовольствием. Веселитесь, если сможете. Не надо ничего рационализировать, извиняться, объясняться, спорить с собой. И, в первую очередь, *никогда не пытайтесь решать свои проблемы в тетради трудных времен*. Это место для чистого негатива. Когда все пройдет и вы почувствуете себя лучше, или, наоборот, когда вдруг снова приметесь страдать от своей никчемности и отсутствия вдохновения, ваши записи вас развлекут.

Если слишком больно, чтобы смеяться

А что, если так больно, что не повеселишься? Иногда прежние поражения и нынешние проблемы могут подавлять полностью. Это не шутка. В жизни случаются настолько тяжелые ситуации, вроде потери работы или любви, что над ними невозможно смеяться. Позже вы сможете. Но сейчас вас заботит только одно. Вы хотите выбраться из этого кошмара целым и невредимым.

Если вы в таком состоянии, то для вас нет ничего хуже, чем безмолвно страдать. Сейчас вам остро необходимо облегчение, которое дают жалобы. И вам надо быть услышанным.

Настоящий слушатель, спокойный, отзывчивый, внимательный – редчайшее явление в нашем обществе. Никто из нас не знает, как об этом попросить, и лишь немногие могут это дать. Вам отлично известно, как нужно порой просто рассказать кому-то, что вы чувствовали, когда вас покинули, как было тяжело, когда болели дети. Вам не надо было, чтобы за вас решили ваши проблемы. Все, что вы хотели – увидеть в чужих глазах понимание и сопереживание. Это давало силы двигаться дальше. Но ведь кто-то должен был слушать вас открытым сердцем и с закрытым ртом. Как часто вы это получали? Как правило, вам с лучшими намерениями давали добрый совет, который вы сердито отвергали, чувствуя свою вину и не понимая почему. («Если Джордж такой мерзавец, почему бы тебе не уйти от него? – Нет-нет, ты не понимаешь!») Или если собеседница не видела способа помочь, ее внимание сосредоточивалось на окне, на потолке, на чем угодно, только не на вас. Я говорю «ее внимание» потому, что таково большинство женщин: если мы не можем вылечить болезни другого человека, то не хотим о них слушать. И все из-за того, что мы не знаем: *достаточно просто выслушать*.

Забавно, но мужчинам это лучше удастся. Они всегда знали о целительной силе древнейшего психотерапевта – бармена. Он ничего не делает, только полирует бокалы и время от времени утвердительно мычит, пока клиент за вторым стаканом скотча углубляется в свою печальную историю. Так что, когда один мужчина приходит к другому и говорит: «Сэм, я алкоголик, жена меня бросает и я потерял работу», второй искренне отвечает: «Боже, Джо, это жесть». И это именно то, что хочет услышать Джо. Но подойди Джо ко мне и скажи: «Барбара, я алкоголик...», я бы тут же начала: «О, Господи. Что же мне теперь делать? Давай я поговорю с твоей женой. Можешь пожить у меня. Я свожу тебя в баню. Я найду тебе работу». Женщины – *наладчики*. Я сразу брошусь все налаживать. Большинство из вас тоже. Мы поступаем так из сочувствия – и это бессердечно. К тому же, из-за этого у нас возникает ощущение: «О нет, еще один уселся мне на шею!» После чего мы находим хитрые способы заставить человека расплачиваться за помощь, о которой он, собственно, не просил.

Когда кто-то рассказывает вам про свои трудные времена, лучшая ваша реакция – ничего не говорить и не делать, только показывать этому человеку, что вы переживаете его сложности вместе с ним, в чем вам помогут ваши воображение и чувства. Если все-таки придется что-то сказать, пусть это будет: «Звучит ужасно». Или: «Ой-ой». *Все*. Ни для чего другого не перебивайте. Рассказ закончится – действительно закончится – через пять, десять, максимум пятнадцать минут. Настоящий слушатель исцеляет хроническую потребность жаловаться. Вы и на своем опыте могли убедиться: если ваши слова услышаны, вам не требуется продолжать и продолжать.

Поэтому просите о таком целительном внимании, когда оно вам необходимо. В вашем словаре не хватает трех маленьких слов: «Пожалуйста, просто послушай». (Примечание: попросите вашего слушателя не притворяться, иначе это не поможет. Если он отвлекается или не в настроении, пусть честно скажет: «Извини, сегодня у меня не получится слушать». Это касается и вас, когда вы будете выступать в роли слушателя.)

Можно ли использовать для серьезных жалоб тетрадь трудных времен, если вас некому слушать? Конечно, но собеседник все равно нужен. И порой лучшие слушатели – те, с кем вы разговариваете в собственном воображении.

Некоторых людей успокаивает беседа с Богом или святым, который им особенно близок. Но религия утратила центральное место в нашей жизни и многие, к сожалению, лишились этого источника утешения. Я не предлагаю вам жаловаться Высшей сущности, если вы к этому не расположены. Однако думаю, что даже у тех, кто далек от религии, должны быть собственные «святые»: благожелательные люди, любившие жизнь и не сдававшиеся под ударами, переживавшие собственные тяжелые времена, способные поделиться мудростью, юмором и пониманием. Дети часто разговаривают с воображаемыми друзьями, делятся с ними своими тайнами и печалью. Я знаю художницу, которая в детстве молилась Сезанну и Матиссу! На мой взгляд, нам, взрослым, нужно заново восстановить этот навык.

Есть ли среди членов подобранной вами в [главе 4](#) идеальной семьи человек, к которому вы особенно расположены, человек, прошедший через похожие трудности и преодолевший их? Он может быть вашим личным «святым». Наверное, вы догадываетесь, кого выбрала в «святые» я, так как уже говорила, что Альберт Эйнштейн напоминает мне дедушку! Пусть у вас нет фотографий членов вашей идеальной семьи, найдите хотя бы изображение вашего «святого». Повесьте его портрет над рабочим столом или там, где будете работать над своей целью. (Вы все еще не обзавелись таким личным пространством? Пора начать его подыскивать.) Если ваш «святой» не реальный, а литературный персонаж, найдите фото или рисунок, на ваш взгляд, как можно более похожий на него.

Теперь, если нахлынет приступ подавленности, одиночества и понадобится с кем-то поговорить, можете рассказать о своих проблемах Марлен Дитрих или Генри Торо. Вы удивитесь, насколько вам полегчает. А все потому, что ваш личный «святой» не будет пытаться решить ваши проблемы, советовать взбодриться или в растерянности отводить глаза. Он будет просто слушать, как Бог или как хороший бармен, в спокойном взгляде которого теплятся и печаль, и понимающая улыбка, будто он говорит «Я знаю. Я проходил через это. Это ужасно».

Вверх, вниз – и вперед

Если ваш личный «святой» – реальная или историческая личность, есть еще один способ, который поможет вам преодолеть трудности на пути к цели. Прочтите его биографию или лучше письма и дневники, если они доступны. Знаменитости переживали такие же взлеты и падения, что и мы. Единственное, чем они от нас отличаются, – не бросали все только лишь из-за плохого настроения. Конечно, иногда им хотелось этого. И знаете, как они тогда поступали? Жаловались. Дневники и письма успешных людей свидетельствуют, что они чертовски много жаловались. И я считаю, это одна из причин того, что они столь многого добились. Они не останавливались. И сделали великое открытие, которое вам еще предстоит совершить: *успех не зависит от ваших чувств*. Эффективность нашей деятельности не слишком зависит от настроения. И это хорошо, а то мы бы до сих пор жили в пещерах.

Очень важно осознать это, потому что в нашей культуре и непосредственно у нас сложилось *ошибочное представление, что преуспеть можно, только будучи в хорошем настроении*. У вас бывали взлеты – периоды, когда удача вам улыбалась. Вы были бесстрашны, уверены в себе, креативны, и вы знали, что способны сделать что угодно. Такое состояние могло сохраняться день, неделю или даже месяц. Правильно? Но это далеко не лучшее из того, что с вами бывало. Потому что, как ночь сменяет день, так на смену взлету пришло падение: ощущение достигнутого прогресса исчезло полностью, осталось лишь чувство, будто вы вернулись к самому началу. И когда это случалось, вы сидели и ждали нового подъема, чтобы снова приняться за дело. Вероятно, вам кажется, что знаменитые люди постоянно находятся на стадии подъема, иначе как им удастся столького достичь? А вот с *вами* что-то не так. И знаменитости ничего не говорят, во всяком случае публично, опасаясь, что люди подумают: с ними что-то не так!

Взгляд на их личную жизнь разрушает этот миф. Если уж на то пошло, то у великих и известных людей, достигших многого, всяческих взлетов и падений было побольше, чем у нас. Не потому, что им при рождении выданы дополнительные порции энергии и энтузиазма (еще один миф), а потому, что они сознательно реализуют план своей жизни. Это значит, что они уже находятся в той опасной зоне, куда вы направляетесь. Когда вы туда доберетесь, вам уже не понадобятся антидепрессанты, флакон с храбростью или Норманн Пил, отец теории позитивного мышления [\[15\]](#). Понадобятся *структура и поддержка*. Именно это, а не эмоциональный подъем, помогало настоящим победителям двигаться вперед. Упадок настроения останавливал вас только потому, что у вас отсутствовала система внешней поддержки. Далее в книге мы будем создавать ее для вас.

Но прежде чем мы начнем, я дам вам еще один полезный инструмент для системы успехообеспечения. Это короткие, простые ежедневные заметки, дневник действий и чувств, который вы будете вести. Он поможет вам отслеживать ваш прогресс на пути к цели, через все взлеты и падения, и станет неопровержимым доказательством того, что прогресс не зависит от настроения.

Дневник можно вести в таком же блокноте, как и тетрадь трудных времен, но подойдет и любой другой. На каждой страничке разметьте следующие столбцы:

С сегодняшнего дня, работая с книгой, каждый вечер кратко записывайте все, что вы сделали за день, неважно, пусть даже какое-то дело кажется вам маленьким или незначительным. Можете начать с «Выбрал цель» или «Завел тетрадь трудных времен». Когда вы составите план действий и приступите к его выполнению, отмечайте сделанные телефонные звонки, отправленные письма, визиты в библиотеку или службу занятости, полезные разговоры с другом, готовый фрагмент или абзац статьи или диссертации, которую вы должны написать. Записывайте даже покупку блокнота, марок и пары новых туфель для собеседования.

Если вам кажется, что вы не сделали ничего, что приближает вас к цели, перечислите все, что делали на протяжении дня. Никогда не пишите: «Ничего». Напишите: «Оплатил счета. Убрал дома. Сходил в кино». Или: «Валялся в кровати и один съел целую пиццу». Для начала вам надо осознать: *если есть цель, то вся ваша жизнь ведет вас к ней*. Даже то, что кажется шагом назад, на самом деле приносит пользу, так как выражает некую особенность момента и служит определенной цели. Может, вы перетрудились и вам нужно отдохнуть. Может, вам страшно. Может, требуется посвятить весь день вашему испорченному ребенку. Может, вам надо себя наградить. Это нормально. Просто записывайте все, что вы сделали. И не оценивайте.

В столбце «Как я себя чувствовал» можете написать: «Великолепно». «Чувствовал безнадежность». «Кажется, что-то получается». «Было страшно». «Скучал». «Злюсь на себя за то, что потерял кучу времени». И даже: «Все достало».

Повторю: не оценивайте свои чувства. Просто записывайте их максимально честно.

Даже если вы никогда не вели дневник, стоит заняться этим сейчас – от вас потребуются всего несколько минут и слов каждый вечер. Постарайтесь, чтобы это вошло в привычку. Чем добросовестней вы будете его вести, тем больше узнаете о себе.

Одна из целей ведения дневника действий и чувств – фиксировать все, что вы сделали, день за днем. Вы не представляете, насколько это важно. У многих из нас весьма искаженное представление о том, как делаются дела в этом мире. Мы считаем, что *достижения складываются из великих поступков*. Нам кажется, что наши герои несутся к цели в сапогах-скороходах: пишут бестселлеры за три месяца, выстраивают за ночь бизнес-империю, добиваются славы на пустом месте. Так рождаются болезненно нереалистичные требования к себе. Но такие представления далеки от действительности. *Великие дела состоят из мелких последовательных действий, и именно их вы должны научиться ценить и поддерживать*.

Часто вы считаете, что ничего не сделали, хотя фактически сделали очень много. Просто вам кажется, что сделанное не заслуживает внимания, оно настолько мало, что «не считается». Но оно считается. Каждый шаг приближает вас к законченному платью, каждый кирпич или гвоздь – к построенному дому, каждая ошибка – к верному подходу к делу. Направленное действие вне зависимости от его масштаба ведет к цели. Записав все, что сделали, вы осознаете, что *это выполнено*, и начнете замечать значимость всех маленьких шажков.

Вторая цель дневника действий и чувств – показать вам, связаны между собой ваши чувства и действия или нет. Вам откроется, что последовательная и предсказуемая причинно-следственная связь здесь отсутствует. Когда вам плохо, можете сделать не меньше, чем когда чувствуете себя превосходно. Начав вести такой дневник, я обнаружила, что зачастую во время взлетов делаю меньше, так как слишком занята тем, что радуюсь, стучу по дереву, размышляю, сколько же это прекрасное состояние продлится, и так далее. Еще я заметила, что за особо сильным спадом настроения нередко следует рывок роста или взлет вдохновения. Сложно оценивать сделанное, когда вам плохо. Можно не испытывать победное ощущение прогресса, даже если он вполне реален. Вот почему объективные записи о ваших делах так важны. Ежедневные отметки в дневнике действий и чувств наглядно показывают *завоеванные позиции* – фактический прогресс, который можно увидеть и которому можно порадоваться вне зависимости от настроения в текущий момент.

Вы человек, и вы не можете постоянно сохранять хорошее настроение, но вы и не должны. Вы не можете всегда быть дисциплинированным – и не должны. Вы все равно сумеете достичь своей цели и делать это с удовольствием. Вы напуганы или злитесь? Пугайтесь. Злитесь. Сегодня вы себя совсем не уважаете? Не беспокойтесь. Это неважно. Посмотрите в зеркало и скажите: «Я ужасен, я неудачник, я урод.

Я ничего собой не представляю». Поаплодируйте себе. Насладитесь негативом. А затем закатайте рукава и – за дело.

Трудные времена очищают разум, подобно грозе, очищающей воздух. После хорошего сеанса жалоб ушла тяжесть с души, якобы недостижимое выглядит доступным, и вы как раз в подходящем настроении, чтобы разработать стратегию, необходимую для достижения вашей цели. Когда начнете планировать непосредственные шаги к цели, поймете, почему так важно было разобраться во влиянии эмоций на убежденность «это нельзя сделать». Ведь сейчас вы обнаружите, как «это можно сделать».

Я приземленная женщина, а это приземленная книга. Она не о замках в небе, а о гайках и болтах, о планах и принципах возведения замков здесь, на земле. Но эта часть книги приближается к рассказам о чудесах.

О вполне земных чудесах, если быть точной.

Сейчас у вас есть четко обозначенная цель и список стратегических проблем, стоящих у вас на пути. Когда закончите работу с этим разделом книги, вы сформируете пошаговый *план* достижения цели – мост из действий – от вашего порога до той самой далекой мечты. Иначе говоря, мы начнем превращать препятствия в ступени.

Как это сделать? Волшебной палочки не существует, это правда. Зато у вас есть два совершенно обычных, но бесценных средства, неплохо заменяющих волшебную палочку из любой сказки, которую только вы припомните. Первое – ваша голова. Второе – ваша записная книжка с адресами и телефонами.

Речь о *человеческой изобретательности* и *человеческом сообществе*, или попросту – голове, набитой мозгами, и комнате, полной друзей.

Эти два средства вместе сдвигают горы. Они могут раздобыть вам миллион долларов или достать то, что вы хотите, за пять тысяч долларов, за пятьсот долларов или вообще бесплатно. Они могут представить вас Михаилу Барышникову. Они могут подобрать для вас действующую ферму с шестью голштинскими коровами. Или работу в абсолютно новой для вас области – без необходимости получить соответствующее образование; могут помочь поступить и окончить университет, не заплатив ни гроша. Могут обеспечить капитал и навыки, чтобы вы могли открыть собственное дело. Продвинуть по карьерной лестнице. Найти вам мужа или жену. Дальше я покажу, как именно они могут это сделать.

Техника освобождения изобретательности называется *мозговым штурмом*. Техника мобилизации сообщества – *артельной помощью*. Это специальные противоядия от двух опор «суровой действительности»: *общепринятой мудрости* и *патологического индивидуализма*.

Общепринятую мудрость характеризует установка «Это никогда не сможет взлететь». Из той же копилки мысли: «Только богачи могут путешествовать по всему миру первым классом»; «Без степени MBA в наши дни не получить хорошую работу в сфере бизнеса»; «Искусство дает заработок, только когда ты прославился»; «Невозможно построить успешный бизнес на основе того, что любишь». *Настоящие победители относятся к такой мудрости как к вызову, а не как к вынесению приговора*. Они считают, что такие шаблоны вполне разрушимы, и не останавливаются, чтобы спросить: «Возможно ли это?» Их интересует только: «Как?»

Ответы на эти вопросы начнут всплывать, как только вы откажетесь от установок житейской мудрости и будете рассматривать проблемы по-новому, творчески, как если бы еще никто в мире с подобным не сталкивался. Мозговой штурм поможет понять: многие из реально непростых условий, казавшихся вам необходимыми для достижения цели, вроде ученой степени или значительной суммы денег, совершенно не обязательны. Вы можете найти альтернативные маршруты, которые будут не только короче и быстрее,

но и гораздо веселее.

Благодаря мозговому штурму у вас появится множество идей, как добраться до цели. Однако если бы только список хороших идей решал дело, то любой, кого когда-либо посещало вдохновение (а такое случается с каждым из нас), был бы богатым и знаменитым. Так что после того как ваш природный ум вызовет на бой расхожую мудрость, вам предстоит сделать второй шаг, который делают все предприимчивые люди: получить помощь.

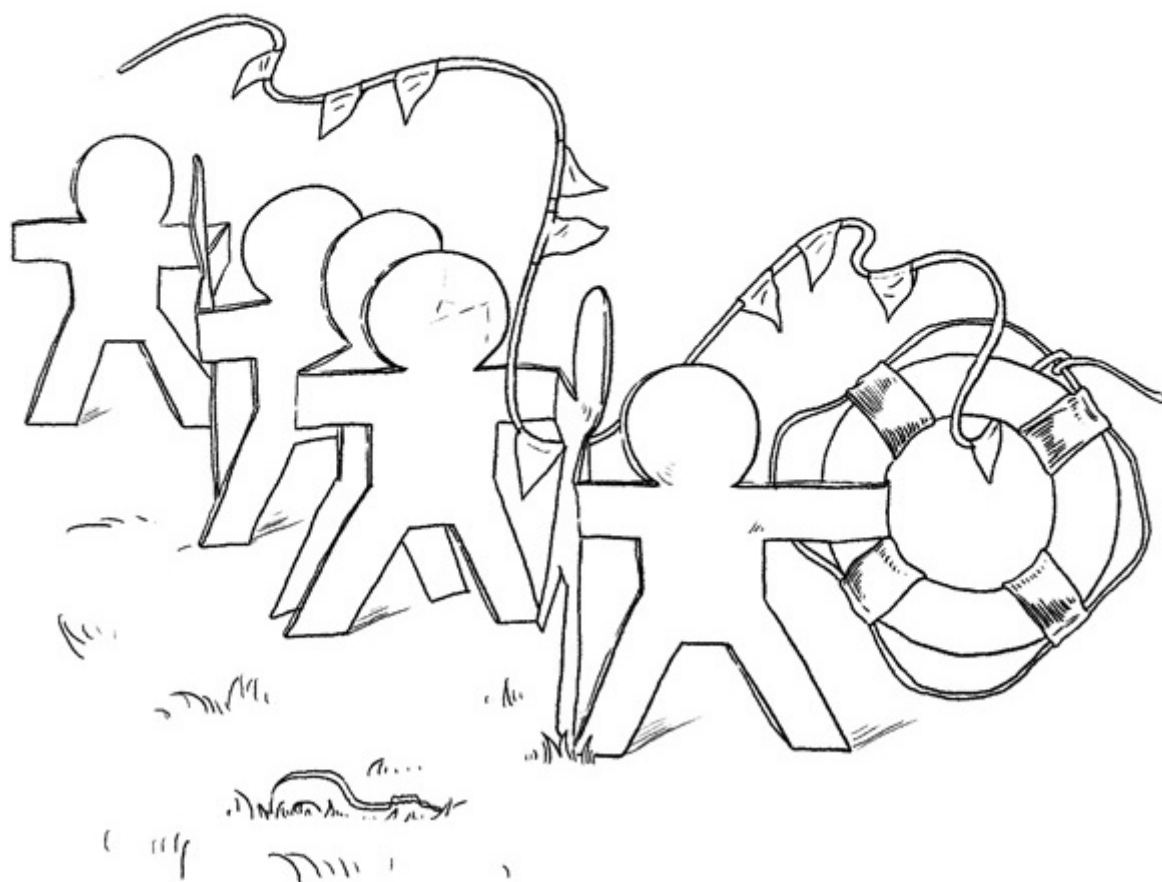
Если бы эта книга ограничивалась одной-единственной главной целью, ею было бы уничтожение самой пагубной идеи, которую декларирует общепринятая мудрость: «Вы должны это сделать самостоятельно». Никто не может действовать в одиночку. И никто так не поступает. И все же очень часто мы стесняемся попросить помощи, спросить совета или даже узнать, где находится ближайший магазин, боясь показаться несамостоятельными. Я знаю взрослую женщину, мать троих детей, которая хотела восстановиться в университете, но не сумела подать заявление, так как не нашла корпус, где располагалась приемная комиссия! Она никого не спросила, потому что считала, что должна знать это сама и боялась показаться глупой.

Вот что я называю *патологическим индивидуализмом*. Это отнюдь не замечательная *индивидуальность*, обуславливающая уникальность каждого из нас. Я имею в виду болезнь экстремальной самостоятельности, свойственную нашей культуре и не допускающую нас к самому мощному ресурсу для достижения цели: друг к другу. Лучшие идеи, способные творить чудеса, опираются на навыки, знания и контакты других людей. Я хочу показать вам, как мобилизовать человеческие ресурсы, чтобы они помогли вам достичь цели. Назовем это *артельной помощью* – так, сообща, американские первопоселенцы за день строили амбары каждой семье. Артельная помощь ближе всего к волшебной палочке из всех способов, что я знаю. Она превращает самую обычную группу людей – друзей, членов семьи, коллег и даже незнакомцев – в ценных помощников.

Мозговой штурм и артельная помощь – первые шаги на пути к цели. Шаги, которые вы сможете сделать уже завтра. Еще вам надо вписать их в карту пути, которой будете следовать. Работая с главами [6](#) и [7](#), вы научитесь составлять особые *блок-схемы*, которые станут важной частью вашей системы успеха. Этот инструмент преобразует мечту, существующую в ваших мыслях, во *внешнюю систему*, которая будет поэтапно руководить вашими действиями и не даст сойти с пути. Как только вы разберетесь с этим, останется сделать лишь один шаг – определить сроки достижения целей и временные рамки вашего плана. Мы сделаем это в [главе 8](#).

Часть III

Развиваем навыки I: прокладываем путь к цели



Глава 6

Мозговой штурм

Чтобы подготовиться к мозговому штурму, вам нужны три вещи: большой блокнот, пара карандашей и – проблема.

Сейчас проблемы в вашем списке скорее всего выглядят примерно так: «Я не могу, потому что у меня нет X». Например, тридцатилетняя Джилл хочет получить руководящую должность в аудиторской фирме, где уже четыре года работает секретарем. Она не представляет, как это сделать без степени MBA, то есть требуется вернуться к учебе, что займет еще два года (а она не хочет ждать), кроме того, нужны восемь тысяч долларов (которых у нее нет). Алан, двадцативосьмилетний редактор из Чикаго, хочет основать небольшое издательство, но не имеет стартового капитала. Джойс, сорокатрехлетняя мать, хочет получить должность организатора сбора средств для фондов, но у нее отсутствует опыт работы, который можно было бы указать в резюме, есть лишь однократный волонтерский.

Рекомендации, опыт и деньги – самые распространенные препятствия, которые расхожая мудрость ставит на нашем пути. И мы очень часто путаем ее со здравым смыслом. Однако теперь, пройдя *трудные времена* и избавившись от негатива, мы можем взглянуть на каждое препятствие под положительным углом зрения – как на вызов вашей изобретательности.

«Я не могу, потому что у меня нет X» – тупик. Ваш разум не может с этим работать. Чтобы он работал с удовольствием, попробуйте изменить это утверждение. Разбейте его на два наводящих вопроса:

1. Как мне добиться этого без X?
2. Как мне получить X?

Любой из этих вопросов годится в отправные точки для мозгового штурма. Но, как правило, обычно лучше начать с первого вопроса. Ведь мы стремимся не просто во что бы то ни стало достичь цели, а прийти к ней самым быстрым, прямым, наиболее подходящим для вас способом и получить какие-то награды, с этой целью связанные, прямо сейчас – в процессе движения. Когда мы обсуждали выбор первой цели на основе вашего пробного камня, я говорила, что заниматься любимым делом надо начинать прямо сейчас, а не через пять лет, когда вы заработаете уйму денег или защитите диссертацию. Это принцип, который необходимо учитывать в ходе планирования. Никогда не идите длинной дорогой, если можно найти более короткую, ведущую туда же.

На языке целей это означает, что смысл приступить к мозговому штурму с вопроса № 2 «Как я могу получить X?» есть только в двух случаях. Первый – если вы на 150 процентов уверены, что X – единственный путь к цели (хотите стать врачом – требуется получить медицинское образование). Второй – если вас влечет именно X – к примеру, богатство, образование, должность. Тогда речь вообще не о препятствии, а об одном из ваших пробных камней! Кроме этих двух исключений не полагайтесь на общепринятую мудрость, не попытавшись решить вопрос № 1.

Например, вы пребываете в тоскливой уверенности, что удачно трудоустроиться в бизнесе сможете, только получив диплом MBA... что для работы психотерапевтом необходима степень по социальной психологии... что без педагогического образования вы не станете учителем. Кажется, что в нашем любящем подтверждения обществе остается все меньше и меньше дверей, куда можно пройти без бумаг, которые обойдутся вам в тысячи долларов и тысячи часов. Хорошо, я вам кое-что расскажу. По самым скромным

оценкам, 75 процентов распространенных мудрых утверждений по поводу необходимости дипломов – ерунда.

На случай, если вы забыли, напоминаю: образование – большой бизнес. А также убежище для тех, кто любит постоянно готовиться к грядущим делам. Можно учиться, пока не станешь готов, потом еще поучиться – пока не станешь совершенно готов, и все это вместо того, чтобы прыгнуть в воду и поплыть. Не поймите меня неправильно. Я не против высшего образования. Считаю, высшее образование в области искусства или философии не мешает каждому. Но если вы стремитесь к определенной цели и считаете, что без образования не обойтись, обдумайте это как следует.

Является ли ученая степень неотъемлемой частью того, чем вы хотите заниматься: скажем, работы ученого-исследователя или преподавателя истории? Или без нее невозможно попасть туда, куда вы хотите? Если вы хоть немного сомневаетесь в ответе на второй вопрос, ищите ролевые модели и изучите жизненный путь людей, наиболее интересно реализовавшихся в вашей области. Все ли журналисты, которыми вы восхищаетесь, окончили факультет журналистики? (Вряд ли.) Все ли мужчины – руководители в вашей компании имели степень MBA, поступая на работу? (Поспрашивайте потихоньку и помните, что по закону от женщин нельзя требовать того, что не требуют от мужчин.) Было ли у вашего любимого художника или поэта профильное академическое образование? Если ответ «нет», то у вас хорошие шансы заниматься тем, чем хотите, и без бумажки, и нет смысла тратить время и деньги на ее получение. Вместо этого возьмите чистый лист и спросите себя: как я могу получить это без X?» (где X – это дополнительное образование).

Поделюсь с вами идеями, с которых стоит начать. И я, и многие знакомые мне люди достигли своих целей без соответствующего образования. Все мы пришли к одной главной мысли: самый верный, самый лучший и самый увлекательный способ научиться чему-либо – делать это.

Полезные хитрости, или Пять способов учиться и зарабатывать, не поступая в университет

1. Решимость

Иначе известна как способность проложить себе путь, не имея в тылу ничего, кроме таланта, дерзости и отчаяния. Если вы знаете, что именно будет у вас хорошо получаться, то ничего не потеряете, а часто, напротив, многое выиграете, если придете туда, куда хотите попасть, и представитесь. Собраться с духом не просто, но последняя часть книги в этом вам поможет.

Так началась моя карьера. Когда я приехала в Нью-Йорк, у меня была степень бакалавра антропологии. Нет ничего более бесполезного для поиска работы. Найдите мне объявление: «Требуется бакалавр антропологии». Хотела бы я на него взглянуть. Меня можно было назвать чрезвычайно ненанимаемой. Но мне требовалась работа, чтобы прокормить детей, и хватало наивности надеяться, что найду такую, которая не вымотает меня душевно. Интуитивно я чувствовала, что у меня неплохо получится работать с людьми. Сбравшись с последними крохами мужества, отозвалась на одно из объявлений, гласивших: «Желателен опыт работы». Там не говорилось «обязателен», и я сочла, что опыт тридцати лет жизни тоже на что-то годится. И меня взяли на должность консультанта в медицинскую программу. Вероятно, люди были нужны им не меньше, чем мне работа.

Я вошла туда в девять утра, у меня тряслись коленки. К пяти часам пополудни знала, что не ошиблась. Пусть я была новичком, но я попала в свою стихию. Одно за другим – это привело к дальнейшим событиям. Работая там, я пошла на групповую психотерапию. Уже через год стала ассистентом-учеником ведущего психотерапевта. Затем четверо из нас отделились и основали групповые лаборатории. На протяжении следующих одиннадцати лет я неплохо зарабатывала, занимаясь групповыми и индивидуальными консультациями; была консультантом в трех медицинских школах, обучая психиатров и психологов; меня приглашали выступать и вести мастер-классы по всей стране. Все это случилось вовсе не из-за того, что у меня была бумажка. Все случилось так, потому что я нашла правильный бассейн, зажмурилась и прыгнула. И не провела в университете ни одного часа сверх необходимых для получения степени бакалавра.

2. Волонтерство

В мире профессионализма, где деньги – мера всему, у волонтерства плохая репутация. Оно расценивается как что-то любительское, дилетантское, полусерьезная игра в работу, которой светские матроны занимаются через вторник. Хочу внести ясность. Волонтерство – один из лучших способов попробовать себя в новой области деятельности и получить опыт, будь то работа в зоопарке, больнице, музее, местной газете, офисе политической кампании или семейной ферме. Вам не нужны аттестаты, дипломы или опыт работы. Вам не надо платить и копейки за обучение. Но самое главное – вы начинаете заниматься любимым делом прямо сейчас, пусть и раз в неделю. Если же вы проверяете свою потенциальную цель, волонтерство – возможность изнутри приглядеться к профессии до того, как вы полностью посвятите себя работе или учебе. Вы получаете опыт, связи и рекомендации, которые очень пригодятся в дальнейшем.

Волонтерство – отличный выход из классического замкнутого круга «Не могу получить опыт без работы, не могу получить работу без опыта». Думаете, что безвозмездная деятельность не подходит для резюме? Подумайте еще. Если бы Джойс, пока дети учились в школе, работала волонтером на сборе средств для фондов, ей не понадобилось бы ни скрывать, ни переоценивать волонтерский опыт, начав поиски работы. Опыт есть опыт. Двадцатидвухлетний Джек на протяжении года – по субботам и в отпуске – работал с детьми с особенностями развития, теперь у него есть рекомендательные письма, которые он может показать. Если вы похожи на него, то у вас есть нечто не менее ценное, нежели свежий диплом.

Не спорю, человеку с высшим образованием могут назначить более высокую стартовую зарплату, *если* его примут на работу. С другой стороны, вас могут нанять там, где не возьмут обладателя высшего образования! Как Джека. Он окончил лишь бакалавриат по английскому языку, но на постоянной основе работает консультантом в школе для детей с особенностями развития. Дипломов в наши дни пруд пруди. А вот людей, постаравшихся приобрести личный опыт, не так много. Если Джек когда-нибудь захочет получить эту бумажку, то послужной список сделает его первоклассным кандидатом на поступление в университет и на финансовую помощь.

Три года назад двадцатичетырехлетняя Диана была секретарем с дипломом бакалавра в какой-то неинтересной сфере. Втайне она мечтала стать градостроителем. Она ничего не умела, но страстно любила Нью-Йорк, любила гулять по городу и наслаждалась его атмосферой. Ей хотелось, чтобы все могли видеть и понимать город, как видела и понимала она. Но одного взгляда на мир было недостаточно, чтобы поступить в университет, к тому же у Дианы не было возможности бросить работу и учиться полный день. Она даже не могла себе позволить вечерние классы. Кроме того, тогда Нью-Йорк переживал сложное время, управление городского планирования сокращало штат сотрудников, а не нанимало новых людей.

Итак, список препятствий был солидным. Однако сейчас у Дианы есть высшее образование в области городского планирования и высокооплачиваемая работа в ведущей корпорации. В ее обязанности входит знакомить недавно переехавших должностных лиц и членов их семей с новым местом жительства, демонстрируя его возможности и привлекательные стороны. Как она смогла этого достичь?

В ходе мозгового штурма Диана придумала то, что могла сделать немедленно и бесплатно: принимать участие во встречах местного совета по планированию. Ее искренний энтузиазм оценили: все, от руководителей жилищных кооперативов до членов городского совета, прислушивались к ее идеям и интересовались ее мнением. Когда она почувствовала себя готовой к поступлению в университет, уже знала многих влиятельных людей, которые дали ей хорошие рекомендации. Ее обучение в университете было полностью оплачено!

Молодой человек Дианы настолько проникся ее успехами, что предложил оплачивать ей аренду жилья, чтобы она спокойно уволилась. Впрочем, после первого семестра ее взяли на место ассистента преподавателя, что позволило ей обеспечивать себя. Диана теперь не только изучала градостроение и преподавала, она занималась интересующим ее делом на практике – каждую неделю на встречах местного комитета. И к моменту получения диплома у нее были такие связи и репутация, что ее приняли на работу в первой же компании, куда она пришла на собеседование.

Вот так любимое дело можно превратить в работу. Диана – не какой-то особенный человек. Она произвела хорошее впечатление на местных политиков, профессоров и потенциальных работодателей потому, что была в своей стихии. Перед ее энергией и воображением было невозможно устоять. Волонтерство – один из лучших способов пойти своим путем прямо сейчас.

3. Подмастерье волшебника

Самый древний и естественный способ получить навыки и знания – общаться с кем-то, у кого они уже есть: смотреть, спрашивать, помогать. Пока не были придуманы школы, все врачи, юристы и художники именно так и учились. Психоаналитики и плотники до сих пор так делают. Так и я выучилась на психотерапевта. В любом хорошем образовании заложено ученичество, но во многих областях вы сами можете организовать ученичество для себя.

Полагаю, на этой планете едва ли найдется человек, к которому нельзя подойти и сказать: «Я долго наблюдал за вашей работой и очень хочу учиться у вас. Я не буду вас беспокоить. Я буду просто выбрасывать мусор, убирать в вашей мастерской, носить ваши инструменты. Я просто хочу быть рядом». Только редкий брюзга не будет польщен и откажет вам. Мастера своего дела, как правило, хотят поделиться умением и знаниями с теми, кто пылливо стремится постичь ремесло. Необходимы лишь серьезный интерес и готовность помогать. Так, молодые писатели отправляют свои работы состоявшимся авторам, которыми восхищаются, и порой это кладет начало развитию тесных взаимоотношений между наставником и учеником.

Есть официальные программы, созданные для налаживания контактов между мастерами, готовыми обучать новичков, и их будущими учениками. Рядом с архитектором Паоло Солери всегда была группа молодых людей, которые помогали ему отливать ветряные колокола, строить его аркологии^[16] и экспериментальные города в пустыне. Писательница Мэй Сартон^[17] и ее коллеги участвовали в академической университетской программе как научные руководители студентов, готовящих самостоятельные проекты.

Чтобы связаться с человеком, чья работа вам нравится, официальная программа не нужна. Не нужно даже в дождь и стужу идти на почту, чтобы отправить письмо, на которое могут и не ответить. Из следующей главы вы узнаете, как познакомиться практически с любым человеком, с которым вы захотите встретиться.

4. Начинаем с нуля: независимая альтернатива

Еще один способ начать свой путь без диплома – сесть, составить план курса по пантомиме, политического семинара, пешеходных экскурсий, группы арт-терапии или редакторской службы и дать рекламу в местной газете. Любимое дело обладает чудесным свойством: вы можете им заниматься где угодно, потому что главный ресурс заключен в вас. У вас уже есть все что нужно – талант, опыт, любовь, тщательно продуманная идея или разработанная программа. Как вы думаете, начинали Weight Watchers? Джин Нидетч^[18] не была ни врачом, ни диетологом. Она была женщиной, которая хотела стать стройной. Разработала комплекс мер для людей, похожих на себя, и превратила это в многомиллионный бизнес.

Вне зависимости от того, что вы хотите, будь то богатство и известность или просто еженедельные встречи дискуссионной группы у вас дома, не забывайте, что ключ к выживанию и успеху любой независимой программы – ее особенный ракурс. Вам надо найти специфическую человеческую потребность, об удовлетворении которой еще никто не задумывался. Джин Нидетч сделала именно это. Это сделала и я в «командах успеха». Мой знакомый психотерапевт придумал серию семинаров «Кто позаботится о заботящихся?» для психотерапевтов, социальных педагогов и матерей! Два самых успешных книжных магазинчика, из тех, что я знаю, специализируются на детских книгах и детективах. Джейк, который обожал морскую биологию, но не хотел оканчивать университет, открыл музей морской природы для детей и получил грант от города.

Начав с нуля, вы сможете полностью включиться в процесс, развить компетентность и стать авторитетным в своей области, не потратив дополнительно ни дня на высшее образование. Именно так было со мной. Но повторюсь: если потом вы все же решите продолжить обучение в университете, у вас будет два весомых преимущества: послужной список и практический опыт.

5. Универсал / популяризатор

Если бы только я могла придумать название получше. Что-нибудь вроде «посредник». Эта стратегия для тех, кто зачарован какой-либо технической сферой, но не обладает должными умениями и терпением для обучения. Многим профессионалам пригодилась бы помощь, когда они хотят донести свои идеи до общества. Их поле – физика, диетология, международное право, но не отточенное владение родным языком. Порой узкая специализация мешает даже их общению друг с другом.

Если вы можете хорошо писать или хотя бы упорядочивать идеи, то и без ученой степени способны работать в любой области. Я знаю человека, потратившего десять лет на написание первого учебника, связывавшего психологию с физиологией мозга. Прежде специалисты этих двух областей с трудом объяснялись друг с другом. Знаю женщину, получившую крупный грант на работу по сведению результатов различных ветвей исследования дислексии. Ее квалификация заключалась лишь в том, что она сама была дислексиком и отчаянно хотела найти решение. Двадцатилетний англичанин-старшекурсник, который мечтал отправиться в одну из первых колоний в космосе, стал выпускать журнал, где публиковались интервью с такими учеными, как Карл Саган[19] или Джерард О’Нил[20]. Домохозяйка, интересующаяся проблемами питания, разработала новостную рассылку для пищевой промышленности, посвященную государственным нормам маркировки продуктов. Писать, редактировать, брать интервью, осуществлять новостные рассылки или вести тематические передачи на кабельном телевидении – все это может стать прекрасным способом попасть в любимый мир без приобретения дорогостоящего билета в виде ученой степени.

Вот всего лишь несколько примеров неординарных путей к цели, которые можно придумать, если считать расхожую мудрость вызовом, а не приговором. Это справедливо не только для документов и образования, о чем мы говорили выше, но и для любого препятствия из вашего устрашающе увеличившегося списка проблем. Я не могу продумать и описать для вас все возможные трудности или цели, иначе книга разрастется на две тысячи страниц. но это и не надо. Генератор всех идей, которые вам когда-либо понадобятся, – у вас на плечах. Вам нужно только узнать, как эти идеи извлечь и упорядочить.

Техника мозгового штурма

Техника мозгового штурма, которой я собираюсь вас научить, состоит из двух этапов. Первый знаком вам из [главы 5](#). Вы на время забываете о реальности и ищите идеи и вокруг себя, и в волшебной стране Оз, принимая все с удовольствием и без критики, пока вам в голову не придут свежие идеи. Я называю это витанием в облаках, и чем дальше у вас получится улететь, тем лучше. Но сейчас у вас есть выбор: можно заниматься этим в одиночестве, можно воспользоваться помощью друзей – вымышленных или настоящих.

Второй этап – нечто новое. Он облакает ваши лучшие идеи в практичную и осуществимую форму. Его можно назвать строительством моста – именно это вы и будете делать: строить мост через пропасть между мечтой и реальностью, вдохновением и действием.

В качестве рабочего примера возьму, наверное, самое распространенное и раздражающее препятствие, которое привычная мудрость воздвигает на нашем пути. Одна участница моего семинара очень точно выразилась: «На пути у меня гора, и называется она "Деньги"».

Деньги – очень странный предмет. Они не подчиняются законам физики. Любое требующееся количество денег, которых у вас нет, будь то пять тысяч или пятьсот тысяч долларов, кажется нам целой горой. И практически любых денег, которые у нас есть, не хватает даже на то, чтобы оплатить счета! Деньги зачастую связаны с эмоциями, они – само воплощение «Я не могу!». Чтобы научиться трезво оценивать подобные препятствия, начнем с действительно высокой горы – миллиона долларов. Это неплохая разминка перед мозговым штурмом: если разберетесь с такой суммой, денежные трудности покажутся вам пустяком.

Предположим, ваша цель – путешествие вокруг света на собственной яхте. Для большинства из нас это несбыточная мечта, которая в вашем списке проблем комментируется записью вроде: «Только миллионеры могут позволить себе яхты». («Я не могу, так как у меня нет X: у меня нет богатства»). Вопрос № 1 – «Как мне раздобыть яхту (или доступ к той, что мне понравится) без миллиона долларов?». А вопрос № 2 – «Как мне получить миллион долларов?».

С чего же начинать мозговой штурм: с первого или второго вопроса? Это зависит только от скрытого в вашей цели *пробного камня*. Я вижу три возможных пробных камня.

1. Быть богатым ради того, чтобы быть богатым.
2. Иметь собственную яхту.
3. Путешествовать вокруг света с шиком.

Только если ваш пробный камень на самом деле богатство, можно начать с вопроса № 2!

Я не говорю, что вам не стоит хотеть быть богатым. Кто ж этого не хочет? Но если вы думаете: «Будь я богат, мог бы делать это, то и вон то». Другими словами, если богатство вам нужно исключительно, чтобы заниматься тем, что вы любите, лучше просто этим заняться. Как только вы начнете действовать, обретете столько энергии и воображения, что найдете тысячу способов разбогатеть, занимаясь любимым делом, если все еще будете этого хотеть (что совершенно необязательно, ведь вы можете обнаружить, что для хорошей жизни вам не требуются тонны денег). Если же вы решите сначала разбогатеть, то, вероятно, и не разбогатеете, и не получите желаемое.

Очевидно, что миллион долларов можно сколотить. Множество «обыкновенных» гениев вроде меня или вас добивались этого, и вы при помощи мозгового штурма можете придумать способ этого достичь. Но

мечты о средстве для достижения цели, не связанные с вашим пробным камнем, имеют обыкновение не осуществляться. А все потому, что у них нет доступа к вашему главному источнику энергии: заветным желаниям. Люди, которые действительно хотят получить как можно больше денег, *получают* их, так как испытывают подлинное удовольствие от процесса. Остальные просто позволяют деньгам отвлечь себя от того, что им действительно нужно [\[21\]](#). Деньги созданы человеческой изобретательностью. И человеческая изобретательность может обойти это препятствие.

Допустим, что в нашем примере ваш пробный камень – либо «иметь собственную яхту», либо «кругосветное путешествие с шиком». Начнем с вопроса № 1 и посмотрим, как добиться этой цели, потратив намного меньше, чем миллион долларов.

Этап 1: витание в облаках

Разные техники мозгового штурма на этой стадии отличаются только тем, как вы будете получать свои идеи, а не тем, как вы их собираетесь использовать. Есть три способа витать в облаках.

Мозговой штурм в одиночку

Возьмите карандаш и бумагу и устройтесь в тихом месте, где никто не отвлечет вас от ваших мечтаний. Наверху первого листа запишите проблему, например: «Как раздобыть яхту / кругосветное путешествие с шиком без миллиона долларов?»

А теперь записывайте каждую идею, которая придет в голову, *каждую*. Ничего не вычеркивайте, неважно, насколько нереальной или нелепой вам кажется мысль. Если вам нужна яхта, то идея «украсть ее, пробравшись ночью на пристань», вполне подойдет. на этом этапе не редактируйте и не оценивайте свои идеи. Подавляя воображение, вы можете пропустить что-то действительно интересное. Уделите этому занятию столько времени, сколько необходимо, продолжайте, пока идеи не закончатся.

Если вам сложно отринуть привычные ограничения даже мысленно, возможно, стоит прибегнуть к упражнению «Трудные времена» – вероятно, вас сдерживает груз огорчения и страхов. Если же надо пришпорить воображение, то подойдет вторая методика мозгового штурма в одиночку, которая помогает раскрепостить мышление.

Мозговой штурм и ролевая игра

В упражнении [«Взгляд на себя со стороны»](#) из третьей главы вы обнаружили, что, войдя в роль другого человека, можно открыть в себе неожиданный источник знания. Это не просто увлекательно, это еще и один из лучших способов поиска свежих идей.

Ваша обычная личность – сама по себе роль, определенная для вас временем, пространством и культурой. Она не раскрывает весь ваш потенциал. Вы родились с тем же набором инструментов в мозгу, что и охотник, живший в каменном веке, герцогиня восемнадцатого столетия, игрок плавучего казино на Миссисипи или японский монах. Вы способны в воображении встать на точку зрения любого из них – и взглянуть на мир по-новому.

Можете использовать членов вашей идеальной семьи как персонажей для ролевой игры и мозгового штурма или попробовать неожиданные и оригинальные образы, вроде таких.

1. Старый погонщик мулов.
2. Королева другой страны.
3. Сумасшедший гений.
4. Марсианин.
5. Дурак.
6. Президент огромной корпорации.
7. Рыбак с Самоа (охотник-эскимос, воин племени Ватузи и так далее).
8. Инженер, строящий мосты в Андах.
9. Нефтяник из Сибири.
10. Пятилетняя девочка.

Чтобы войти в роль, просто закройте глаза и несколько минут представляйте себе жизнь, сознание и окружение этого человека. Затем взгляните на свою проблему его глазами и запишите все решения, которые придут вам в голову.

Например:

Альберт Эйнштейн: «Интеллигентная беседа – такая редкость в наше время. Может, какой-нибудь владелец яхты захочет взять вас на борт компании ради. Да, а не можете ли вы что-нибудь преподавать? Предположим, рассказывать о звездах, греческих островах или Галапагосе. Как насчет плавучего университета или семинара? Кто-нибудь обязательно предоставит для этого деньги и корабль».

Бетт Дэвис: «Черт возьми, я попробуюсь на борт тайком и потом всех очарую, они позволят мне остаться!»

Рыбак с Самоа: «Если нам что-то надо, мы делаем это сами. Конечно, выдолбить каноэ проще, чем построить одну из ваших странных и глупых лодок. Я их видел, они время от времени разбиваются на наших коралловых рифах. Можешь взять одну из них, если хочешь. Нам они без пользы. Но тебе придется ее починить».

В общем, вы получили идею.

Ролевая игра и мозговой штурм придут на помощь, когда в одиночку вы застрянете без идей. Но

лучше придумывать их вместе – в компании *настоящих* людей! Мозговой штурм в бизнесе, промышленности и творческих мастерских всегда проводят в группах по очень веской причине: на одну и ту же проблему разные люди смотрят под разным углом. Наверняка случалось, что вы с легкостью помогали другу решить вопрос, над которым он бился, или сами получали такую помощь. Если вы найдете четверых-пятерых человек, которые к вам присоединятся, эффект приумножится. Еще одно преимущество группового мозгового штурма в том, что он кладет естественное начало артельной помощи, позже вы в этом убедитесь.

Мозговой штурм в группе

Людам, которых вы позовете на мозговой штурм, совсем необязательно иметь специальные знания в той области, где вы столкнулись с проблемой. По сути, чем меньше они знают, тем лучше! В команде мозгового штурма вам нужны *неопытные* люди, так как специалисты в любой области отлично осведомлены, что *невозможно* сделать. Наивные люди выдают самые лучшие идеи. И дети тоже. Дети старше четырех лет невероятно креативны, так как ничто не ограничивает их мышление. Когда шестилетних детей попросили придумать машину для передвижения по бездорожью, пересеченному каналами, они заново изобрели танк!

Пожилые люди тоже потрясающе мыслят. Они знали мир, где не было телевидения, реактивных самолетов и суперпластиков, их ум зачастую спокойнее, глубже и изобретательнее. Но, вообще, играть может кто угодно: ваш муж, жена, мать, друзья, мастер, пришедший починить телевизор. И им это понравится. Можете пригласить гостей, поставить на стол вино, сыр и – вперед. Игра в идеи – лучшее занятие для вечеринки.

Правило только одно – на этом этапе игры нет никаких правил. Никаких запретов, безумные идеи только приветствуются. Как только обрисуете проблему, возьмите карандаш, сядьте и записывайте каждую идею. Ничего не пропускайте. Каждая идея может оказаться той, что вы ищете.

После хорошего мозгового штурма (любого из трех типов) ваш список может выглядеть следующим образом:

Иметь яхту:

1. Украсть яхту.
2. Выйти замуж за владельца яхты.
3. Выиграть яхту на конкурсе.
4. Выиграть яхту в покер.
5. Купить долю в яхте совместно с группой людей.
6. Раздобыть старую развалину и починить.

Совершить кругосветное путешествие:

1. Тайно пробраться на борт.
2. Подружиться с кем-то, у кого есть яхта, и получить приглашение на борт.
3. Арендовать яхту.
4. Обменять яхту на что-то уже имеющееся (квартиру, дом в деревне).

5. Наняться на яхту: капитаном, механиком, членом экипажа, официантом, барменом, поваром, массажистом, компаньоном к пожилому или больному человеку, репетитором для детей, спасателем / учителем плавания, музыкантом, фокусником, певцом, комиком, придворным шутком и так далее – в зависимости от ваших способностей и того, что вы готовы делать. (У каждого найдется, что предложить: чувство юмора, изумительный рецепт шоколадного торта...)

6. Разработать индивидуальный образовательный тур для богатей.

7. Разработать рекламное путешествие для лодочной компании.
8. Организовать кругосветную миссию доброй воли в защиту экологии, мира или борьбы с голодом.
9. Организовать научную экспедицию или «плавучий» семинар: например, воспроизвести для туристической компании или группы путешествие Чарльза Дарвина на корабле «Бигль».

Если ваше заветное желание – это действительно кругосветное путешествие на яхте, то в списке найдется идея, которая придется вам по душе и ради которой не нужно становиться миллионером. Само собой, в этот момент вы еще не будете знать, как «раздобыть старую развалину и починить ее» или «повторить путешествие Чарльза Дарвина на "Бигле"». Все это кажется почти таким же недоступным, как и миллион долларов, с которого мы начали! Поиск ответов на вопрос «как?» – основная задача второго этапа. Не переживайте, если самые заманчивые идеи, придуманные на первом этапе, кажутся слишком недостижимыми. Просто поверьте мне: когда вы чего-то действительно хотите, это достижимо. Если вы отмахиваетесь от примера с яхтой как от сказочной истории, взгляните на это:

Я нашла это объявление после того, как придумала пример. И примерно в то же время в новостях рассказали о серии загадочных угонов яхт! Не советую заниматься пиратством в международных водах, но все это доказывает, что нет неосуществимых идей.

Наш список идей дает представление об общих стратегиях, которые помогут обойти денежные препятствия или хотя бы значительно их уменьшить.

1. Есть множество способов получить что-то, даже весьма серьезное, не покупая это:

- а) попросить;
- б) одолжить;
- в) украсть;
- г) выменять;
- д) выиграть;
- е) арендовать;
- ж) сделать.

2. Продавайте себя. Обменяйте какое-либо умение – садоводство, фокусы, умение общаться со стариками или детьми, шутки – на бесплатный вход в желаемый мир. Двое моих друзей мечтали жить в деревне, но не знали, как раздобыть денег, чтобы снять или купить дом там, где им хотелось. Тогда они разместили рекламу своих услуг в качестве зрителей, и теперь круглый год живут на ферме знаменитого рок-певца!

3. Если для осуществления мечты все же нужны деньги, совершенно необязательно, чтобы они были вашими. Станьте генератором и разработчиком идеи. Выдвиньте предложение и продайте его какому-нибудь миллионеру.

4. Разделите стоимость своей мечты с людьми, с которыми хотели бы разделить мечту. Тридцатилетняя Басиа, дизайнер тканей, поделилась тайной и безнадежной мечтой ценой в миллион долларов: на юге Франции на собственной вилле основать сообщество художников. Как только я убедила ее, что это возможно, в мозговом штурме быстро нашлось решение: скооперироваться с друзьями и единомышленниками и арендовать виллу (вышло около двух тысяч долларов с человека).

Видите? Бедность – не оправдание для отказа от желаний, какими бы смелыми они ни были.

Развитие: редактируем список

Итак, составлен список идей «Как достичь цели без X» (или «как получить X»). Вы записали *каждую* возникшую идею, пришедшую в голову, поэтому некоторые совершенно сумасбродны. Другие вполне способны привести вас к цели, но вы не хотите идти таким путем. Есть и многообещающие идеи. Я имею в виду не наиболее осуществимые, а те, от которых у вас ускоряется пульс. Хотя они пока могут казаться журавлем в небе. Ваша следующая задача – выбрать одну-две лучшие и начать спускать их на землю.

Давайте посмотрим, как это удалось реальному человеку.

Двадцатисемилетняя Мэри, разведенная мать двухлетней дочки, своей первой целью назначила поступление на медицинский факультет. Мэри когда-то посещала подготовительные курсы и получала хорошие оценки, но потом влюбилась в виолончелиста, почти постоянно находившегося в гастрольных разъездах с профессиональным струнным квартетом. Музыка была еще одним страстным увлечением Мэри. Она приняла непростое решение – вышла замуж за своего музыканта и стала путешествовать вместе с ним, вместо того чтобы изучать медицину.

Когда брак распался (муж влюбился в новую вторую виолончелистку), Мэри вернулась в родной городок недалеко от Нью-Йорка и устроилась в компанию, специализирующуюся на электронике. Пока она работала, за дочерью присматривала ее замужняя сестра.

Мэри чувствовала, что выбрала не ту развилку на своем жизненном пути, но как быть без денег и с маленьким ребенком на руках – возвращаться к учебе слишком поздно. Но она все еще хотела стать врачом! Я убедила ее выбрать поступление на медицинский факультет как первую цель и записать все препятствия в список проблем. Он выглядел труднопреодолимым:

1. Нет денег.
2. Все, что выучила в колледже, почти забыто.
3. Взрослым женщинам и матерям тяжело поступить в медицинский вуз.
4. Уход за ребенком (если придется уехать).

Я рекомендовала Мэри устроить мозговой штурм отдельно для каждой проблемы. Она решила в первую очередь подумать о деньгах, так как они требовались на все – на подготовительные курсы, оплату обучения, еду, аренду жилья, обеспечение ребенка.

Мозговой штурм Мэри проводила вместе с сестрой и подругой, пока их дети играли под столом. Первый список идей выглядел следующим образом.

Проблема: как учиться в медицинском вузе, не заплатив ни копейки своих денег

1. Получить стипендию.
2. Взять кредит.
3. Выиграть в лотерею.
4. Выйти замуж за богатого человека, который оплатит обучение.
5. Пойти в армию, чтобы они оплатили мое обучение.
6. Опубликовать свою историю в местной газете и найти богатого покровителя.

7. Стоять на улице Нью-Йорка с плакатом «ПОМОГИТЕ МАТЕРИ-ОДИНОЧКЕ ВЫУЧИТЬСЯ НА ВРАЧА».

Так зачастую и работает мозговой штурм. Сначала вы думаете о резонных, здравых, очевидных решениях вроде стипендии или кредита. Затем наступает время спасительных фантазий: кто-то приедет на белом кадиллаке и умчит вас прочь. Или с чеком на миллион долларов таинственным образом возникнет у вас на пороге. Эти мысли приносят смех облегчения, а вот следом как раз и появляются действительно смелые и оригинальные идеи.

Вообще-то, они могут показаться *чересчур* оригинальными. Когда Мэри впервые проглядела свой список, сказала: «Может, я и получу кредит, но, боюсь, он не покроет все затраты. Третья и четвертая идеи просто глупы. Что касается пятой... Пойти в армию? ни за что. Я там рехнусь через неделю. Мне больше нравится шестая идея, но, честно говоря, не думаю, что это сработает, к тому же смелости у меня маловато, а гордости слишком много, чтобы что-то выпрашивать. Это полностью исключает седьмую идею».

Стоп! Когда вы достигнете этой стадии, *ничего не вычеркивайте*. Вам, как и Мэри, захочется вычеркнуть без проволочек девять десятых из своего списка, но этого не стоит делать по двум причинам.

Во-первых, даже самая бредовая идея может вам что-то дать прежде, чем вы ее отбросите. Во-вторых, *то, что выглядит как отсутствие интереса к идее, может быть замаскированным пессимизмом относительно ее осуществимости*. Пока вы не исследуете поглубже каждую идею с помощью волшебного вопроса «как?», вы не поймете, что здесь значит слово «возможно».

Первое правило развития мозгового штурма, как одиночного, так и группового: *никогда не отказываться ни от какой идеи*, пока не зададите себе три вопроса:

1. Есть ли в этой идее какой-то полезный компонент или компоненты? (Вы должны в каждой найти хоть что-то ценное.)

2. Как обойти неосуществимые составляющие этой идеи? (Иначе говоря, вместо того чтобы признать идею негодной, вы должны расписать все трудности в *мини-список проблем*, которые нужно снова провести через этап витания в облаках.)

3. На какие дальнейшие идеи она может привести?

Давайте посмотрим, как это сделала Мэри, и какие сюрпризы ее ожидали.

Идея № 1: получить стипендию

1. Полезная часть:

никаких долгов.

2. Проблемы:

- а) должна получать отличные оценки и успешно проходить тестирование;
- б) не уверена, что в медицинском вузе есть стипендии.

Решение:

- а) пойти на заочное отделение и усердно учиться;
- б) разузнать о материальной помощи студентам-медикам.

3. Дальнейшие идеи:

учредить стипендию! Написать крупным корпорациям письмо с предложением сделать хорошее дело для общества и женщин и отлично зарекомендовать себя в глазах общественности, обеспечив мое обучение на врача!

Вот это уже интересная идея, настоящая вспышка фантазии в сознании Мэри.

Если бы она просто вычеркнула предложение «получить стипендию», то никогда бы не подумала об этом!

Мэри не знала, делал ли раньше кто-нибудь подобное, и не представляла, как корпорации отреагируют на подобное предложение. Но сам факт, что у вас хватает смелости испробовать совершенно новый путь, может произвести впечатление на нужных людей. А время благоприятствовало тому, чтобы предложить крупным компаниям отличный пиар-ход – демонстрацию широких взглядов на женское образование. Так что Мэри отметила эту идею как многообещающую и продолжала работать с первоначальным списком.

Идея № 2: взять кредит

1. Полезная часть:

стандартная процедура, способы существуют.

2. Проблемы:

- а) хорошие оценки опять же;
- б) может не покрыть все расходы на жизнь;
- в) долг на многие годы.

Решение:

- а) и б) – то же, что в идее № 1;
- в) неизбежно.

3. Дальнейшие идеи:

получить от богатого человека частный кредит, а не просто подарок (как в идее № 6).

Идеи № 3 и 4 (выиграть в лотерею и выйти замуж за богача) Мэри признала явными спасительными фантазиями, которые сделали свою работу по освобождению ее воображения, но на *самом деле* ее не тянуло претворять их в жизнь. Она не хотела, чтобы проблемы решились благодаря везению или любви, она хотела получить это заслуженно, благодаря своим способностям.

Идея № 5: пойти в армию

1. Полезная часть:

бесплатная подготовка, оплата расходов на проживание.

2. Проблемы:

я бы это ненавидела!

Решение:

никак.

3. Дальнейшие идеи:

есть ли какая-нибудь другая структура, которая за службу там направит меня на учебу? Корпус мира? Правительство? Правительства других стран? Австралия? Разузнать.

Идея № 6: найти богатого покровителя через местные газеты

1. Полезная часть:

взывает к местной гордости.

2. Проблемы:

а) вряд ли найду желающего помочь;

б) похоже на попрошайничество.

Решение:

а) попробовать и посмотреть, что выйдет;

б) поступиться гордостью или решить, что я заслуживаю этого.

3. Дальнейшие идеи:

заняться идеей насчет учреждения стипендии и опубликовать статью об этом в газете, послать вырезки в корпорации и даже в общенациональные журналы!

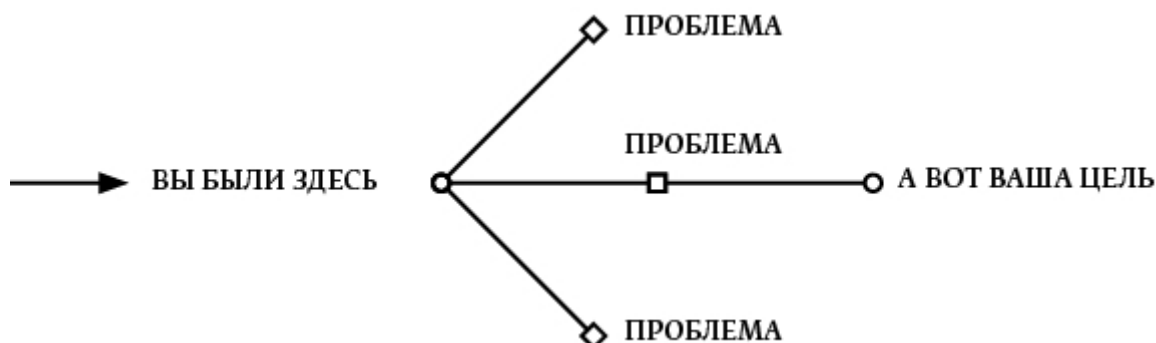
Идея № 7: стоять на углу с плакатом

Эта идея может показаться безумной, но выдвинувшая ее сестра Мэри рассказала реальную историю молодого человека, который стоял на углу Пятой авеню с плакатом-бутербродом: «Отправьте этого милого еврейского мальчика в колледж». И он собрал необходимые деньги! Мэри признала, что это изобретательно и в ее случае помогло бы избежать долгов кому-то одному, но это было не по ней. Однако это навело ее на мысль: разместить в женских журналах просьбу пожертвовать один доллар.

Достигнув этой стадии, вы будете готовы перейти к этапу № 2 с той идеей или теми идеями, что вам понравились больше остальных. Мэри выбрала «учредить стипендию». (Она решила также больше разузнать о традиционных способах получить финансовую помощь.)

Этап 2: строим мост

Прежде чем вы приступили к мозговому штурму, ваша ситуация выглядела так:



На первом этапе мозгового штурма вы превратили одну из проблем в *подцель*: особый способ получить часть того, что вам нужно для достижения цели. Вот как это выглядело у Мэри (остальные ее проблемы – поступление в институт и уход за ребенком – пока подождут):



Подцель – первая брешь в стене проблем и первое звено вашего плана. но *она почти так же далека, как и ваша цель*. Мэри хотела получить стипендию, которая пока даже не существовала нигде, кроме ее воображения. Может, вы решили воспользоваться помощью инвестора или ангела, которые финансово поддержат ваш малый бизнес, но не знаете, как их найти. Или продать сценарий, который еще не написали. Или записаться на продвинутый курс живописи, не набросав даже пары эскизов за последние двадцать лет. Вам нужно преодолеть пропасть, чтобы добраться до подцели. И сейчас мы должны возвести над этой пропастью прочный мост из действий – от подцели прямо к вашему порогу. Вы сможете ступить на этот мост уже *завтра* с уверенностью, что он постепенно приведет вас к вашей цели.

Есть только один способ выстроить такой мост. Это *обратное планирование* от вашей цели, которым вы займетесь на втором этапе мозгового штурма. Если вы когда-то раньше пробовали осуществить свои мечты и лишь разочаровались, вероятно, начинали вот так:



А потом удивлялись, почему ваше старание иссякло где-то на полпути. У вас была энергия, сила воли

и даже отличные идеи. Что пошло не так? Есть три варианта:

1. Те шаги, что вы сделали, оказались лишь тратой времени, потому что это были неправильные шаги. Они рассеивали вашу энергию в разных направлениях, вместо того чтобы сосредоточить ее на цели.

2. Некоторые ваши шаги были правильными, но они казались настолько мелкими и незначительными по сравнению с поставленной целью и расстоянием до нее, что вы не понимали, как они вообще могут привести вас хоть куда-нибудь. И вы сдались.

3. Ваши шаги не складывались в желаемый результат. Вы делали все правильно, но в неправильном порядке или в неправильное время. К примеру, хотели открыть книжный магазинчик. Начали искать где, нашли отличное помещение на первом этаже по разумной цене. Но денег на счету не было, и пока вы их собирали, помещение снял кто-то другой. Или вы арендовали магазин, и он два месяца простоял закрытым, а деньги летели зря, потому что вы спешно изучали все, что нужно знать о книжной торговле.

Если такое с вами случалось, то ваша основная ошибка заключается в том, что вы думали: раз *действие* направлено из настоящего в будущее, то и *планировать* следует таким же образом. Это неверно. Планирование должно быть направлено от далекого будущего к завтрашнему дню, от устрашающе большого к успокоительно малому, от целой картины к ее деталям, мелочам, которые можно делать одну за другой. «Великие дела состоят из мелких последовательных действий», помните? Но прежде чем вы сможете совершать великие дела в реальности, должны проанализировать их по частям на бумаге, чтобы понять, *какие* именно маленькие последовательные действия и *в каком порядке* приведут вас к цели. Вот как это делается.

Инструментами, которые помогут разбить подцели на меньшие части, станут два вопроса. Первый: «Я могу это сделать завтра?» Если вы отвечаете «нет» – второй вопрос: «Ладно, а что нужно сделать сначала?» Например, подцель Мэри – получить стипендию от крупной корпорации. Может она получить деньги завтра? Нет, конечно. Хорошо, что же надо сделать сначала? Разослать письма в кучу корпораций:



Может ли она отправить эти письма завтра? Нет. Что ей нужно сделать сначала? Сочинить письмо, составить список многообещающих корпораций и их адресов. Если она хочет использовать еще одну идею из списка, составленного на первом этапе, опубликовать в местной газете статью о своем плане и приложить к письмам вырезки, то ей нужно это организовать.



Ваша блок-схема

Хочу чуть прерваться и объяснить, что такая наглядная схема мозгового штурма, в которую вы вписываете шаги в маленькие смешные кружки справа налево, называется *блок-схемой*. Блок-схема, созданная на втором этапе мозгового штурма, будет самой важной частью вашей портативной системы успехообеспечения, ведь она поможет вам не только думать, но и *действовать*. Она станет подробной картой пути к цели, показывающей, что вы должны сделать на каждой стадии, прежде чем перейти к следующему шагу, и как различные ветви действий сливаются воедино.

Я позаимствовала блок-схемы из бизнеса и промышленности, где их применяют для согласования сложных процессов производства и продаж. Например, на заводе Ford в Детройте корпус, двигатель и трансмиссия автомобилей собирают из узлов, которые в свою очередь состоят из тысяч более мелких деталей; некоторые импортируются. Блок-схемы составляют, чтобы все встало на свои места и к намеченному сроку в новом сезоне готовый автомобиль сошел, сверкая, со сборочной линии.

Уже несколько лет я использую блок-схемы в собственном «бизнесе» и считаю: для успеха и душевного равновесия мне они необходимы не меньше, чем заводу Ford для прибыли. Как только вы научитесь их составлять – гарантирую, станете использовать их во всех своих проектах, вплоть до планирования вечеринки! Вы вообще не сможете представить, как раньше управлялись без них. Разумеется, блок-схема, с помощью которой вы проложите пути к вашей цели, гораздо более гибкая по сравнению со своими родичами из большого бизнеса – она индивидуальна, к тому же ее можно пересматривать и изменять. Скорее, она будет вести себя как живой организм, а не как сборочный конвейер. Но у вашей блок-схемы то же назначение, что у фордовской – направлять вас, когда вы будете работать над своей целью.

Блок-схема будет завершена и готова к использованию только тогда, когда мост полностью перекроет пропасть между вашей целью и нынешним моментом. Это значит, что все ее главные ответвления тщательно проработаны вплоть до *первых шагов* – *маленьких и легких дел, которые можно выполнить уже завтра*. Давайте вернемся к Мэри и посмотрим, как она пошагово завершила свою блок-схему.

Сейчас Мэри должна поставить вопросы к трем действиям.

Первый вопрос: может ли она составить письмо в корпорации завтра? Теоретически да. Но на деле она предпочитает освежить свои знания и подать заявления в медицинские вузы. Это еще одна важная ветвь блок-схемы, над которой она пока даже не начинала работать. Но что она может точно сделать завтра, так это набросать начерно основные мысли для писем. Неплохой способ начать прорабатывать идею и убедиться в ее реализуемости.



Второй вопрос: может она составить список корпораций и их адресов завтра? Нет, для начала ей необходимо провести небольшое исследование и выяснить, какие корпорации могут откликнуться на ее просьбу и с кем конкретно лучше всего связаться в каждой из них. Кое-что можно узнать в библиотеке, но ей придется воспользоваться и другим способом, о котором мы поговорим в следующей главе. (Пока на блок-схеме обозначу этот способ знаком вопроса.) Завтра Мэри может провести мозговой штурм и решить, в какие корпорации есть смысл обращаться. К производителям лекарств? Витаминных? В нефтяные компании, которые стремятся улучшить свой общественный имидж? (Она понимала, что нужно иметь в виду и этические, и практические моменты.)



Третий вопрос: может Мэри завтра опубликовать статью о своем плане в местной газете? Нет, сначала надо, чтобы пришел журналист и взял у нее интервью. Как ей этого добиться? Просто позвонить в газету и рассказать о себе – кажется, не лучшая идея. Здесь будет еще один вопросительный знак.



К этому моменту ветвь «Деньги» на блок-схеме Мэри включала в себя все, что она могла сделать самостоятельно. «Поступить в медицинский институт» – следующая ветвь, требующая проработки. Ее надо было в общих чертах скоординировать с ветвью «Деньги», чтобы они сошлись в нужное время. То, как

Мэри станет решать проблему ухода за ребенком, зависит от медицинского института, который она выберет. Если останется в своем городе – ей поможет сестра, то есть пока проблему можно отложить.

Пройдусь по вопросам, которые Мэри задавала себе, и покажу, как она включала ответы в блок-схему, добавляя кружок слева для каждого ответа.

1. – «Поступление в медицинский институт – полноценная подцель. Я могу сделать это завтра? – Вряд ли».

«Что нужно сделать сначала? – Скажем, подать заявления в медицинские вузы».

2. – «Я могу подать заявления завтра? – Нет. Сначала мне нужно получить высокие баллы на оценочном тесте для поступления (MedCATs) и заказать форму заявки».

3а. – «Я могу получить высокие оценки завтра? – Точно нет. Для начала надо сдать тест».

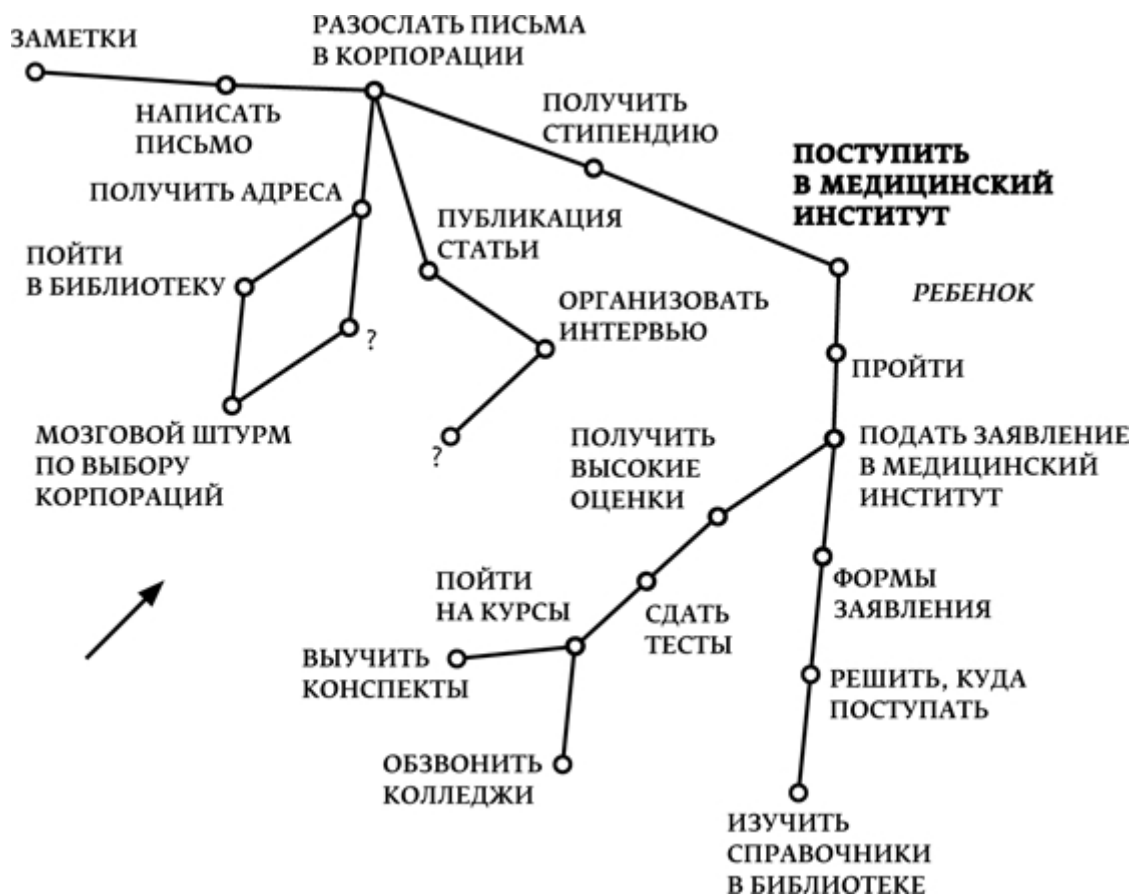
3б. – «Я могу заказать образец заявления? – Нет, пока я не решу, куда конкретно поступать».

4а. – «Я могу сдать тест MedCATs завтра? – Даже если попытаюсь, я провалюсь! Сначала мне стоит окончить какие-нибудь подготовительные курсы».

4б. – «Я могу завтра решить, куда именно поступать? – Нет, сначала мне надо пойти в библиотеку и изучить справочники (одновременно узнать о кредитах и стипендиях), и *это* могу начать делать завтра».

5. – «Могу ли я пойти на курсы завтра? – Нет, сначала надо выяснить, где они есть. Я могу завтра обзвонить местные университеты, колледжи, медицинские факультеты. Еще могу раскопать свои старые конспекты и начать самостоятельно повторять материал».

Это уж почти готовая блок-схема. Она помогла Мэри найти пять дел, к которым можно приступить уже завтра: набросать заметки для обоснованного письма в корпорации; провести мозговой штурм, чтобы выбрать, в какие корпорации стоит обратиться; узнать про подготовительные курсы; начать повторять старые конспекты; пойти в библиотеку и просмотреть справочники высших медицинских учебных заведений. Конечно, Мэри не собиралась сделать все это прямо завтра, однако у нее появился внятный список дел на ближайшее будущее – небольших, выполнимых и связанных с ее целью. Если вдруг ее станут одолевать сомнения, надо будет всего лишь заглянуть в свою блок-схему!



Второй этап мозгового штурма делает достигаемой даже самую неприступную цель, разбивая ее на посильные задачи.

Нет такой цели, которую нельзя было бы разделить на простые действия вроде посещения библиотеки, газетного киоска или звонка по телефону, даже если цель – стать президентом через двадцать лет.

Почти все начинается со сбора информации, а это не требует особой подготовки, только немножко смелости, зато сразу вовлекает вас в волнующую реальность вашей цели. Творческие цели – написать книгу, научиться рисовать или подобные им – начинаются со скромного по объему и качеству пункта: «Написать страничку текста, пусть и плохую». Или «Нарисовать пять дурацких эскизов с котом». (Об этом вы узнаете больше в [главе 9](#).) Эти шажки такие махонькие, что *вы их сделаете*. Они поднимут вас со стула, где вы замерли, придавленные грузом огромной цели или подцели, и выведут на ваш путь.

Но, как я уже говорила, ваша блок-схема не будет закончена, пока все ее главные ветви не дойдут до первых шагов. В вашей схеме, как в схеме Мэри, обязательно останется несколько пробелов – мест, где вы не сумели придумать начальные шаги и поставили вопросительные знаки. Вы можете упереться в тупик, и более серьезный, чем Мэри.

Например, у машинистки Дженнет, зарабатывавшей сто пятьдесят долларов в неделю, подлинной страстью была фотография. Она мечтала совершить путешествие по Аппалачам и издать альбом снятых там фото. Она понимала: без имени в фотографии ей не получить аванс для работы над книгой, и даже если она сумеет найти деньги на поездку, у нее мало шансов продать альбом. Вместе с друзьями она предприняла мозговой штурм, и они составили очень любопытный план.

Предположим, она раздобудет старый фургон и превратит его в фотолабораторию на колесах?

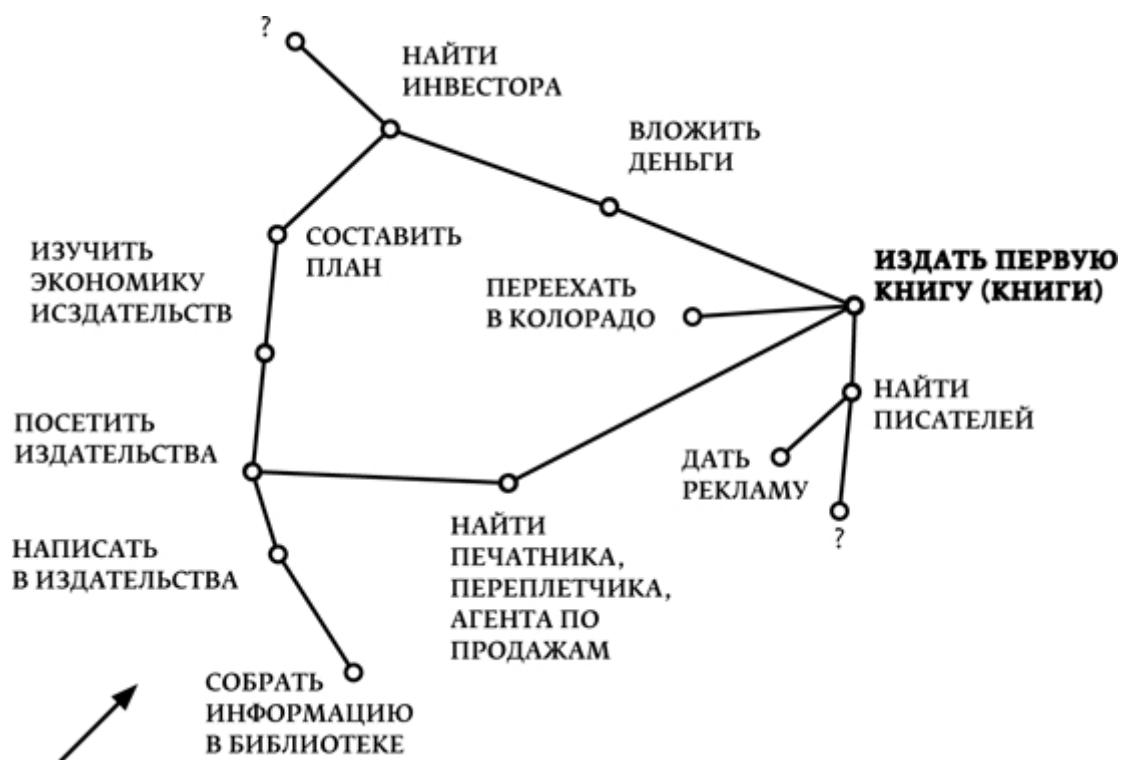
Дженнет сможет ездить по Аппалачам с простенькими популярными камерами Brownie, обучая детей фотографировать и проявлять снимки. Они будут осваивать окружающий мир и снимать его, а она сможет фотографировать восхитительный процесс открытия и опубликовать свои снимки вместе с работами детей. С таким свежим подходом у книги хорошие шансы найти издателя.

Проекты такого рода привлекательны для финансирования различными фондами.

Однако перед Дженнет по-прежнему стояла серьезная финансовая проблема. Фургон, фотолаборатория, камеры, фотобумага и само путешествие – все это стоило денег, а получение финансирования требует времени. Может пройти больше года, прежде чем Дженнет получит грант или убедится, что ничего не получила. Она не хотела столько ждать. У нее была блок-схема – и перед ней стоял блок. Как же его преодолеть?

А вот Алан, редактор образовательной литературы из Чикаго. Он поставил цель открыть в Колорадо небольшое издательство, специализирующееся на путеводителях и литературе по экологии.

Не имея собственного начального капитала, Алан хотел найти инвестора или партнера с деньгами. После размышлений его блок-схема выглядела так:



Алан понимал: лучше всего разъяснить ему экономические аспекты деятельности маленьких издательств могут непосредственно издатели (для него это ученичество).

Контакты он мог найти в библиотечных каталогах. Но когда дело дошло до поиска инвестора, Алан оказался в тупике. Он не знал ни одного человека, располагавшего такими деньгами.

Мозговой штурм натолкнул его на безумную и восхитительную идею – обратиться к известному человеку, из тех, кто обеспокоен охраной окружающей среды (например, к фолк-певцу Джону Денверу или актеру и режиссеру Роберту Редфорду), с просьбой деньгами и своим авторитетом поддержать издательство. Правда, это Алану не слишком помогло, ведь он не был знаком ни с Джоном Денвером, ни с Робертом Редфордом и не имел ни малейшего шанса встретиться с ними.

Попав в такой тупик в процессе планирования, вы можете быть сильно обескуражены. Покажется невозможным все это вытянуть в одиночку. У меня для вас новость. *Совершенно необязательно тянуть в одиночку.*

Возьмем, к примеру, Христофора Колумба. Никто не сомневается, что он не открыл Америку самостоятельно, да и не мог он этого сделать.

Само собой, его видение, энергия и желание были движущей силой всей экспедиции. Но он был зависим – прежде всего от мозгового штурма Коперника, выдвинувшего абсурдную идею, что мир круглый. Он зависел от доверия и денег Фердинанда и Изабеллы, от кораблестроителей «Ниньи», «Пинты» и «Санта-Марии», от своей команды, от изобретателей и мастеров, изготовивших навигационные инструменты, от секстанта и астролябии. И если это зависимость, то она – основа человеческой цивилизации. Вам кажется, вы будете исключением? Удачи. Вы будете первым.

Вы не можете сделать в одиночку то, что должны сделать в этом мире. Любое успешное предприятие – это сотрудничество, объединение разных ресурсов и сил для достижения единой цели. И вы можете и должны действовать именно так, чтобы достичь своей цели.

Когда вы сделаете в одиночку все, что сможете, придет время артельной помощи.

Глава 7

Артельная помощь

Если вы занимались мозговым штурмом в группе, как Дженнет, то вам повезло. Это само перерастет в артельную помощь.

За все годы моей работы в творческих группах я ни разу не видела, чтобы участники мозгового штурма придумывали блестящую стратегию вроде Аппалачей для Дженнет, вставляли, надевали пальто и говорили: «Ну что ж, удачи, малыш. Дальше сама». Такого не бывает. Всегда происходит, как у Дженнет.

Один из ее друзей сказал: «Знаешь, у парня из моей конторы есть старый фургон, от которого он хочет избавиться. Продаст меньше чем за двести долларов. Конечно, фургон в отвратительном состоянии. Но все же вот номер телефона». А кто-то еще сказал: «Брат моего лучшего друга – автомеханик! Может, он починит фургон бесплатно, если ты сделаешь для него рекламные фото или портреты его семьи. Давай попрошу друга поговорить с ним». И еще кто-то сказал: «Почему бы тебе не попробовать поработать в фотомагазине, чтобы получить скидку на их товары? Думаю, они позволят брать просроченную пленку и фотобумагу бесплатно». Кто-то знал журналиста, получившего несколько грантов, и предложил связать Дженнет с ним, чтобы он помог написать заявку на грант. Все, входившие в группу, обещали поговорить со знакомыми и попросить порыться в шкафах – на завалились ли старые ненужные камеры. Кроме того, возникла мысль создать список адресов людей, которые живут поблизости от предполагаемого маршрута Дженнет и с радостью предоставят ей бесплатный ночлег. Дженнет и пятеро ее друзей вместе составили план, позволявший ей приступить к осуществлению мечты, не дожидаясь гранта и потратив меньше тысячи долларов! Они решили устроить блошинный рынок, чтобы собрать для нее деньги.

Если вам кажется это невероятным, попробуйте. Когда ваша команда мозгового штурма начнет выдавать конкретные предложения, контакты и варианты помощи, вы обнаружите, что с молниеносной скоростью записываете номера телефонов и имена, и через пять минут вы увидите столько реалистичных и перспективных возможностей для первых шагов, что будете потрясены.

Когда работа над планом подойдет к этапу определения *конкретных нужд*, вряд ли кто-то захочет бросить все и отправиться домой. Наоборот, именно в этот момент все по-настоящему входят во вкус. Внезапно невероятное оказывается осуществимым. И дело вовсе не в том, что люди хотят поучаствовать в вашем деле. Они хотят помочь *вам* действовать! Каждый член команды мозгового штурма осознает, что у него действительно есть что предложить: идею, связи, умения. Кажому приятно, когда можно сказать: «Видишь этот дом? Вон тот, третий кирпич слева, в третьем ряду снизу? Я его ей дал. Я сам его сделал».

В [главе 6](#) мы говорили, как важно выявить *эмоциональные проблемы*, такие, с которыми можно справиться только с помощью сопереживающего слушателя. Теперь мы имеем дело со *стратегическими проблемами*, для решения которых понадобятся руки помощников. Участие в преодолении подобных проблем доставляет нам неизъяснимое удовольствие. Вы понимаете, о чем я говорю, если когда-нибудь помогали друзьям найти работу, квартиру, роль в пьесе, любовь или опыт, изменивший всю жизнь. Большинство из нас помнит и ценит каждый случай, когда мы помогали кому-нибудь выйти из критической жизненной ситуации, достичь удовлетворения или успеха. И совершенно не потому, что мы тут все святые альтруисты. Помощь друг другу – творчество, и оно поднимает нам настроение.

Мы только начинаем понимать, насколько глубока в нас потребность делиться умениями, опытом, ресурсами и получать от этого удовлетворение. Она связана с нашим выживанием так же, как жажда или

секс. Если бы у наших далеких предков не выработался инстинкт сотрудничества, саблезубые тигры съели бы их тем же утром, как они вылезли из пещеры. То, что способствует выживанию, всегда поднимает настроение. Так, заботясь о нас, распорядилась природа.

Первопоселенцы и мелкие фермеры объединяли усилия для постройки амбаров, вспахивания поля, сбора урожая и обмолачивания зерна. Так они поддерживали общинные связи и замечательно проводили время. Совместный, артельный, труд, с помощью которого решались жизненно важные общие задачи, облегчал работу и укреплял взаимоотношения. В той жизни любовь и работа, личная выгода и взаимопомощь не разделялись. В нынешнем сложном и технически продвинутом обществе мы уже не нуждаемся в непосредственной помощи друг другу для выживания. Мы все еще зависим от других, но жизненно необходимое сотрудничество стало абстрактным и обезличенным. Мы покупаем дом, построенный незнакомыми людьми. Стоим в очереди в супермаркете, чтобы купить еду. Открываем справочник «Желтые страницы», чтобы найти врача или водопроводчика. Обмениваем большую часть товаров и услуг на деньги, а не на любовь. Мы получили драгоценную свободу следовать собственным целям, но дорого заплатили за нее – потеряли *общность цели*, некогда объединявшую работу и взаимоотношения в значимое целое. Однако наиболее практичный и действенный способ выполнять какую-либо работу – взяться за нее *сообща*. Доказательством тому – наш потенциал, который так зажат в нас, что задействовать его в одиночку почти невозможно.

Но наш инстинкт сотрудничества все еще жив. Он ищет работу. Почему бы не использовать его для достижения индивидуальных целей? Делиться мечтами и ресурсами – это прекрасный способ окружить себя семьей победителей, сообществом, объединенным новой целью, которая заключается уже не в выживании, а в полном раскрытии потенциала каждого, кто в это сообщество входит.

Необязательно возвращаться во времена первопоселенцев, чтобы получить работающую модель такого кооперативного индивидуализма. Она прямо под носом. Наши мифы «каждый сам за себя» и «своя рубашка ближе к телу» не дают ее увидеть, ведь она прячется там, где мы стали бы искать ее в последнюю очередь: в *историях жизни успешных людей*. По сути, *это и есть причина их успеха!* Большинство из них воспринимали помощь как нечто совершенно естественное, настолько, что им и в голову не приходило кого-то благодарить. Если их спросить, многие ответят: «Конечно, я *сам* этого добился». Однако я могу привести в пример как минимум одного человека, который начинал почти на пустом месте, но сумел взлететь очень высоко и тем самым опроверг ложность этого мифа.

Часто говорят, что этот человек в одиночку превратил маленькую семейную ферму в многомиллионный бизнес. В его изложении история выглядит иначе. Когда он вернулся из армии и взял ферму в свои руки, у него собрались соседи и повели примерно такой разговор:

«Первое, что тебе, сынок, понадобится, – это деньги. Вот кредит. Мы прикинули, что ты сможешь вернуть его года через четыре. У Гарри тут есть компания, которая предоставит тебе для начала семена и удобрения. Я ничего не выращиваю на своей низинной земле, так что можешь пока ей пользоваться. Можешь также взять мою технику, вот ключи от сарая. У нас торговые связи во всех городах штата, а у старого Сэма есть грузовики. Если тебе еще что-то понадобится, просто заходи, ладно? Мы будем заглядывать к тебе время от времени, чтобы узнать, как ты тут».

Так начинал Джимми Картер [\[22\]](#), человек, который всего добился сам.

Подобная система друзей и связей называется *сетью старых друзей*. Это неформальная институция, которая помогает многим молодым людям в начале пути освоиться в новом деле. Она работает и в рамках профессий, часто в форме взаимоотношений «наставник – ученик», когда старший берет под крыло младшего, и в межпрофессиональных отношениях. Свое название система взяла от групп бывших однокашников, которые продолжали поддерживать связь и помогать друг другу. Издатель опубликовал

книгу профессора, бухгалтер помогал управляющему с налогами, адвокат занимался бракоразводным процессом режиссера, банкир давал кредит предпринимателю, конгрессмен поручал новый проект подрядчику. И все делились своими расширяющимися связями с остальными.

Вот так в действительности делаются дела в нашем «индивидуалистичном» обществе! Не верьте мифам. За *каждым подлинным успехом стоит сеть помощников*. И знаете, как Джимми Картер закончил свою речь о сети друзей?

Он сказал: «Я не знал ни одной женщины, имевшей подобное».

Он был прав только наполовину.

Да, женщины действительно часто изолированы, когда дело касается талантов, мечтаний и целей. Не *одинок*: мы вместе идем к реке и стираем белье, сидя на камнях, или встречаемся в прачечной, что то же самое. Но до последнего времени лишь немногие женщины были в состоянии оказывать помощь своим сестрам в плане власти, денег, успеха и авантюры, и они не создали сеть старых подруг. Этот факт и используют как доказательство, говоря, что женщины соперничают друг с другом и рождены без чувства взаимопомощи, свойственного мужчинам. Группы роста самосознания [\[23\]](#) опровергли представления о том, что женщины не могут поддерживать друг друга, но, как правило, это была эмоциональная поддержка. Мы обменивались утешениями и жалобами, но не связями. Это укрепляло убеждение, что лишь исключительные женщины созданы для действия и притом приятными людьми их назвать никак нельзя.

Это все мифы. Это чепуха. Конечно, две женщины будут соперничать, если попытаются устроиться на одну и ту же работу или влюбятся в одного и того же мужчину! Во всех прочих ситуациях женщины всегда не только выражают друг другу понимание и сочувствие, но и оказывают огромную практическую помощь. *Женская сеть всегда существовала*. В сфере семейных и человеческих отношений, где мы чувствуем себя компетентно и уверенно, женщины испокон веков делились средствами от болезней, рецептами готовки, одеждой подросших детей, инструментами, хитростями ведения хозяйства и так далее. Традиционный способ завести друзей в новом районе – пойти к соседям и одолжить чашку сахара!

Сотрудничество для нас – не проблема. Женщины прекрасно делятся своими ресурсами и умениями и проявляют при этом такую теплоту и открытость, что многие мужчины могут позавидовать. Единственной нашей проблемой было принимать себя всерьез как полноправную, интересную личность, имеющую мечты, таланты и цели. Теперь вы ее преодолели. Вы определили четкую цель на основе своей мечты и отнеслись к ней достаточно серьезно, чтобы разработать подробный план ее достижения. Осталось вывести сеть старых подруг из кухни в большой мир и убедить старых друзей присоединиться.

Если вы занимались мозговым штурмом в одиночку и в вашей блок-схеме еще есть дыры, можете собрать группу знакомых, чтобы они помогли вам восполнить недостающие звенья плана. Можете организовать *вечеринку ресурсов* – современный аналог помощи округи у первопоселенцев. Она положит начало формированию постоянной *сети ресурсов*: неформального сообщества взаимопомощи, сочетающего силу и целенаправленность сети старых друзей с гибкостью и удобством знакомства, которое заводят, одалживая чашку сахара. В прошлой главе вы научились выстраивать мост действий от далекой цели до вашего порога. Сейчас вы узнаете, как благодаря помощи построить мост до любого человека, умения или вещи, которые только могут вам понадобиться на Земле.

Как организовать артельную помощь

Чтобы устроить вечеринку возможностей, надо прежде всего сесть и спросить себя, кого вы знаете.

Это еще один из маленьких вопросов с подвохом вроде «кем ты себя считаешь?». Когда мы спрашиваем: «Кого ты знаешь?», то, как правило, имеем в виду: «Есть ли у тебя хорошие связи? Богатые влиятельные друзья?» Если у вас их нет (взглянем правде в глаза, у большинства из нас их нет), вы, вероятно, ответите: «Никого не знаю», подразумевая: «Не знаю никого, кто мог бы считаться таким». Вот и основание для вашего бездействия.

Однако я бы хотела, чтобы вы ответили на вопрос в его первоначальном смысле. Кого вы знаете? Кто ваши друзья, родственники и знакомые? Чьи имена и телефоны есть в вашей записной книжке? *С этого вы начнете создание полноценной, эффективной сети ресурсов.*

Сколько людей надо пригласить для артельной помощи? Как минимум вы можете просто пообедать с подругой или даже поговорить с ней по телефону. Как говорится, одна голова хорошо, а две лучше. То же – с возможностями и ресурсами двоих против одного. Но чем больше людей вы привлечете, тем больше помощи и идей получите, потому что каждый будет вдохновляться предложениями остальных. Четверо или пятеро – отлично для работы. Больше пятнадцати вряд ли с комфортом расположатся у вас дома. (Если вы созовете больше пятнадцати, потребуется немного более официальная процедура, поэтому о масштабной артельной помощи поговорим позже, когда я расскажу, как работает основной вариант.) Как и с мозговым штурмом, полезно, хотя не обязательно, пригласить людей разных профессий, разного возраста, с разным опытом: кто-то из Монреаля, кто-то шестидесятилетний, кто-то из мира кино, плотник, биржевик, продавец энциклопедий, психиатр... Попросите кого-нибудь из друзей привести их самых интересных знакомых или мужей, бабушек. Необязательно, чтобы все приглашенные знали друг друга. Артельная помощь в «командах успеха» начиналась в комнате, полной незнакомцев.

Артельная помощь не только освежает старые отношения, это прекрасный путь завести новых друзей. Многие говорили мне: «Я трудно схожусь с людьми. Наверное, я их не привлекаю». Подскажу: тянутся к тем, *кто идет собственной дорогой, кто увлечен какой-либо замечательной идеей и работает над ней.* Такие люди не звонят и не говорят: «Эээм... какие планы на вечер, Марти?» Они говорят: «Мне надо сделать то и это, и мне нужна помощь. Не хочешь зайти?» Всем нравится быть рядом с ними, потому что они энергичны. Нас приучили, что идти своим путем – эгоизм, а просить помощи – еще хуже. Чепуха. *Нет ничего благороднее, чем дарить энергию другим людям.* Так что не стесняйтесь звать людей, чтобы они вам помогли. Это важно и для них. Вы не только дадите им возможность разделить вашу цель, вы дадите вдохновение и поможете в достижении целей. Если им сейчас что-то нужно, будь то преподаватель фортепиано, юрист, специализирующийся на правах аренды, кухонная мебель, поездка в Ванкувер, то на сессии артельной помощи самое место об этом попросить.

Ваше собрание может начаться и закончиться общением, но середина должна быть деловой встречей, когда каждый сосредоточен на проблеме. Вы рассказываете все о вашей цели, а потом обо всем, что необходимо для ее достижения. Например: «Моя мечта – завести конную ферму и конюшню с верховыми лошадьми. У меня уже есть первая лошадь, она обошлась не так дорого, как я думал. Но снаряжение – вот большие деньги! Мне нужно найти подержанные седла, уздечки и попоны, которые можно дешево купить или обменять на уроки верховой езды. Еще мне нужны клиенты, которые хотели бы брать частные уроки верховой езды за десять долларов в час». Или: «Я собираюсь переехать в Колорадо и основать небольшое издательство. Мне нужно найти партнера или инвестора, который сможет финансово поддерживать предприятие в течение двух лет. Это, конечно, маловероятно, но вдруг у кого-то есть личный

контакт или выход на Джона Денвера или Роберта Редфорда? Еще мне нужны связи с владельцами маленьких издательств и писателями – авторами произведений о природе». Приготовьте ручку и бумагу – на вас обрушится шквал идей.

Есть два правила, как сделать сессию артельной помощи эффективной. Первое: *объясняя, что вам необходимо, будьте максимально конкретны.* (Работа с блок-схемой должна была привести вас к этой точке, если только у вас не закончились идеи и вы не хотите устроить мозговой шторм в группе.) Просьба о помощи не работает. Она может принести сочувствие или несколько бестолковых предложений, сделанных из лучших побуждений, но в итоге вы получите лишь беспомощное пожимание плечами. А вот просьба о поддержанном пианино, связях в музыкальном мире или уроках автомеханики будет подобна червяку, насаженному на крючок и заброшенному в пруд с голодными окунями: присутствующие кинутся на приманку.

Покажу на примере, как это работает. Можете ли вы меня познакомить с человеком, который свободно говорит и пишет на китайском и способен переводить на английский? Не обязательно знать его лично: это может быть друг вашего друга, официантка в любимом китайском ресторане или профессор в университете, где преподает подруга. Но мне нужно имя, адрес, номер телефона и имя посредника, чтобы я могла прийти и сказать: «Такой-то порекомендовал мне обратиться к вам».

Готова поспорить: последнее, о чем вы сейчас думаете, это люди в вашей персональной вселенной, которые знают китайский. Но если вы дадите себе время поразмыслить, держу пари, поймете, что можете решить мою проблему. С другой стороны, если бы я сказала: «Хочу завести друга по переписке в Пекине, можешь мне помочь?» И если бы это не был ясный запрос на мозговой шторм, вы, вероятно, пожали бы плечами и почувствовали, что бессильны.

Прежде чем получить то, что вам нужно, придется принять личную ответственность за *понимание того, что вам нужно.* Чтобы стать победителем, необходимо отчетливо, в деталях осознавать свои потребности. Для окружающих это знак, что вы серьезно относитесь к своей цели. Поэтому если вам нужны «*трудные времена*» (а плохо сформулированная проблема часто скрывает страх или боль), то просите о «*трудных временах*». Если нужны идеи, просите о мозговом шторме. И если нужны трактор или скрипка, просите трактор или скрипку. Скорее всего, вы это получите.

Второе правило, которое делает артельную помощь максимально эффективной: *всегда просите максимально конкретную информацию* – имена, адреса, телефоны, названия книг и так далее. Помните: вашу блок-схему надо довести до *самых первых шагов* – дел, за которые можете приняться сегодня или завтра. Предположим, вы секретарь и хотите стать руководителем. Анна вспоминает: «О, я знаю кое-кого, кто *сделал* это». Вы не говорите: «Супер! Здорово!» Возьмите телефон этой женщины и запишите его. Если вам нужна статья в местной газете, а жена лучшего друга Билла работает там редактором, запишите ее телефон, чтобы позвонить и спросить, не посоветует ли она, к какому журналисту обратиться. Если Джо знает три журнала, в которых вам надо разместить рекламу вашей службы по поиску книг, выясните названия журналов и спросите, нет ли у Джо номеров, которые можно одолжить.

Вам хочется сказать: «Эй, подождите-ка! Не так быстро!» Правильно. Так происходит потому, что мы выбираемся из уютного мира фантазий в пугающий мир реальных действий. Вам придется идти по наводкам, которые вы почерпнули из сессии артельной помощи – завтра, послезавтра и послепослезавтра. Так вы достигнете цели. Но вряд ли вам удастся не нервничать. Вот поэтому следующая часть книги целиком посвящена созданию системы поддержки, которая помогает продолжать путь, когда хочется забраться в кровать и спрятаться под одеялом с головой. Впрочем, самое лучшее в артельной помощи то, что у вас прямо сейчас, здесь, в вашей комнате, уже складываются зачатки вашей системы поддержки.

Я уже упоминала, как важно отчитываться перед кем-то в своих действиях. Пусть это будет, например,

преподаватель или босс, или кто-то еще, посвященный в ваши планы и беспокоящийся об их выполнении. Знание, что кто-то небезразличный присматривает за тем, как вы продвигаетесь, помогает не отступать назад в страну фантазий. Расскажите друзьям, что планируете написать роман или открыть молочную ферму – они заинтересуются, воодушевятся и наполнятся надеждой, потому что, если вы можете заниматься любимым делом, то, вероятно, и они могут. Они будут поддерживать вас. Если же вы остановитесь на полпути, то не только разочаруетесь в себе, что уже с вами случалось, но разочаруете и их.

Поверьте, вы обнаружите, что это гораздо эффективнее, чем самодисциплина. И работает даже на уровне «шаг за шагом». Когда Анна позвонит вам на следующей неделе и спросит: «Ты побеседовала с той женщиной-руководителем, о которой я тебе говорила? Что она сказала?» – вы устыдитесь, если не собрались позвонить. Может, этого будет недостаточно, чтобы побороть нервозность и набрать ее номер (про первую помощь я расскажу в следующем разделе), но это помогает. Так или иначе, если ваш друг помог вам с кем-то связаться, хорошо было бы работать по принципу отчетности. Скажите: «Я позвоню тебе в воскресенье и расскажу, как все прошло». Это точная дата. Запишите ее.

Ваша группа артельной помощи выдаст все предложения, какие только придумает, и настанет время следующего человека, который расскажет о том, что он хочет сделать и что ему надо. Когда закончит последний, вы удивитесь, сколько же разнообразных ресурсов маленькая группа людей предложила друг другу для достижения различных целей. Вот примеры того, что искали и получали мои знакомые при артельной помощи.

Информация

Я верю в библиотеки и библиотекарей, да благословит их Господь. Вы можете пойти в библиотеку в любом городе, колледже или университете и найти там почти все, что нужно – от устава Национальной ассоциации собаководов до валового национального продукта Парагвая. Настоящие сокровища можно обнаружить и на полках книжного магазина, если в ваших книжных магазинах разрешено читать. Но прежде чем тратить драгоценные часы на поиск необходимых фактов и адресов, попробуйте кратчайший путь. Спросите ваших друзей.

У Стэйси был целый ящик стихов, которые она втайне считала весьма неплохими. Расхрабрившись, дала почитать их друзьям, и они убедили ее, что опубликовать хотя бы одно стихотворение – подходящая для начала цель. Стэйси была школьным диетологом в небольшом городке на Среднем Западе и не имела никакого отношения к литературным кругам. Она совершенно не представляла, кто и где может опубликовать стихотворение неизвестного автора. Одна из ее подруг, посещавшая писательские курсы для женщин в местном колледже, подсказала Стэйси, какие женские литературные журналы считаются лучшими. Она пообещала взять несколько номеров в библиотеке колледжа, чтобы Стэйси получила представление о том, что они печатают, и выписала их адреса.

Кэрл, художник-мультипликатор, подписала договор с известным агентом и получила обнадеживающие отзывы с телевидения, но ей был нужен помощник: талантливый художник, готовый работать с чужими идеями. Она не знала, как найти такого человека и заинтересовать его совместной работой. Этой проблемой она поделилась на сессии артельной помощи. Одна из ее подруг была знакома с профессиональным иллюстратором, который делал анимационную рекламу. Побеседовав с ним по телефону, она узнала названия двух журналов, специализирующихся на мультипликации. Другая вспомнила, что видела недавно статью мультипликатора-фрилансера, где упоминались профессиональные ассоциации, и предложила ее найти. Используя эту информацию, Кэрл составила и опубликовала объявление и вскоре встретила с тремя очень заинтересованными кандидатами.

У нас в голове гораздо больше отрывков самой разной информации, чем мы думаем. Мы постоянно что-то читаем и слушаем: телепередачи про женщин – биржевых брокеров, новостные рассылки про волонтеров, рассказы о новых солнечных батареях и ультразвуковых средствах от тараканов. Мы отправляем все это в архив и забываем, пока чья-то нужда не вытащит информацию на свет. Мы можем быть глазами, ушами и хранилищами памяти друг для друга. И тут вы не в одиночестве, как в читальном зале библиотеки, а работаете не хуже, если не лучше.

Вещи и материалы

Патологический индивидуализм – фактор, обусловивший огромную власть денег над нашей жизнью. Зачем быть самодостаточным и платить рыночную цену за то, что можно получить дешевле или даже бесплатно с помощью друзей?

Начиная с классической чашки сахара, *заимствование* – проверенный временем и признанный способ получить что-либо даром. Зачастую друзья с радостью одолжат на время то, чем не пользуются или пользуются очень редко. У меня был знакомый драматург, не имевший и гроша за душой. Свою первую, экспериментальную пьесу он написал на старой пишущей машинке, до того пылившейся в кладовке у его друга. Знаю питомник сиамских кошек, который первый трудный год продержался благодаря тому, что его владельцы одалживали машину, чтобы ездить на оптовый склад кошачьего корма.

Моя подруга-писательница Джулия – самая успешная заемщица из всех, кого я знаю. Кажется, будто все приходят к ней и предлагают что-нибудь одолжить – не только вещи, а целые дома. Ей понадобился кабинет для работы – не дороже ста долларов в месяц. Третий человек, которого она спросила об этом, предложил ей совершенно бесплатно огромную квартиру в готическом духе с видом на статую Свободы, и теперь Джулия пишет там статьи, а тратит только двадцать пять долларов в месяц на метро. (Она столкнулась с исключительным случаем – пустая квартира, куда хозяева, живущие за городом, изредка приезжают на выходные. Чудесный сюрприз, который может принести как раз артельная помощь! Чаще всего временное место для жилья или работы заимствуют у людей, отправляющихся в отпуск, в обмен на уход за домом, растениями или животными.) А еще Джулия несколько месяцев работала в пляжном домике своих родителей, одалживая у соседей велосипед для поездок за продуктами. Большинство заемщиков одновременно с удовольствием выступают в роли одалживателей. Так, например, Джулия устроила, чтобы я тоже могла пожить в этом маленьком домике, если мне понадобится дешевый отдых в уединении. Ее это порадовало не меньше, чем меня.

Когда Полоний у Шекспира наказывал сыну: «В долг не бери и займы не давай», – он предлагал ему отказаться от одной из маленьких радостей нашей жизни. Конечно, он говорил о деньгах. Деньги бывают весьма коварны. Мы поговорим об этом чуть позже. Но, одалживая инструменты, книги, плеер, теннисную ракетку или нитку жемчуга, чтобы отлично выглядеть на собеседовании, редко столкнешься с проблемой, если хозяевам это сейчас не нужно, а ты бережно обращаешься с этими вещами.

Секонд-хенд. Все, что нельзя позаимствовать, или вы предпочли бы иметь это сами, как правило, можно купить уже побывавшим в употреблении у тех, кого знаете или знают ваши друзья: грузовик, флейту, стол, проектор. Эллен, которая хотела основать коневодческое хозяйство, поставила на сессии артельной помощи вопрос о поддержанном снаряжении. В течение недели ей предложили два седла и три уздечки в хорошем состоянии и дешево. Секонд-хенды делают наценку на свои товары. Люди, которые дают объявления в газетах или устраивают домашние распродажи, – тоже. А друзья назначают минимальную цену. Выгода компенсируется удовольствием от того, что ваше старое кресло, камера или грузовик пригодятся вашим друзьям.

Сделанные своими руками вещи. Вам нужен стеллаж или вывеска для магазина, красивая визитка или сценический костюм для выступления с комическими куплетами? Не покупайте, пока не поспрашиваете людей из вашей сети об их талантах. Если вы лично обратитесь к человеку, владеющему плотницким ремеслом, искусством графики или шитья, получите именно то, что хотите. Стоить это будет дешевле, к тому же вы дадите кому-то возможность заняться любимым делом.

У меня есть знакомая Хелен – фрилансер, торговый представитель в книжной отрасли. Когда она

открыла собственное дело, подруга ее подруги – Кейт, графический дизайнер – изготовила ей уникальную, очень красивую визитку. Кейт не взяла с Хелен денег (хотя работала полный день), но ей настолько понравилось этим заниматься, что она придумала серию дизайнов и фирменный стиль для другой подруги, которая открывала свою кинокомпанию. Обе не-клиентки были в восторге и направили к Кейт массу клиентов, ведь у них постоянно спрашивали: «Эй, а кто делал вам этот шрифтовой дизайн?» Заказов было столько, что Кейт ушла с работы и как вольный дизайнер начала свой бизнес.

Даром. Если у вас есть кто-то, работающий в офисе, то время от времени вам может перепадать бесплатно немного карандашей, ручек, канцелярских товаров, конвертов, резинок и скрепок. Некоторые поэты опубликовали свои произведения, рассылая в издательства ксерокопии, сделанные у друзей на работе во время обеденного перерыва. Моих приятелей, занимающихся разведением сиамских кошек, познакомили с директором ресторана. Он был рад отдавать им куриные потроха, которые прежде выкидывали на помойку. Бесплатные образцы, просроченные, но все еще вполне хорошие товары (вроде фотопленки или фотобумаги), пригодные к использованию отходы (вроде обрезков дерева из магазина стройматериалов или пустых коробок из-под яиц и фруктов – мечта учителя младших классов или экономного дизайнера интерьеров) можно забирать с самых разных предприятий. Свяжитесь с сотрудниками, и они отдадут вам все это.

Скидки и оптовые закупки. Еще одно преимущество, которым служащие магазинов или крупных компаний могут поделиться со своими друзьями. Старая шутка «Могу достать по оптовой цене» – совсем и не шутка, если позволяет сэкономить сотни долларов. Одна открывшая небольшую танцевальную студию женщина, довольно стесненная в средствах, познакомилась с управляющим магазина трикотажных изделий, дружелюбным молодым человеком. Он предоставляет ей балетные трико и колготки по оптовым ценам в обмен на упоминание в программах выступлений. Мой знакомый, работающий в солидной компании, специализирующейся на радиоэлектронике, использовал свою скидку, чтобы купить видеооборудование для друга. Тот хотел снять серию программ о здоровье для общественного кабельного канала.

Навыки шопинга. Найдите человека, который всегда в курсе всех выгодных предложений в вашем городе. В каждой сети знакомых есть хотя бы один такой. Я знаю женщину, отыскавшую все секонд-хенды в округе. Рей – книжный оформитель, и вкус у нее потрясающий. За семь долларов она оденется так, будто только что вышла из элитного магазина на Пятой авеню. (Готова поспорить: она любила играть в переодевания в детстве.) Если вам предстоит выступление на публике или собеседование, она не только составит вам компанию в походе по магазинам, но и придумает ваш образ с головы до пят – просто ради удовольствия.

Мы подошли еще к одному ценному виду помощи, которую можем получить от наших друзей...

Умения и услуги, или сочетаем бизнес с удовольствием

Лорна, занимающаяся ткачеством, держала магазин «Искусство текстиля», где продавались материалы для ткацкого дела, вязания, вышивания и макраме. Концы едва сводились с концами. Чтобы достичь поставленной цели – прибыли, надо было менять оформление магазина. Не помешал бы и совет хорошего маркетолога. Обратившись к артельной помощи, Лорна нашла молодого дизайнера интерьеров и консультанта по маркетингу, которые были друзьями ее друзей. Дизайнер согласился на бартер – ему пригодились сотканые вручную ткани. Консультант не взял за свои советы вообще ничего. Посидев с Лорной пару часов за чашкой кофе, он накидал несколько великолепных идей и пригласил ее в кино на следующей неделе.

У Джона, психотерапевта, который живет на яхте и там же принимает пациентов (хотите верьте, хотите нет), была мечта – зарабатывать на жизнь, приобщая людей к природе. Он собрал народ на мозговой штурм, и там родилась блестящая идея: продвигать себя как эксперта по стрессу успеха (он им действительно был и имел опыт преодоления своего трудоголизма) и в выходные дни вывозить на природу небольшие группы руководителей для игровой терапии – с житьем в палатках и рыбалкой. Но как достаточно заработать, чтобы оплачивать образование трех детей и яхту? Его познакомили со специалисткой по пиару, которой сразу понравилась идея. Так как Джона представили взаимные друзья, ей не надо было тратить время на выяснение его обстоятельств и изучение материалов. Между ними сразу сложилось взаимопонимание. Она начала разрабатывать кампанию с пресс-релизами, телеэфиром и интервью в газетах, которые принесут ему известность и привлекут клиентов.

Кто сказал, что сочетать бизнес с удовольствием – плохая идея? Так как многие из нас проводят треть жизни, занимаясь этим самым бизнесом, пусть он будет, насколько возможно, и приятным, и личным, а заодно экономит деньги. Поэтому если для достижения цели необходимы электрик, машинистка, редактор, литагент, журналист, адвокат, бухгалтер или автомеханик, прежде чем обращаться к «Желтым страницам», проверьте свою собственную сеть. Услуги, предоставляемые на основе дружбы, даже если это друг друга друга, как правило, качественнее, дешевле и приятнее обмена, основанного только на деньгах. Если ваш друг или друг вашего друга наберет вашу рукопись, или изготовит раму для вашей картины, или выполнит бухгалтерские расчеты для вашего магазина, или подготовит фотографии для вашего портфолио – можете быть уверены, что забота о вас сопровождается чувством удовлетворения от того, что это важно и для него. Если вы открываете собственное дело, первые покупатели и клиенты придут к вам от ваших друзей. Обмен профессиональными услугами со знакомыми как ничто другое помогает восстановить сообщество взаимопомощи, естественную форму человеческих взаимоотношений. Часто при этом уменьшаются расходы, спонтанно возникает система бартера – обмена услугами и умениями вместо платы за них. (Подробнее об этом поговорим чуть позже, когда я буду рассказывать о поддержании баланса между оказанием и получением помощи.)

Дополняя ваши собственные умения, навыки членов вашей сети помогут сэкономить время, силы и деньги. Они позволят сконцентрироваться на том, что вам лучше всего удастся, вместо того чтобы бороться с множеством мелких второстепенных задач, которые загромождают путь к любой цели. Например, существуют хорошие книги, которые учат, как написать успешное резюме или заявку на грант. Однако вместо того чтобы неделю самостоятельно биться над этой проблемой, вы за один приятный вечер с чашечкой кофе можете ее решить, если знаете кого-нибудь, кто ловко составляет резюме. Если знакомые из вашей сети могут свести вас с тем, кто уже подавал заявку на грант и получил его, вам дадут личные

советы, которых не найти ни в одной книге. Если вы подаете заявление в университет и зависли над пунктом с темой для эссе «Используя не больше тысячи слов, опишите, почему вы хотите заниматься медициной», у вас может найтись друг, который с легкостью сочиняет приятные тексты и с удовольствием поможет вам. Короче говоря, *необязательно делать все самому*. Сохраните силы для того, что любите, и поручите другим столько остальных дел, сколько сможете. Вы заслуживаете помощи, и не нужно беспокоиться, что используете людей, если следуете технике безопасности артельной помощи, с которой я познакомлю вас чуть позже.

Если вы действительно хотите овладеть навыками, необходимыми для достижения цели, скажем, самостоятельно вести бухгалтерские книги или отремонтировать грузовик, на котором собираетесь доставлять товары, попросите группу артельной помощи познакомить вас с тем, кто этому научит. Предположим, вы любите книги и хотите открыть книжный магазин, но ничего не смыслите в бухгалтерии – поищите в своей сети опытного владельца малого бизнеса, который возьмется обучить вас инвентаризации и ведению учета. Если увлекаетесь фотографией, но не держали в руках ничего сложнее старенькой простенькой камеры, найдите фотографа, который расскажет вам о диафрагме и выдержке, чтобы вы могли начать фотографировать уже завтра. Мини-ученичество – самый быстрый и легкий способ получить любые навыки, а артельная помощь – идеальный способ это организовать. Большинство людей охотно делятся секретами своего дела со знакомыми, но не рвутся делиться ими с чужими или с клиентами.

Еще один ценный ресурс, который мы можем предложить друг другу, назовем *день в поле*. Он особенно важен, если у вас есть несколько предварительных целей, которые кажутся вам привлекательными, но вы не слишком в теме и хотели бы сначала попробовать. Допустим, вас привлекает жизнь и работа репортера, но вы подозреваете, что ваши представления о профессии основаны на фильмах. Конечно, это выглядит блестяще и захватывающе, когда этим занимаются Бетт Дэвис или Роберт Редфорд, но как все обстоит в реальности?

Через свою сеть найдите человека, который работает в газете. Договоритесь провести с ним день, два или неделю, впитайте дух отдела новостей – отправляйтесь с корреспондентом на задания, таскайте блокноты и камеры, приносите кофе и копируйте документы. Вы не будете мешать. Люди, как правило, любят рассказывать о своей работе, и им нравится, когда их слушают. Они сами начинают чувствовать себя Робертом Редфордом или Бетт Дэвис! Все это справедливо и в отношении врачей, биржевых брокеров, учителей и ремесленников. Подобно волонтерству, день в поле – отличный способ понять, подходит ли вам конкретная цель – и, если подходит, завести знакомства, которые помогут начать двигаться в нужном направлении.

Деньги

Путешествие Дженнет в Аппалачи – хороший пример того, как обмен идеями, вещами и услугами через артельную помощь может снизить стоимость любого плана до абсолютного минимума. Когда вы определите минимальную требующуюся сумму, ваша сеть поможет добыть необходимое.

Друзья помогут продумать и осуществить план сбора средств, как это было с Дженнет. Они могут познакомить вас с тем, у кого есть опыт работы с государственной программой поддержки малого бизнеса. Я знаю пару, которая тесно дружит с вице-президентом банка, скромным приятным человеком. Как поручители и посредники они помогали друзьям получить кредит. Если у вас есть многообещающий план и стабильный доход, друг может выступить поручителем по кредиту, внести залог или просто одолжить деньги. Моя знакомая одолжила все свои сбережения другу, врачу, который помогал ей во время долгого пребывания в больнице, а сейчас решил начать собственную практику. Молодой скульптор с женой купили дом на Манхэттене, заняв деньги под процент у друга. Если у вашего знакомого лежат без дела несколько тысяч долларов, подобная договоренность может быть взаимовыгодной: вы заплатите процент – меньший, чем банку, но больший, чем ваш кредитор может получить по банковскому вкладу. (Важное примечание: кредит другу или от друга – деловое соглашение. Оно должно основываться на финансовой надежности, а не на эмоциональном доверии, условия следует зафиксировать на бумаге. Это не цинично и не неуважительно. Это защищает и деньги, и дружбу.)

Если вам нужен деловой партнер, инвестор или ангел, ваша сеть личных связей его найдет. Существует масса людей самого разного достатка, ищущих, как бы интересно вложить свои три или двадцать пять тысяч долларов, чтобы защитить их от инфляции, налогообложения или просто азартной игры. Где же они? Прячутся, и у них имеются на то причины. Но у них есть друзья и родственники. И вполне вероятно, что вы знакомы с кем-то, кто их знает. Может быть, потребуется помощь пяти или шести звеньев цепи друзей, но вы-таки найдете ту самую пожилую даму, которая любит детективы и поддержит ваш маленький книжный магазин, если его украсит медная табличка с ее именем.

Я знаю людей, которым это удалось. Вроде блестящего, но разорившегося шахматиста, открывшего собственный шахматный магазин в партнерстве с бывшим учеником и его деловым знакомым – мультимиллионером в четвертом поколении. Вроде театрального режиссера, которая профинансировала шекспировский фестиваль, – четырнадцать тысяч долларов подарил дедушка одной из актрис ее театра. Но прежде чем начать искать поручителя, разумеется, надо показать всю серьезность своих намерений, подробно расписав план на бумаге. То есть нужны *цифры*. И детали. Творческих предпринимателей интересует конкретика: где вы будете через полгода, год, два года. Если не умеете писать бизнес-планы, друзья помогут. Они найдут того, кто владеет бутиком, управляет рестораном или организует киносъемки и кто расскажет вам про капитальные расходы, проценты, проекты и все остальное, что необходимо для надежного финансового предложения.

Контакты, связи и свои люди: «Я от Джо»

Теперь уже совершенно ясно, что самый важный ресурс, какой могут предложить люди друг другу, – это *другие люди*. Особенно, когда ваша цель – попасть в закрытый мир какой-либо профессии. Не для всех целей требуются специальные каналы. Но если для вашей цели они нужны, сеть поможет на них выйти.

Уверена, что вы слышали все эти разговоры о том, как тяжело найти хорошую работу в бизнесе или поступить на медицинский факультет, получить роль в фильме, опубликовать свое произведение, получить хороший отзыв... Как правило, они заканчиваются вздохом: «Дело не в том, насколько ты хорош. Дело в том, *кого ты знаешь*». Чертовски верно! У некоторых семян есть крылья, их распространяет ветер; у некоторых есть колючки, они цепляются за шкуру животных или одежду людей. Так уж вышло, что семена человеческого гения переносятся системой личных связей. Зачем сидеть и ныть, когда вы можете заставить это работать на себя?

Не хочу сказать, что ваши достоинства не очень важны. *Они важны*. Просто *этого недостаточно*. Таланты или достоинства сами по себе редко помогут вам пройти дальше вежливого администратора, бдительного секретаря, недоверчивого охранника или кадровика. В отличие от личного знакомства. И дело не в том, что редакторы журналов, кинопродюсеры и менеджеры по персоналу «коррумпированы». Просто они тоже люди. Как и вы, они несколько подозрительны к незнакомым людям, но с удовольствием встретятся с тем, кого порекомендовал пользующийся уважением коллега или друг. Личное знакомство – вот сила сети старых друзей. Опирайтесь на свою сеть, и вы не окажетесь в роли человека с улицы, придя на собеседование, в офис издателя или звукозаписывающей компании. Как минимум вы придете туда с именем общего знакомого. В идеале ваши знакомые предварительно позвонят или представят вас лично.

Кстати, именно здесь разные поколения способны по-настоящему помочь друг другу. Ваш сын учится в школе с дочерью кинорежиссера, отец вашей знакомой – врач, который охотно даст вам рекомендации для поступления в медицинский институт. Хотя, не спросив, вы этого не узнаете. И не вздумайте считать это мошенничеством. Это не подменяет ваши рабочие качества и достоинства. Это всего лишь разумный способ добиться того, чтобы их заметили и оценили.

Если вы амбициозны, то вам стоит обратить внимание на два очень существенных типа связей в любой сфере. Первый – столь же амбициозные молодые мужчины и женщины, чьи карьерные виды дополняют ваши. Попросите свою сеть помочь вам встретиться с перспективным молодым агентом или редактором, который хочет залучить нового автора бестселлеров; с талантливым молодым режиссером, мечтающим об оригинальных сценариях; с молодым музыкальным продюсером, жаждущим открыть яркий талант и способствовать его успеху; с молодым модным дизайнером, ищущим одаренного маркетолога. И следуйте за восходящей звездой. Вместе вы удвоите, если не утроите, шансы пробиться. Когда вы в начале карьеры, проще действовать так, чем пытаться заинтересовать тех, кто уже добился успеха.

Помните Андреа, которая хотела прославиться как фотограф, снимающий знаменитостей? Она стеснялась сразу обращаться к звездам и в известные журналы, и я предложила ей следовать за подающей надежды молодой рок-звездой, а фотографии предоставить недавно созданному журналу для девушек. Певец будет благодарен за популяризацию, журнал будет благодарен за уникальные новости, и все вместе, включая Андреа, получат шанс прославиться.

Другой тип людей, с которыми стоит завязать контакт, – те, кто достиг вершины карьерной лестницы. Если это вообще возможно, передайте свою рукопись главному редактору, сценарий – знаменитой кинозвезде, маркетинговое предложение – вице-президенту по продажам. Вероятно, это заставит вас

нервничать (главы 9 и 10 помогут вам подготовиться), но вы сэкономите на времени и ожидании. Ассистенты и стажеры могут быть дружелюбными и понимающими, но вряд ли у них есть власть принимать решения, особенно положительные.

Это тот случай, когда больше всего необходимо, чтобы вас представили лично. Люди на вершине, подобно людям с деньгами, очень хорошо защищены от посягательств на их время и внимание. Иначе им нельзя. Поэтому письма с запросами и звонки секретарям ни к чему не приведут. А вот сеть друзей приведет.

Вы сомневаетесь, что скромное собрание друзей в вашей комнате обеспечит знакомство с кем-то вроде Роберта Рэдфорда или главы IBM? А оно может. Математически доказано: если собрать – пятнадцать-двадцать людей в одной комнате и начать спрашивать, кого они знают, за пять или шесть шагов можно выстроить мост личных связей до любого человека, *любого*, в Соединенных Штатах. География – не препятствие. Возьмем, к примеру, телефонный справочник города Бозмена в штате Монтана, выберем случайное имя и скажем: «Ну, кто-нибудь знает кого-то в Бозмене или кого-то, кто *знает* кого-то в Бозмене?» И через пять дней ваше послание будет передано лично тому самому хозяину овечьей фермы или винной лавки в Бозмене. Проверено на практике![\[24\]](#)

Не знаю, пытался ли кто-либо провести подобный эксперимент с более сложными барьерами, такими как слава и власть: собрать в комнате пятнадцать человек и спросить, есть ли у кого связи с Марлоном Брандо или Джимми Картером. Но двое моих друзей проделали это, преследуя свои личные цели, притом что связи у них были ничуть не лучше, чем у большинства людей. Агент одного из них не смог договориться об экранизации его захватывающего приключенческого романа, а сам автор добился, что рукопись вручили лично таким актерам, как Телли Савалас и Роберт Де Ниро. Другая, журналистка, договорилась об эксклюзивном телефонном интервью с болеющей и живущей в уединении писательницей Анаис Нин. И то и другое они осуществили с помощью сети надежных друзей. Если они смогли, вы тоже сможете!

В нашем распоряжении современная мобильность и коммуникации, поэтому у каждого есть связи. Мы просто не замечаем их, потому что они никогда не были подключены к «электричеству» – решению достичь цели.

Давайте представим, что я написала сценарий и у меня есть необъяснимая, но сильная уверенность, что если Марлон Брандо прочитает его, то захочет поставить по нему фильм. Я не глупа и не стану отправлять сценарий агенту Марлона Брандо. Знаю: это верный способ получить сценарий обратно нераспечатанным и непрочитанным, с молчаливым, но явным намеком: «Ты кем себя возмнила, великим сценаристом?» Я поступлю иначе – привлеку артельную помощь. Стану спрашивать друзей не о том, кого они знают в Монтане, а о том, кого они знают в мире кино. Когда меня сведут с кем-то из кинобизнеса, я скажу: «Хорошо, теперь, пожалуйста, найдите мне того, кто знает кого-нибудь, кто знает кого-нибудь... кто дружит с Марлоном Брандо». И по этой цепи знакомств рано или поздно мой сценарий вручат лично Марлону Брандо. Само собой, я не сделаю это за пять дней. Отведу себе, предположим, шесть недель – на случай, если Брандо уедет на свой остров в южных морях.

Я сильно подозреваю, что на нашей планете не существует людей – как бы высоко они ни сидели, как бы далеко ни жили – до которых не дотянется цепь помощников. Если вы сомневаетесь, что ваша собственная сеть способна развернуться достаточно быстро и достаточно далеко, попробуйте расширить артельную помощь за пределы круга своих друзей. Но сначала надо разобраться с проблемами, с которыми можно столкнуться, делясь ресурсами с друзьями.

Техника безопасности артельной помощи

Большая часть ресурсов, которые вы можете получить от друзей в ходе артельной помощи, требует от них минимальных затрат сил и времени. А если для выполнения вашей просьбы понадобятся серьезные усилия, вроде содействия в написании заявки на грант или курсовой работы, оформлении кофейни или предоставлении кредита? А что, *если у вас* есть дар или проклятье – умения, необходимые многим из друзей, вроде редактирования или набора текстов, знания плотницкого дела или психотерапии? Как не начать бессовестно использовать других или быть использованным ими? Нет ли опасности, что затея с артельной помощью выйдет из-под контроля и испортит вашу дружбу обязательствами, недовольством и чувством вины?

Оказание и получение помощи – искусство. Оно предполагает такт, деликатность и абсолютную честность. К счастью, есть два простых правила сохранения баланса взаимопомощи, достаточного, чтобы обеспечить всех поддержкой, не требуя при этом ни от кого невозможного.

ПРАВИЛО 1. Принцип взаимности

«Ты – мне, я – тебе» – старый добрый секрет эффективного сотрудничества. В этом нет ни пошлости, ни холодного расчета. Ведь вы помогаете друзьям не для того, чтобы потом потребовать что-то взамен. Вы помогаете, потому что заботитесь о них, и практическая помощь – один лучших способов показать свои чувства. Но, как с проявлениями любви, хорошо, когда помощь взаимна, иначе в ваши отношения проникнет ощущение дисбаланса, и обе стороны будут чувствовать неловкость.

Экономика благодарности – вещь глубокая, хрупкая и удивительная. Помогая другу, вы создаете что-то вроде фонда готовности помочь и вам, на который при необходимости можете рассчитывать. Никто не ведет в голове бухгалтерию и не выписывает мысленные счета, но каждый стремится поддерживать счет более или менее сбалансированным. Большинство из нас делает это неосознанно. Мы знаем, что простые услуги уравниваются удовольствием от их оказания, однако часто приглашаем того, кто нам помог, на ужин – в знак благодарности. Но если мы просим значительных вложений времени или умений, мы понимаем, что сняли с нашего счета слишком много, и ощущаем потребность серьезно компенсировать это. Вот когда *бартер* может нас спасти.

Неформальный бартер – предложение своих услуг в обмен на то, что вам нужно. «Если ты поможешь мне с резюме, я посижу с твоим ребенком, когда ты пойдешь на собеседование». «Если ты смастеришь мне книжный шкаф, я научу тебя играть на гитаре». Я знаю людей, обменивавших профессиональный набор текстов на сеансы групповой терапии, написание научных статей – на бесплатное лечение, конторскую работу – на уроки карате. Большинство подобных сделок спонтанны и приблизительны, основаны скорее на ощущениях, нежели на подсчете потраченных часов или денежной стоимости. В конце концов ценность того, что кто-то делает для вас, заключается в том, что вы не хотите или не можете сделать это сами, то есть вопрос в качестве, а не в количестве.

Принцип честного обмена – не только хороший способ сэкономить деньги. Это отличный способ сбережения чувств – принятия помощи без чувства вины и оказание помощи без обиды. Между близкими друзьями обмен часто происходит вообще без слов. Но если вы в чем-то сомневаетесь, скажите об этом! Скажите: «Я высоко ценю то, что ты делаешь для меня, и хочу знать, что я могу сделать взамен». Возможно, ваш друг не воспользуется предложением прямо сейчас, но будет знать, что может к вам обратиться, и это важно.

Небольшое предостережение. Есть два типа людей, у которых отсутствует такое инстинктивное чувство равновесия между оказанием и получением помощи. Я называю их «мамами» и «малышами». Это никак не связано с полом или возрастом; встречаются мужчины-«мамы» и «малыши» за пятьдесят. Наверняка вы узнаете кого-то из своих знакомых в портретах, которые я сейчас набросаю. А возможно, даже и себя.

«Мамы» – безудержные решатели чужих проблем. Они бегают по улицам с людьми на закорках, а затем говорят: «Видите? Ташу на себе пятьсот человек, и хоть бы кому-то было дело до меня!» И вот они одни-одинешеньки наедине с этой чудовищной ношей, и позаботиться о них никому не приходит в голову по одной простой причине: *они никогда не просят об этом*. Они не знают, как это делается. «Мама» никогда не скажет: «Слушай, у меня проблема, можешь помочь?» Спросите их: «Как обстоят дела с тем и этим?» Они с непроницаемым лицом ответят: «Прекрасно. Отлично. Все под контролем», – даже если все рушится. И если вы предложите им помощь, они будут отчаянно сопротивляться, потому что услышат только одно: вы считаете, что они недостаточно стараются!

«Мамы» убеждены, что могут сделать что-то для себя только после того, как закончат делать все для всех остальных. Они не могут не только принять помощь – по той же причине они не могут и отклонить просьбу о помощи. Любую жалобу, прозвучавшую в разговоре, вроде: «Господи, как же я закопался с этими налоговыми декларациями», – они воспринимают как зов долга. Вы и глазом не успеете моргнуть, как они взвалят на себя ваши заботы. Может, это и было бы удобно, если бы не обходилось так дорого и «мамам», и их подопечным.

«Мамы» испытывают потребность помогать, помогать и помогать потому, что считают это единственным способом давать и получать любовь. (Неслучайно многие женщины – «мамы», и большинство «мам» – женщины.) Но на самом деле происходят две вещи. Первое и худшее: собственные мечты и способности «мамочки» утрачиваются в суматохе, так как им всегда отводится последнее место в списке приоритетов. Второе: подобная «любовь» не имеет ничего общего с настоящей. Осознанно или нет, но мамочки испытывают к потомству, которое сами же и понабрали, обиду, а иногда и презрение. Это не дружба. Тут явно недостает уважения.

«Малыши» – противоположность «мамам». Это люди, потерявшие всякое чувство меры в отношении просьб. Они всегда говорят: «У меня проблема. Что ты намереваешься с этим делать?» «Малышей» обычно растили как дорогих выставочных пуделей. Всегда где-то маячит родитель, жаждавший доказать свои превосходные родительские качества и потому заботившийся о ребенке так, что тому никогда не приходилось ничего делать самостоятельно. «Малыши» убеждены: чтобы любить и быть любимым, нужно быть милым и беспомощным. Они знают, как охмурить почти любого и заставить его делать то, что этот человек лучше бы сделал для себя, получив больше удовлетворения и ощущая большее самоуважение. Разумеется, «мамы» первыми клюют на это.

«Мамы» и «малыши» – естественные жертвы друг друга. И те и те – талантливые мошенники. Они завлекают друг друга. И – ничего не получают. «Мамы» – скрытые дети-сироты, неспособные расслабиться и понять, что их жизнь не должна быть настолько тяжелой и одинокой. «Малыши» – это тайные сердитые взрослые, у которых обманом отняли возможность чувствовать себя нужными и способными на что-либо. Ни «мамы», ни «малыши» не в состоянии организовать ресурсы для достижения своих целей, так как «мамы», неся свой крест, всегда ходят кругами, а «малыши» рано или поздно заканчивают тем, что плачут в одиночестве в детском манеже.

В процессе артельной помощи с «мамами» и «малышами» нужно быть очень осторожными. Если вы натолкнетесь на такого человека или если вы сами из таких, следите, чтобы «мама» не взяла на себя цели всех присутствующих, а «малыш» не превратил всех в комнате в армию своих личных слуг. Есть хороший

прием, помогающий избежать этого.

При мозговом штурме волшебным словом является «как?», а в артельной помощи это слово «нет». Отказывать вас научит второе правило техники безопасности артельной помощи.

ПРАВИЛО 2. Право сказать «нет»

Каждый участник артельной помощи имеет Богом данное право как отказаться от нежелательных или избыточных предложений помощи, так и отказать в просьбах о помощи, которые по каким-либо причинам не может выполнить.

Предположим, вы ищете юриста, но вместо того чтобы просто назвать вам имя и телефон, ваша подруга толкает целую речь о том, что ее знакомая, юрист Джейн Джонс, лучше всех, и вы все отчетливее понимаете, что обидите ее лично, если откажетесь от услуг Джейн Джонс. У вас есть право выбрать то, что *вы* хотите, но вовсе не обязанность доставить удовольствие человеку, который вам помогает. Настоящая помощь предлагается так же нейтрально, как висящий на ветке плод, который вы можете сорвать, а можете оставить на месте. Если она вам полезна, хорошо. Если нет – это не значит, что вы отвергаете помощника.

Когда кто-то рьяно предлагает вам значительную помощь и отказывается принимать какое бы то ни было вознаграждение, это знак, что вы наверняка имеете дело с «мамой», и если примете предложение, то расплачиваться придется хитрыми способами. «Нет, я не дам тебе набрать мою рукопись в триста пятьдесят страниц просто так, даже если тебе сейчас нечего делать», – это один из важнейших видов «нет», который надо уметь произносить. Вы можете настоять на принципе взаимности, даже (или особенно) если другой человек этого не хочет. Так лучше и для вас, и для «мамы», которой надо научиться ценить свое собственное время и умения.

Еще важнее, поскольку многие из нас имеют склонность к «маминому» поведению, говорить «нет» сразу, твердо и не чувствуя себя виноватым, когда кто-то просит о помощи, а вы не хотите помогать или не имеете на это времени.

Иногда вам придется отказывать друзьям в профессиональных услугах, если их оказание угрожает вашей дружбе или работе. Если ваша должность позволяет оценивать чужое творчество (например, вы руководитель местной телестанции, агент по поиску талантов или специалист по связям с общественностью), нужно быть очень осторожным, выступая в качестве средства достижения целей для ваших знакомых. Вы должны оставить за собой право отвергать материал, с которым не можете работать, или даже отказываться рассматривать что-то, когда чувствуете, что от вас ждут чего-то большего, чем просто честная оценка.

Если вы не хотите применять какие-то свои умения – например, отлично печатаете на машинке, но скорее умрете, чем напечатаете хоть слово, – не считайте себя обязанным добровольно вызываться помогать только потому, что кому-то это нужно. Вы не единственный человек на земле, который умеет печатать, и если вы посоветуете, к кому обратиться, то тоже очень поможете. Ваша подруга поймет. В конце концов она и сама не хочет набирать эту чертову рукопись!

Если друг хочет попросить у вас денег в долг, а у вас их нет, или вы не уверены, что он отдаст, «нет» – хороший ответ. В результате это сохранит вашу дружбу.

И наконец, никогда не забывайте, что *ваше время принадлежит прежде всего вам и вашей цели*. Участвовать в чужих проектах приятно, это волнует, но это не должно идти вам во вред. Время, которое вы можете предложить или обменять, должно быть свободным временем после того, как вы завершите

работу над своей целью и все остальное, что вам нужно или что хотите сделать. По сути, дарят только то, что есть в избытке, и единственный способ не истощить свои запасы – заботиться о себе.

«Малыши» – единственные, кто отреагируют на отказ с болью и возмущением, но вашу совесть должно успокоить то, что им очень полезно услышать «нет». Это заставляет их вернуться к собственным ресурсам, особенно если вы вместо того, чтобы поддаться и сделать все за них, дадите им идеи и наводки, которым они смогут следовать самостоятельно. Иначе говоря, честное «нет» другу – акт взаимного уважения. В отказе присутствует сожаление, и принимают такое «нет» с пониманием. Часто это становится поводом для совместного мозгового штурма, направленного на поиск другого пути.

С другой стороны, вы должны уважать право ваших друзей отказать вам и не бояться спрашивать из-за возможности отказа. Если вам так трудно просить, что к тому времени, как вы наберетесь храбрости, ответ «нет» вас просто убьет, значит вы что-то делаете не так и взваливаете непосильную ношу на того, кого просите. Вам нужно *много* просить. Старайтесь, чтобы ваши просьбы были как можно более *конкретными* и *прямыми*, чтобы ваши друзья знали: они скажут «да» или «нет» исключительно вашей просьбе, а не всему вашему существованию. Люди любят, когда их о чем-то просят, если они знают, что могут свободно согласиться или отказаться.

Придерживаясь двух правил безопасности, вы можете открыть для себя все волшебство превращения дружбы в средство достижения целей. Это похоже на головоломку, где нужно соединить точки: схема сообщества уже есть, но вы не увидите ее, пока не добавите линии потребностей. Большинство личных сетей протянется достаточно далеко, чтобы можно было заполнить пробелы в блок-схеме и приступить к работе над целью. Но если вы хотите с самого начала забросить сеть еще дальше, то приглашайте на артельную помощь весь офис, школу, соседей, город в комнату для совещаний, общественный зал церкви или школьный актовый зал. Дайте платное объявление в местной газете или на радио, развесьте приглашение на все доски объявлений, какие только найдутся, попросите всех своих друзей пригласить *их* друзей... Чем больше людей соберется, тем больше будет общий запас возможностей, талантов и связей и больше энергии. На семинарах «команд успеха» мы начинаем с сорока или пятидесяти незнакомцев и заканчиваем энергичной сетью ресурсов.

Когда вы соберете большую группу людей, установите правила:

1. Описывайте свою нужду максимально *конкретно*.

2. *Не предлагайте* то, чего не хотите искренне или не можете дать.

3. Если вы можете дать нечто, необходимое другому, или использовать то, что кто-то предлагает, поднимите руку и назовите свое имя. Запишите информацию друг о друге и свяжитесь по окончании официальной части встречи.

Затем каждый встает перед группой, представляется и говорит: «Я Эллен Джонсон, гештальт-терапевт, училась в Эсален и начинаю свои собственные семинары. Мне нужны клиенты и помещение. Есть какие-нибудь идеи?» «Я Джо Джонс, скульптор, но работаю плотником. За разумную цену сделаю из дерева все что угодно. Мне быгодились связи в художественных галереях, которые могут выставить мои работы. Есть у кого-нибудь идеи?» «Я Мэри Смит. Мечтаю пойти учиться на стоматолога и хотела бы поговорить с женщиной, которой это удалось». «Меня зовут Джой Гринберг. Я написала сценарий, хочу сама снять фильм и сыграть в нем роль! Мне нужны советы, контакты в киноиндустрии и, возможно, материальная поддержка». И так все по очереди.

Когда выступит каждый, официальная часть закончится, и все отправятся искать людей, имена которых записали. За легкой закуской идет обмен идеями, нужными контактами, советами и телефонными

номерами. Многие участники будут поддерживать контакт и разовьют плодотворные профессиональные и/или личные взаимоотношения. Попросите всех записать свои имена в общий список, а через три месяца или через полгода устройте сбор, чтобы посмотреть, что произошло в результате одного вечера артельной помощи.

Как только вы получите список заинтересованных людей, останется всего ничего до создания *банка ресурсов*. В известной степени это уже проект – и он может сам по себе стать отличной целью для кого-то, увлеченного взаимосвязями, оживляющими сообщество. Простейший способ создать банк ресурсов – попросить каждого человека из списка заполнить карточку для каталога со своим именем и адресом, целями, конкретными нуждами и тем, что он может предложить. Последний раздел должен включать в себя не только профессиональные навыки и услуги, но и хобби, интересы, способности, все, что человек знает и любит: свободное владение испанским, опыт жизни в Греции или на Аляске, умение готовить, танцевать или ходить в походы. Не нужно записывать навыки, которыми участник не хочет делиться. Кто бы ни взял на себя ответственность за банк средств, ему достанется сложная задача – создание архива или системы перекрестных ссылок.

В «командах успеха» мы присваиваем номер каждому имени в списке. Это дает возможность хранить карточки упорядоченно по номерам и составлять отдельные классификации умений и ресурсов в алфавитном порядке. Под названием каждого ресурса мы записываем номера карт, где этот ресурс предлагается:

Животные: 5

Плотницкое дело: 17, 29

Автомобили: 10, 27

Греция: 19

Связи с общественностью: 15

Испанский: 10, 12, 23, 3

Набор текста: 8, 43, 61

Таким образом, когда поступал звонок или письмо с запросом («Мне нужно встретиться с кем-то в фонде Форда», «Мне нужны люди, занимающиеся разведением лабрадоров»), мы просто просматривали карточки с соответствующими номерами и предлагали обратившемуся имена или номера телефонов. Когда звонил кто-то новый, мы спрашивали: «Не хотите ли вы стать участником нашего банка ресурсов?» Если человек соглашался, мы заполняли его карточку.

Сейчас в нашем банке числится более двух тысяч участников, и мы работаем над компьютеризацией сети. Наша цель – сделать ее общенациональной, с географической системой перекрестных ссылок, чтобы, позвонив на бесплатный номер в любое время дня и ночи, вы могли узнать имя владельца питомника лабрадоров в Чикаго, специалиста по звукозаписи в Сиэтле, любителя розовых канареек в Хьюстоне, который готов прислать вам птичку к Рождеству, единственную женщину-сантехника в Сакраменто или того, кто недавно окончил новые курсы по переквалификации и подскажет, хорошие они или не стоит тратить деньги попусту. Мы собираемся раскинуть нашу сеть по всей стране.

Реализовать эту систему можно самыми различными способами, но сама идея протянуть друг другу руку помощи весьма древняя и хорошая, она вновь востребована временем.

Глава 8

Работаем со временем

После успешной сессии артельной помощи вы сумеете закончить свою блок-схему, доведя главные ветви до первых шагов. Необязательно вписывать в нее все первые шаги; скорее всего, их будет слишком много. Просто заполните базовую структуру схемы. Затем составьте отдельный список первых шагов, вычеркивайте их по мере выполнения и добавляйте новые.

Как Дженнет:

ПЕРВЫЕ ШАГИ

Позвонить механику

Позвонить А

Позвонить друзьям

Искать

Сеть

Найти карты

ЦЕЛЬ

Издатель принимает
книгу

Или как Мэри:

ПЕРВЫЕ ШАГИ

Конспекты

Найти корпорации

Позвонить В

Готовиться к экзаменам

Позвонить насчет

подготовительных курсов

ЦЕЛЬ

Поступить в медицинский
институт

Смысл блок-схемы не в том, чтобы до мельчайших подробностей расписать ваш план. Для этого мы будем использовать другие инструменты – вроде карманного календаря. Блок-схема должна направлять вас, чтобы вы всегда точно знали, на каком *этапе* плана находитесь и что конкретно нужно завершить на этом этапе, прежде чем приступить к следующему.

Блок-схемы столь же индивидуальны, как и отпечатки пальцев: двух похожих не бывает. Попробуйте

нарисовать свою на чистом листе бумаги. Когда она будет готова, ваша мечта обретет *структуру*: логичную последовательность действий, предназначенных шаг за шагом вести вас к цели. Но эта структура пока еще не существует в действительности. Блок-схема похожа на чертеж архитектора: она гораздо точнее мысленного образа дома вашей мечты, но все еще не дом, а лишь руководство по его постройке. Чтобы дом появился и вы смогли в нем жить, вам надо начать строить. И мечту надо строить – кирпич за кирпичиком, действие за действием, день за днем, в реальном времени. Так что вашей следующей задачей будет *координация блок-схемы со временем*.

В первую очередь вам необходимо назначить точную дату достижения цели, ориентируясь на свои желания и возможности. Затем на настенном календаре вы отметите целевые даты всех основных этапов вашего плана в соответствии со всеми кружками вашей блок-схемы, чтобы у вас было примерное расписание, с которым можно сверять свое продвижение. И в заключение вы начнете назначать в карманном календаре конкретные даты выполнения маленьких действий, ведущих к цели. Это поможет вам осуществлять их одно за другим.

Прежде чем начать работать со временем, нужно, чтобы это самое время у вас было. Если вам кажется, что оно у вас отсутствует, есть очень простой способ решения проблемы. Просто начните действовать. Начните постепенно, небольшими частями добавляйте работу над целью в свою жизнь. Это как влюбленность: время найдется само.

Когда люди жалуются мне, что не могут позволить себе заниматься любимым делом полное время, как работой, я всегда говорю: «Начните делать это в свободное время и посмотрите, что получится». Эллен, учительница начальных классов с маленькой зарплатой, мечтала и уже отчаялась обзавестись собственной коневодческой фермой. Я предложила ей выбрать первой целью покупку лошади, чтобы приходить к ней по вечерам и выходным. Она думала, что лошади непомерно дорого стоят, потому что, когда на каждый день рождения в детстве просила у мамы лошадку, та всегда отвечала: «Мы не можем себе этого позволить, дорогая». Я посоветовала Эллен распланировать первые шаги в разделе «пойти-и-выяснить». К своему изумлению, всего за 150 долларов она нашла прекрасного, спокойного мерина гнедой масти, одиннадцати лет от роду! Она обустроила ему место на маленьком заднем дворике и зарабатывала деньги на корм, давая уроки верховой езды по выходным.

Приобретение лошади изменило жизнь Эллен и повлияло на нее саму. Она искрилась радостью, молва о ней как о прекрасном тренере распространилась по всему Нью-Джерси, и спрос на ее уроки так вырос, что ей понадобилась вторая лошадь. И она смогла это себе позволить. Вскоре она собирается сделать обучение верховой езде своей основной работой.

Так случилось и с Дианой, градостроителем, начавшей свою карьеру с посещения совещаний жилищных ассоциаций после работы. Так же произойдет и с вами. Если ваша цель – зарабатывать на жизнь любимым делом, займитесь этим просто ради удовольствия.

Когда кто-то мне возражает и говорит, что я ничего не понимаю, а времени у него действительно нет, я отвечаю: «Попробуйте провести сеанс “трудных времен”». Потому что «у меня нет времени» может быть эмоциональной проблемой. Это значит, вы боитесь, и постоянная загруженность – ваш способ оставаться в безопасности. В следующих двух главах вы научитесь справляться с этим страхом. А пока можете приняться за дело и начать освобождать кусочки времени для работы над целью.

Проанализируйте, на что вы сейчас тратите время, выявите занятия, которые заполняют и убивают время и за которыми прячутся страх и боль. Я называю их *паттернами избегания*, и именно у них вы отберете большую часть своего нового времени.

Актуальные схемы потраченного времени

Большинство из нас слабо представляет, как мы на самом деле тратим свое время, и у многих волосы на голове дыбом встанут, когда они узнают это. Но раз вы думаете, что у вас проблемы со временем, я рекомендую выполнить следующее упражнение. Если, конечно, вы выдержите, потому что *то, как вы проводите свои дни, отображает то, как вы проводите свою жизнь*. Именно эти мельчайшие детали ваших дней и надо менять, если вы хотите изменить свою жизнь. Однако, прежде надо внимательно на эти детали посмотреть.

Попытайтесь каждый день в течение недели, без увеливаний и обмана, записывать, на *что вы реально тратили время*. Это даже сложнее, чем отслеживать каждый потраченный пенни, чтобы понять, куда уходят деньги. Но это вполне можно сделать.

Заполните эту таблицу:

АКТУАЛЬНАЯ СХЕМА ПОТРАЧЕННОГО ВРЕМЕНИ			
	Утро	День	Вечер
Понедельник			
Вторник			
Среда			
Четверг			
Пятница			
Суббота			
Воскресенье			

Чаще всего встречаются две реакции на результаты: 1) «Я понятия не имел, что тратил столько времени впустую!» 2) «На моей могильной плите будет написано: "Хороший человек. Отмыл/а, накормил/а и осчастливил/а много людей"». Первый тип назовем «Откладыватели на потом», а второй – «Хорошая женщина / Хороший кормилец».

Откладыватели на потом

Если вы обнаружите, что большая часть вашего времени тратится впустую на паттерны избегания, не корите себя слишком сильно. И, главное, не *решайте все резко изменить*. Вы же отлично знаете, что решения вроде «Все, больше не буду смотреть кино поздно ночью и никогда больше в руки не возьму "Космополитен"» ведут к тому, что вы броситесь заниматься тем, от чего хотели отказаться. Это приглашение, которое ваш внутренний испорченный ребенок не в силах отвергнуть. Никто так ужасно и трусливо не растрчивает время впустую, как самые строгие пуритане, потому что они так много требуют от самих себя, что внутренний испорченный ребенок постоянно бунтует.

В действительности вы не можете избавиться от паттернов избегания, но вам и не нужно этого делать. Они вам пригодятся. Должны быть приятные мелочи, чтобы отвести душу: посмотреть кино поздно ночью, почитать бестселлер в мягкой обложке, попить пива, поговорить по телефону... или ничего не делать. Хитрость в том, чтобы планировать это. Да, пусть звучит абсурдно, но *планируйте свои паттерны избегания* таким образом, чтобы их с радостью предвкушать, а не позволять себе бросаться в них, когда в голову придет.

Если только вы не мать двоих детей младше трех лет (тогда вам лучше найти другую мать и подменять друг друга вечерами), в ваших «актуальных схемах» скорее всего есть часик-другой, когда вы обычно дремлете, смотрите футбол или телесериалы, проглядываете утренние газеты, наводите порядок в шкафу или на письменном столе, хотя уже убрали там на прошлой неделе. Вероятно, в эти моменты никто вам не мешает, наступает затишье между бурями действий и требований: час обеда на работе, время днем перед возвращением детей домой, вечер после того, как они легли спать. Это идеальное время для работы над целью, но вам ведь нужно и безделье с расслаблением.

Вот что надо делать. в первую очередь выберите один из таких промежутков и пометьте его, как *время, принадлежащее только вам*. (Обратите внимание, что вы не отнимаете время ни у кого и ни у чего. Пока еще нет. Прямо сейчас вы просто легализуете то, что фактически уже есть.) Попробуйте определить границы, скажем, с 13.30 до 15.00. Если вы используете карманный календарь, где есть разметка по часам, обведите эти границы красной линией и назовите их «*Мое время*».

Необязательно выделять определенный промежуток времени каждый день, если вы сами этого не хотите. Можно делать это раз, два или три в неделю, но постарайтесь выделять одно и то же время в определенные дни или недели, вроде «С 13.30 до 15.00 по вторникам и четвергам». Ритуал – отличное противоядие от привычки откладывать все на потом. Выбор точного, повторяющегося времени для определенных дел значительно повышает вероятность того, что вы их выполните. Это похоже на оплату счетов в первых числах каждого месяца. Я думаю, вы должны себе не меньше своевременности и ответственности, чем телефонной компании. Если вы забудете заплатить, она просто отключит телефон. Забудете о себе на долгое время – и вы отключите свою душу. Поэтому установите регулярные промежутки времени только для себя. Сейчас неважно, насколько короткими они будут поначалу.

А теперь *разделите отрезок пополам*. Первая половина – ваш запас времени для выполнения намеченной на эту неделю работы над целью: написание одного абзаца, поход в библиотеку, телефонные звонки. Вторая половина только для безделья. *Пообещайте* себе, что как только первая половина закончится, вы бросите любую работу над целью и начнете читать любовные романы или смотреть сериал «Коломбо». Гарантирую: со временем вы нарушите это обещание, но пока не берите в голову. Пусть действует столько, сколько вам будет нужно.

Вот так вы и начнете добывать время для работы над целью из того времени, что вы «тратите

впустую», как золото вымывают из золотиносного песка. Начав заниматься своей целью, вы обнаружите, что множество вроде бы совершенно необходимых дел станет отодвигаться на вторые, третьи и восьмые места. Как работа по дому, например.

Хорошая женщина / Хороший кормилец

Вот несколько довольно категоричных заявлений по поводу работы по дому и прочих надобностей, связанных с определенными ролями. Первое: если вам нравится содержать дом в идеальной чистоте, готовить, заботиться о людях (или стричь лужайку, мыть машину, пропалывать сад), делайте это. Хорошо проводите время и никому не позволяйте говорить вам, что вы должны делать что-то более Значительное и Творческое. Но если вы обнаружите, что вам скучно, что вы подавлены *однообразием* – остановитесь. Я так и поступила. И обнаружила, что множество вещей, которые казались мне очень важными, вроде вымытых полов и полного холодильника, важными не были. Мой друг Джо совершил точно такое же открытие, только наоборот. Джо вырос на мужском мифе о Хорошем кормильце. Это означало, что обязанность настоящего мужчины – работать на высокооплачиваемой работе допоздна, чтобы обеспечить жену и детей не только едой, жильем и одеждой, но и десятискоростными велосипедами, отпусками во Флориде и люксовыми трейлерами. Мужчина, предпочитающий проводить вечера дома, заниматься ювелирным делом в гараже и возить детей на отдых на «фольксвагене» шестилетней давности, считался ленивым, потакающим своим слабостям и избегающим ответственности. Только язва заставила Джо бросить работу бухгалтера, которую он терпеть не мог. Он взялся вести бухгалтерскую отчетность на дому на полставки, занимался резьбой по дереву и подрабатывал краснодеревщиком. И с удивлением обнаружил, что его дети гордились тем, что сами зарабатывали деньги на то, что хотели, а его жене гораздо больше нравилось, что он проводит вечера дома, чем наличие двух автомобилей.

Отсюда мое следующее возмутительное заявление по поводу работы по дому, а также любой другой оплачиваемой или неоплачиваемой работы: если вам не нравится этим заниматься, *перестаньте*.

Жизнь дается лишь однажды. *У вас должно быть то, что вы хотите*. Поэтому составьте список дел, которые, по вашему мнению, вы должны делать. Затем вычеркните те, что вы бы вычеркнули, если бы вам осталось жить всего полгода. И прекратите ими заниматься. Ваш дом, возможно, будет в чуть худшем состоянии. Ваш образ жизни может претерпеть интересные изменения. Но никто не умрет, не заболеет цингой, ничьи зубы не выпадут – и никто не выгонит вас на улицу за то, что вы не являетесь Хорошей женщиной или Хорошим кормильцем.

Конечно, вам надо заботиться о других. Вы чувствуете, что связаны с другими, чувствуете внутреннее удовлетворение, когда защищаете и воспитываете живых существ и видите, как они растут и взрослеют. Но вы не имеете права отдавать другим все. Допустим, у вас двое детей и муж или жена, это три человека, которых вы должны любить, но есть и очень важный четвертый человек – вы сами. Если бы вы относились к себе, как к любимому ребенку, знали бы, как помочь вашему мужу научиться быть более внимательным и любящим... или вашей жене быть более самостоятельной.

Вы бы помогли вашим детям увидеть в вас человека, который любит жизнь, любит их и вдохновляет их любить себя.

«Эгоистичные» люди любят всем сердцем. Они могут не нянчиться с любимыми от колыбели до гробовой доски, но делают кое-что лучше: дают им дар самоуважения, силы и свободы. Те, кто жертвуют собой, создают узы вины. Если ваши дети смотрят вам в глаза и видят в них удовольствие, их мир будет хорош. Если вы настолько устали или злитесь, что не можете наслаждаться их обществом, они будут чувствовать себя так: «Плывать мне на рождественский подарок или обед! Почему ты никогда не улыбаешься?»

Попробуйте следующее упражнение и спросите себя, что вы чувствовали по отношению к вашим родителям.

Обязательства

Вы когда-нибудь чувствовали, что виноваты перед родителями? А как бы отнеслись к тому, что мама или папа делали бы чуть поменьше для вас и гораздо больше для себя?

Вот как на этот вопрос ответили другие люди.

Джон, 32 года: «Если бы моя мама вместо того, чтобы заправлять все постели и беспокоиться, съеден ли обед, приходила бы ко мне – когда у меня постель не убрана и все раскидано – и вдохновенно рассказывала, как сочиняет стихотворение, думаю, у меня была бы лучшая жизнь на свете! Я бы так радовался за нее, чувствовал бы свободу, ходил бы, куда хочу, делал то, что нравится, и был бы счастлив иметь настоящего товарища, вместо преданной домработницы. Я не печалился бы вечно, что виноват перед ней, а ко всему остальному приспособился бы».

Гарриет, 45 лет: «Больнее всего мне осознавать, что моя мать "из-за нас" была меньшим, чем могла бы стать. Лучший подарок, который она могла бы дать нам, – быть цельной и счастливой личностью. Была бы она такой, я бы потратила гораздо меньше времени на поиски цельной и счастливой личности в себе».

Грейс, 27 лет: «Мой отец был мучеником в нашей семье. Детей было четверо, и он много лет занимался рутинной работой, чтобы обеспечить нам достойную жизнь и отдых. Не знаю, во что он на самом деле верил, что чувствовал, кроме своей убежденности: быть таким, как он, жертвовать собой ради других – хорошо. Он дал мне возможность наслаждаться «эгоизмом», но я никогда не могла ей воспользоваться, потому что из-за него я очень сильно стыдилась этого. Тем не менее у нашей истории счастливый конец. После того как мы все получили высшее образование, отец невероятно изменил свою жизнь. Он ушел с работы и с компаньоном на совместные сбережения открыл ресторан и джазовый клуб. Было похоже, что его вдохновили изменения в жизни и ценностях детей. Клянусь, я бы сама зарабатывала себе на колледж, лишь бы он мог быть самим собой, пока я росла».

Хотели бы вы не чувствовать вину перед матерью или отцом?

Хотели бы вы, чтобы ваши дети не чувствовали вину перед вами?

Хорошо. Давайте вернемся к планированию.

Ваша планировочная стена

Поиск времени для себя мы обговорили. Теперь понадобится место, которое будет полностью в вашем распоряжении: стена одной из комнат вашей квартиры, дома или гаража, желательно с письменным или обычным столом перед ней. Если у вас проблемы с местом – вы с кем-то делите спальню, у вас только маленькая гостиная и кухня, – купите дешевую ширму, которой сможете временно отгородить угол.

Пусть ширма или переносная доска для объявлений станут «полем» на стене.

Это ваша *планировочная стена*, здесь вы разместите схемы, отражающие ваши действия с учетом времени: месяц за месяцем, неделя за неделей, день за днем – как карта генерала, отвечающего за общую стратегию и тактику кампании.

Нужно не прятать план в ящике или записной книжке, а развернуть его на стене, чтобы в любой момент видеть, в каком пункте блок-схемы вы находитесь; опережаете свой график или отстаете от него; что надо сделать на этой неделе, что – завтра. (И когда вам можно отдохнуть от работы.) Все будет перед глазами, постоянно обновляемое, и вы никогда не заблудитесь и не сможете сбежать! Эта стена станет вашей совестью и вашим руководством, вашим страховым полисом и вашим боссом. И вашим плановым отпуском. Вы здорово развлечетесь, организуя ее.

Можно покрыть стену пробковой панелью и разноцветными кнопками прикреплять к ней схемы. Можно сажать их на скотч, снимая отработанное и прикрепляя новое. Или обклейте стену гладкой самоклеющейся пленкой для полок и зарисовывайте схемы стирающимися маркерами. На боковине металлического стеллажа или холодильника можно использовать магниты. И неважно, на чем все будет держаться, прикрепите на стену портрет личного «святого», которого вы выбрали в [главе 5](#). Он вдохновит и ободрит, и даже выслушает отчет о том, как идут дела, если у вас возникнет такая необходимость. (Можно для пущей поддержки развесить на стене и изображения всех членов вашей воображаемой семьи победителей из [главы 3](#).)

Центр планировочной стены – ваша блок-схема.

Это основной план, который координирует, определяет и связывает все остальное. Если вы из тех восхитительных маньяков, планирующих добиваться больше одной цели одновременно, например баллотироваться в городской совет и учиться играть на пианино, можете прикрепить две (или более) блок-схемы разных цветов.

С левой стороны блок-схемы должно стоять слово «Завтра». Теперь вам надо выбрать конечную дату и подписать ее под вашей целью справа. (Возможно, вы захотите нарисовать или вырезать картинку, символизирующую вашу цель – изданную книгу, элегантного руководителя в кресле, дом в сельской местности, лошадь в поле, – и поместить ее в конце блок-схемы. Некоторым это помогает удерживать мысленный образ цели.) Эта дата находится на другом конце моста действий. Именно она отличает реальный прочный мост, с измеримой длиной и пунктом прибытия, от радуги, теряющейся в облаках.

Разумеется, целевая дата может быть только приблизительной. В конце концов, мы только планируем, а фактическая сторона пока не ясна. В пути вы можете столкнуться с сотнями непредсказуемых обстоятельств: от непредвиденных проблем, отбрасывающих на два месяца назад, до отличного предложения о работе, которое продвинет вас вперед на полгода. Жизнь полна взлетов и падений. Даже без больших сюрпризов вам придется уточнять целевую дату, так как вы не знаете заранее, сколько времени потребуется на выполнение тех или иных дел. Например, вы думали, что будете писать книгу по

десять страниц в день, а получится лишь по десять страниц в неделю – или наоборот. Другими словами, вы можете и скорее всего будете менять эту дату, но *все равно назначить ее очень важно*. Вот почему.

Любой вступающий в брак знает, что назначение даты свидетельствует о серьезности намерений – это обещание, которое делает цель настоящей. Ведь дата еще и дедлайн, а вы по опыту знаете разницу между действием, когда кажется, что времени навалом, и необходимостью уложиться в срок.

Семнадцатилетний парень стоял в очереди, чтобы подать заявление на поступление в колледж. Обернувшись, он увидел, что прямо за ним стоит седой старик.

Юный абитуриент сказал:

– Прошу прощения, вы... то есть не хочу показаться грубым, но что вы здесь делаете?

– Все в порядке, я поступаю в колледж, – улыбнулся старик.

– Вы не обидитесь, если я спрошу, сколько вам лет? – спросил молодой человек.

– Семьдесят четыре.

– Но... разве вы не понимаете, что к окончанию вам будет семьдесят восемь?

– Сынок, – сказал старик, – мне в любом случае будет семьдесят восемь.

В этом вся суть. Вам в любом случае будет семьдесят восемь. Вы сможете сделать тысячи восхитительных вещей в промежутке между настоящим моментом и будущим. Если вы займетесь ими. И дедлайн вас подхлестнет.

Если назначение дедлайна раньше вам не помогало, то это происходило потому, что вы держали даты в голове (или в карманном календаре, а там никогда не заглядываешь на полгода вперед). Но в *вашей голове нет времени!* В вашей голове всегда *сейчас*. Вот зачем нужна планировочная стена. На ней вам видны блоки времени, расписанные для работы так же отчетливо, как расчерчена по квадратам игра в классики.

Подскажу два момента касательно целевой даты. Не назначайте слишком близкое и потому совершенно нереалистичное число. Это подножка самому себе, которая только вызовет чувство, что вы не справляетесь. Вы не машина. Вы должны оставить время на рождество, летний отпуск, лень, любовь и веселье. Но, с другой стороны, не выбирайте очень далекую дату, оставляя избыток времени «на всякий случай». Необходимо ощущение известного давления, срочности. Эта область вашей работы не менее важна, нежели сдача курсовой преподавателю или отчета боссу. Даже важнее, потому вы делаете это для себя. Если после всех честных усилий обнаружите, что целевая дата нереалистична, измените ее, даже не думая о том, что провалились. Но если отведете себе три года на написание книги, то никогда не узнаете, что бы сделали за год.

Ваш календарь целей

Календарь целей – это большой лист бумаги, разделенный на ячейки, по одной на каждый месяц, оставшийся до целевой даты.

Это может быть календарь на полгода:

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
1980						

или на два года:

1980											
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь
1981											

или на столько, сколько вам необходимо.

А теперь взгляните на главные этапы плана – кружки на своей блок-схеме. Важно: если ваша цель нечто вроде написания романа, не имеет определенных этапов и требует лишь стабильного темпа работы, обозначьте какие-нибудь большие шаги: «Закончить первый черновик». «Написать первые сто страниц». «Написать пять глав». Эти вехи помогут контролировать скорость работы, чтобы за две недели до цели не возникала паника, и позволят регулярно испытывать чувство, что вы уже чего-то достигли. Назначьте отдельную дату для каждого этапа и занесите *эти* дедлайны в календарь целей.

Эти даты также примерны, так как ставятся в основном наугад. Неважно. Когда ситуация прояснится, при необходимости вы можете изменить их, но сейчас они нужны как ориентир, чтобы начать действовать.

Календарь целей связывает вашу блок-схему со временем – так создается приблизительный график, с которым можно сверять свой темп и прогресс.

Дженнет, будущий фотограф-путешественник, выбрала первую цель: день отъезда в Аппалачи с полностью оснащенной передвижной фотолабораторией, списком мест, где можно бесплатно остановиться на ночевку, и суммой, достаточной для покрытия дорожных расходов. Когда она вернется из путешествия, сможет нарисовать новую блок-схему, чтобы сделать книгу фотографий, издать и продать ее. Датой отправления она назначила 15 июня 1979 года. Исходила из того, что требовалось подготовить все необходимое для путешествия, и, кроме того, хотела попасть в Аппалачи летом, когда дети на каникулах.

Чтобы двинуться в путь 15 июня, Дженнет нужно было достичь трех целей – получить три вещи: оснащенный фургон, адреса и деньги. Дженнет отвела четыре месяца на ремонт старого фургона, который собиралась купить, из них два с половиной месяца – на ремонт технической части и шесть недель на превращение его в фотолабораторию. Ремонт надо было начинать не позднее 1 февраля. Тем временем она могла искать через сеть друзей подержанные фотокамеры и места ночлега неподалеку от ее маршрута. Значит, маршрут ей надо было распланировать в феврале. На съемку рекламных фотографий для автомеханика (в обмен на ремонт фургона) оставался январь. Чтобы собрать деньги на покупку фургона, Дженнет наметила на 25 ноября пред Рождественскую распродажу. Она также поняла, что устроиться на работу в фотомагазин проще всего в период пред Рождественской лихорадки, к тому же 1 января закончится срок годности у большого количества пленки и фотобумаги. Все дедлайны Дженнет зафиксировала в своем календаре. После чего распределила хитросплетение задач из блок-схемы по аккуратным временным блокам, не перегружающим какой-либо месяц. Ее календарь на девять месяцев от начальной точки до целевой даты теперь выглядел примерно так:

Октябрь			Позво- нить насчет грантов			Позвонить автомехани-ку Позвонить насчет фургона Позвонить друзьям Начать искать
Ноябрь					Искать работу в фото- магази- не	Организовать ярмарку к 25
Декабрь						Купить фургон
Январь		Достать карты				Рекламные фото для автомехани-ка После 1-го попытаться получить пленку, бумагу и проч.
Февраль		Спланировать маршрут	Заявки на грант			К 1-му числу начать ремонтировать фур- гон
Март		Обзванивать сеть				Искать фотоаппарат через сеть
Апрель		Обзванивать сеть				Оснащение фургона Искать фотоаппарат через сеть
Май		Адреса	Деньги		Фотола- бо-раго- рия	Оснащение фургона
Июнь 15						

Для Мэри, чьей целью было поступить в медицинский институт, составление календаря зависело от расписания внешнего мира. Так что Мэри надо было провести небольшое исследование. Каковы каждый год сроки подачи заявлений в институт? Когда абитуриентам сообщают, приняты они или нет? Когда проводятся предварительные тесты MedCATs? Когда начинаются занятия на подготовительных курсах?

Мэри приступила к работе над целью в марте 1978 года. Несколько телефонных звонков в ближайшие вузы, и она узнала, что занятия на подготовительных курсах уже давно начались, предварительные тесты проводятся в июне и декабре, а последний срок подачи заявлений в институт – в сентябре. Мэри поняла,

что нужно пойти на курсы, начинающиеся следующей осенью. Так как она вынуждена работать, то не сможет учиться полный день, значит, нужно отвести на подготовку два семестра. Она не сможет подать вступительное заявление до осени 1979 года, так что целевой датой (поступление в институт) стала осень 1980 года. Календарь целей Мэри захватывал два с половиной года!

Теперь вы разобрались, чем блок-схема отличается от календаря целей и насколько и то и другое необходимо. Блок-схема показывает логику плана. Календарь дает конкретный график с учетом обстоятельств реальной жизни (вроде рождественской лихорадки или летних каникул, тестирований или крайних сроков подачи заявлений) и предположительного времени, которое уйдет на выполнение тех или иных шагов. В блок-схеме вы прорабатываете каждую ветвь действий вплоть до первых шагов – дел, к которым сможете приступить завтра. Календарь показывает, какой именно шаг начать делать завтра.

Составив календарь целей, вы получите план, четко расписанный во времени. Первые шаги уже определены – ясно очерченные краткосрочные задачи с несколько поджимающими сроками. Теперь можно сосредоточиться на них и пока забыть о том, что предстоит сделать позже. Вы доверили все бумаге, все там, все реально и никуда не денется. Вовсе не обязательно постоянно держать всю структуру в голове. Чтобы проверить, как обстоят дела с графиком, всегда можно заглянуть в календарь и увидеть, когда следующий дедлайн. Каждый раз, чтобы напомнить себе, зачем вы делаете то, что делаете, можете посмотреть на блок-схему и увидеть, как сегодняшнее маленькое дело вписывается в общий план.

Составляем график первых шагов

Сейчас у вас есть список первых шагов для плана: места, куда надо сходить, люди, с которыми встретиться, телефонные номера, по которым надо позвонить, информация, которую следует найти. Календарь целей наглядно показывает, какие шаги делать в первую очередь, а какие могут подождать. Теперь надо поместить список первоочередных шагов на планировочную стену и составить пошаговый график – на эту неделю, на следующую, через одну.

Мы будем составлять график сразу на неделю. Некоторые шаги могут привести в тупик, и придется придумывать вместо них новые. (Так, если бы Дженнет узнала, что старый фургон уже продан, ей пришлось бы искать другой: спрашивать друзей, просматривать и размещать объявления в газетах и т. д.) С другой стороны, какой-то шаг может оказаться таким удачным, что мгновенно переместит вас на следующий уровень плана. (Например, Дженнет, придя в магазин, разговорилась бы с менеджером. Предложить ей работу он бы не мог, однако, проникнувшись ее планами, согласился бы отдавать просроченную фотопленку и бумагу.) Как только вы начнете действовать, каждая неделя станет приносить что-то новое.

График на неделю

В конце каждой недели вы будете составлять новый график – на собственной планерке в воскресенье вечером (смотрите дальше). Используйте календарь с размеченной неделей на каждой странице или просто повесьте на планировочную стену блок бумаги и отрывайте страницу, когда неделя закончится. Конечно, количество шагов, включенное в недельное расписание, зависит от времени, которое вы сможете выделить на работу над целью. Дженнет работала полный день и высвободила большую часть перерывов на обед, по одному часу вечером в выделенные два рабочих дня и все послеобеденное время воскресенья. Вот ее список первых шагов:

1. Позвонить Неду из офиса Сьюзан по поводу фургона.
2. Позвонить брату Эбби по поводу ремонта фургона.
3. Позвонить друзьям, чтобы организовать встречу для подготовки распродажи.
4. Позвонить Тони А., посоветоваться насчет грантов.
5. Найти в «Желтых страницах» фотомагазины рядом с моим офисом.
6. Начать искать работу в фотомагазине.
7. Позвонить Эбби: отчитаться.

Очевидно, что после разговора с Тони о грантах, просмотра «Желтых страниц» и встречи для подготовки распродажи определятся новые шаги, которые в воскресенье надо будет включить в основной список и в график на следующую неделю.

По сравнению с Дженнет, расписание задач у Мэри было даже обширнее, но на следующие четыре месяца протянулся всего один первый шаг: перечитать старые конспекты.

Если вам надо медленно и постепенно двигаться к какой-то подцели вроде изучения определенного бизнеса или предмета либо к большой цели вроде написания книги, ваш недельный график может походить на график Мэри. (Если ваша жизнь так же насыщена, как у Мэри, возможно, понадобится составить график отдыха, чтобы не забывать: отдых необходим, и вы его заслуживаете.)

Понед.	Вторн.	Среда	Четв.	Пятн.	Субб.	Воскр.
6.30 Ребенок встает →						
7.30 Отвезти ребенка к сестре →					Играть	10.00 Ре- ка к сес
9.00 Работа →						
↓	↓	РАБОТА		↓	С ребенком	Учеб
17.30 Забрать ребенка		Отдых	20.00– 22.00 Учеба	Время няни	Отдых	Отды
20.00 Уложить ребенка						
Отдых	20.00– 22.00 Учеба					

Следующий шаг очень прост и важен. Вы должны перенести информацию из висящего на планировочной стене недельного графика в карманный календарь. Именно это поможет довести все до конца.

Карманный или компактный ежедневник

Маленький календарь – деталь планировочного механизма, которая всегда при вас и напоминает, что надо сделать сегодня в обеденный перерыв или завтра в 15.00. Большинство из нас уже использует карманные ежедневники, чтобы не забывать о деловых встречах, визитах к стоматологу, днях рождения и социальных обязательствах. Если у вас такого еще нет, советую завести прямо сейчас – вы убедитесь, что карманный ежедневник так же необходим, как наручные часы. Если вы уже используете его, то знаете, что запись в ежедневнике практически гарантирует выполнение дела. Потому что вы это запланировали. Не выбор, не что-то, что вы можете сделать или нет, – а договоренность с собой – самым важным человеком в вашей жизни. Возможно, вы не всегда проявляли к нему такое же уважение, как к врачу или другу, с которым у вас свидание. Но стоит записать в карманное расписание шаг к цели, и он станет таким же реальным, как запись на прием к врачу. И вы его выполните, как не нарушите договоренность с врачом, если только на улице не разразится ураган.

Это отличная вещь, которая называется структура. У нее есть собственная инерция, и вы пройдете с ней через все спуски и подъемы. Не надо относиться к планам слишком серьезно и по-армейски дисциплинированно, это всего лишь средство, которое может помочь – и поможет – добиться желаемого. Пусть иногда вы отойдете от плана, но все равно сделаете гораздо больше, чем если бы не расписали задачи по конкретным дням в календаре. (В отсутствие структуры можете похоронить всю идею после первой же встречи с испугом или разочарованием.) И, делая эти шаги, будете реально продвигаться к цели.

Каждый сделанный телефонный звонок, прочтенная статья, посещенный офис или музей добавляет звено в цепь ваших действий. Многие шаги незначительны и не требуют ни верности в себе, ни самоуважения. Но ваша самооценка будет расти в силу накопительного эффекта небольших достижений – это всегда работает так. В конце каждого дня можно записать все сделанное в дневник действий и чувств, о котором мы говорили в [главе 5](#). В конце каждой недели вы сможете просмотреть недельный график и увидеть, как много фактически сделали. (Вне зависимости от того, получили вы желаемое в результате этих шагов или нет, они дадут самое нужное – опыт целенаправленного действия.) После этого можно сравнить свой прогресс с календарем целей и увидеть, как далеко вы продвинулись. Если идете быстрее, чем ожидали, приблизьте свои дедлайны. Если отстаете от расписания – ускорьте темп, делайте два шага в день вместо одного, используйте субботние вечера в дополнение к воскресным или, если стало ясно, что сроки нереалистичны, пересмотрите их в сторону увеличения.

Ваша планировочная система не раз подвергнется изменениям. Вам могут неожиданно предложить работу, вы можете влюбиться и на два месяца уехать в круиз или вообще сменить цель. В таком случае сорвете все планы и начнете заново. Возможно, вы захотите составить новую блок-схему на середине пути, когда прояснятся шаги для более поздних этапов. То, что я здесь привела, не является чем-то абсолютным, это гибкий набор приемов, с помощью которых можно выстраивать большие планы из маленьких, равномерных действий, не *теряя из виду ни целого, ни мельчайших деталей*. Тридцатилетняя Глория, придумавшая сложный и смелый план создания центра текстильного дизайна и обучения, сказала по этому поводу следующее:

«Мой план выглядит огромным, и я нервничаю, но знаю: есть одна вещь, которая придаст мне уверенности – моя планировочная стена. Даже если впереди пугающая неизвестность, я буду чувствовать себя прекрасно, потому что теперь умею работать с самыми разнообразными схемами. Я визуал, и мне очень помогла возможность видеть все наглядно».

И если мы говорим о деталях и целом, есть еще две полезные вещи, которые очень пригодятся на

вашей стене. Они обрамляют все видение времени, от следующего шага до отдаленного будущего, и напоминают: чтобы прожить жизнь наилучшим образом, надо одновременно думать и о большом, и о малом.

Следующие пять лет

В конце «Поиска цели», когда мы выполняли упражнение «Пять жизней», я рекомендовала задуматься о масштабном плане жизни, включающем все ваши мечты и цели. Сейчас мы совместим его с реальными временными рамками. Конечно, вы не можете знать, что в действительности будете делать и что хотеть через пять лет. Но среди всех сил, которые повлияют на вашу жизнь в течение этих пяти лет – случая, любви, потерь, удачи, здоровья, экономики, истории, – ваше желание и воля, ваш собственный рост должны быть самыми мощными. И это возможно. Вся книга – об этом.

Вот, например, что написала моя подруга Джулия:

1980	1981	1982	1983	1984
Писать	Писать	Жить в Мексике	Дом за городом	Учиться играть на скрипке
		Учить испанский	Завести ребенка	

Этот набросок следующих пяти лет на планировочной стене имеет сразу два назначения. Он помогает уложиться в срок, так как напоминает о всех приключениях, которые ждут впереди. Вы продвигаетесь к текущей цели, и эти отдаленные мечты тоже начинают казаться более реальными. Желания растут вместе с возможностями по мере того, как вы на опыте убеждаетесь, что способны собственными руками творить свою судьбу.

Следующий шаг

Сегодня вечером	Завтра

Подобно недельному календарю, это удобнее всего делать на блоке бумаги, прикрепленном к планировочной стене. Верхний лист можно срывать каждый день и заполнять новый, внося информацию из недельного календаря.

Может показаться, что не нужно снова записывать то, что вы собираетесь сделать сегодня вечером или завтра, ведь вы уже расписали ваши планы в недельном графике и карманном календаре. Но это очень полезно, я объясню, почему. Во-первых, так можно выбросить из головы все, кроме запланированного на завтра действия. Вы сосредоточитесь на одном завтрашнем деле и подготовитесь. Если завтра надо позвонить из офиса во время обеденного перерыва, вы должны убедиться, что записали телефон в карманный ежедневник. Возможно, понадобится заранее продумать разговор или даже написать шпаргалку. Если предстоит собеседование, неплохо прорепетировать его и с вечера подобрать одежду, чтобы не паниковать утром. В следующей главе я расскажу о подготовке гораздо больше, ведь это – одно из лучших противоядий против нервозности.

Во-вторых, расписание на сегодняшний вечер/завтра служит отличным напоминанием, что действие – это всегда *сейчас*. Оно либо происходит в настоящем, либо не происходит вообще. Важнее всего в плане не серьезная встреча на следующей неделе и даже не ваша цель – важнее всего то, что вы сделаете завтра. Ваша цель настолько реальна, насколько реален этот шаг! Осуществите его как следует, и цель позаботится о себе сама. Не сделаете этот шаг – самый прекрасный талант и воображение не сдвинут вас с мертвой точки.

С одной стороны, это обнадеживает. Можно не мучиться непомерными мечтами о славе и страхами поражения, которые, подобно ангелам и демонам, собираются вокруг любой смелой цели, и сосредоточить всю творческую энергию на одном телефонном звонке или единственной странице прозы. Но с другой стороны, этот звонок или чистый лист бумаги в пишущей машинке могут пугать сильнее самого ужасного вашего кошмара.

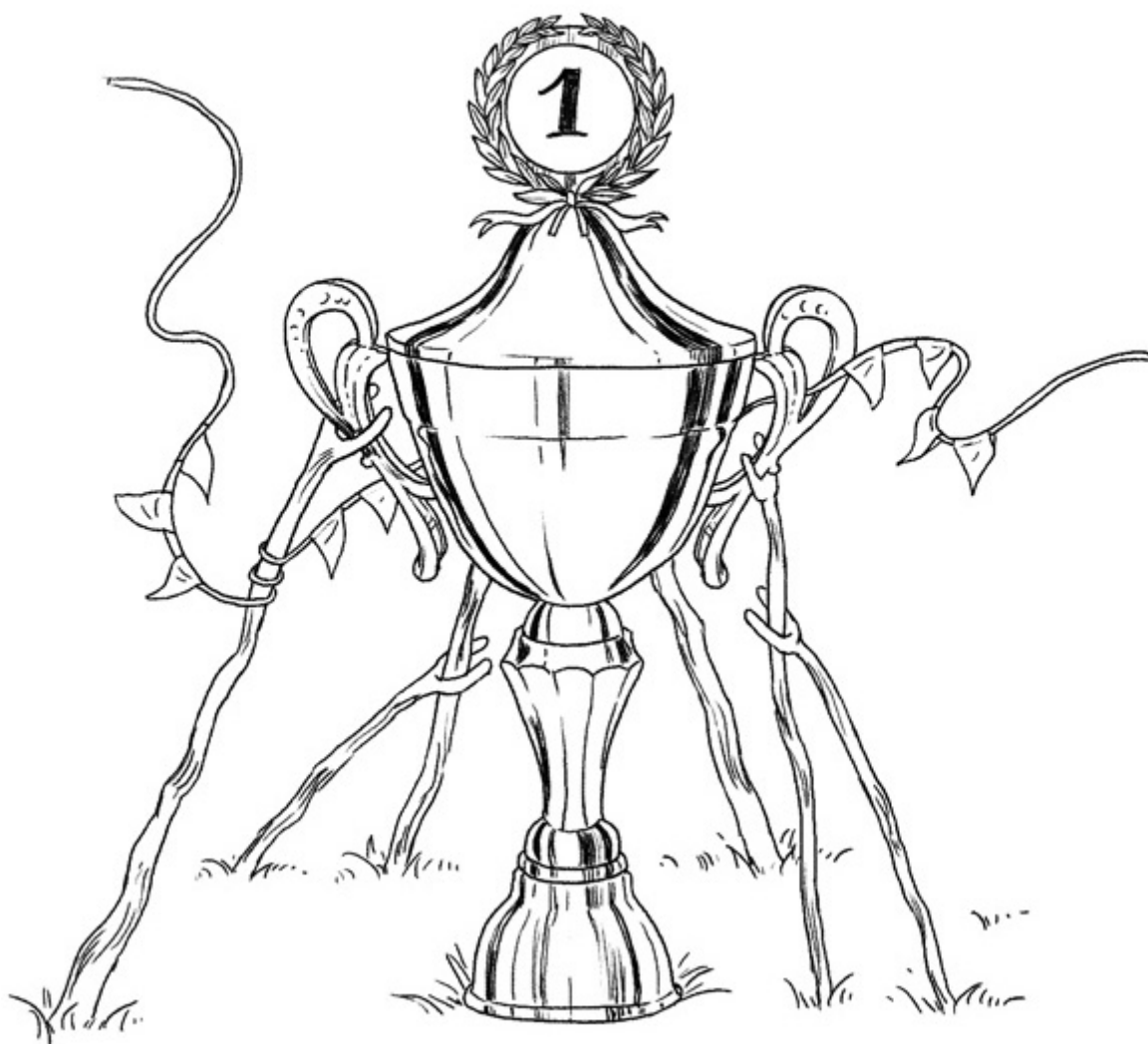
Потому что это реально.

Что вы собираетесь делать для достижения своей цели завтра?

Вот здесь и начинаются настоящие страх и веселье.

Часть IV

Развиваем навыки II: двигаемся дальше и дрожим



Глава 9

Боимся, но побеждаем, или Первая помощь при страхе

Все, чем вы занимались до этого момента, возможно, за исключением артельной помощи, происходило на бумаге. Если вы не очень нервничали, то только потому, что еще не делали ничего опасного.

Структура, созданная на планировочной стене, подвела вас непосредственно к действию и лишила старых оправданий бездействия вроде того, что вы не знаете, с чего начать, потеряли надежду добиться желаемого (блок-схема наглядно показывает, как вы этого добьетесь) или рассчитываете заняться этим когда-нибудь потом. При наличии структуры вероятность, что вы начнете действовать, возрастает. Но она не может заставить вас действовать, если вы столкнетесь с тем, что дон Хуан из книги Карлоса Кастанеды называл «первым врагом» – страхом.

Страх нападает тогда, когда вы так увлечены возведением лестницы и восхождением, что забыли о десятиметровом трамплине наверху. И вот вы уже качаетесь на зыбкой доске, вцепившись в край, а из громкоговорителя раздается: «Привет! Вы готовы?» На вас наводят прожектор, гремит барабанная дробь, и вы слышите свой крик: «Подождите! Я думал, что мы просто развлекаемся! Я не знал, что придется прыгать!»

В первый день работы над целью этого может и не случиться, так как первые шаги часто не сложнее спуска по ступенькам в неглубокий бассейн. В походе в библиотеку или к газетному киоску нет ничего особо пугающего. Но продолжая совершать свои маленькие шаги, вы рано или поздно окажетесь наверху первой десятиметровой вышки. Это может быть собеседование, прослушивание в театре, первое занятие в новой группе или завершение приятного безопасного исследования, после которого надо начинать писать. Но чем бы это ни было, вы осознаете всю неизвестность (вы делаете это впервые), серьезность происходящего (на кону и мечта, и самоуважение) и попутные риски (можно пострадать, все испортить, выглядеть глупо, выяснить, что вы недостаточно хороши).

Самое смешное то, что вы можете вообще не узнать своего первого врага. Физические признаки страха однозначны: ледяные руки, трясущиеся колени, румянец, заикание, бешеный стук сердца и тошнота. Тело проявляет себя с простодушной прямоотой, от этого легче, хотя мы часто смущаемся его проявлений. Разум куда коварнее. Он считает страх недостойным чувством и пытается избежать позора, убеждая, что вы в действительности ничего не боитесь – просто внезапно вспомнили о неотложных делах где-то еще. Поскольку крайне важно понимать, что вы столкнулись именно со страхом, я покажу, как он маскируется.

Знайте своего врага

Если порой в тот момент, когда вы пытались что-то делать или получить то, что хотели, у вас возникали следующие мысли, чувства или переживания, значит вы сталкивались со страхом. Отметьте пункты, которые вам знакомы, так как очень скоро снова столкнетесь с ними:

- непреодолимое желание поспать: вы внезапно чувствуете невероятную усталость;
- непреодолимое желание поесть: вы внезапно чувствуете жуткий голод;
- непреодолимое влечение к книжной полке с чтивом: вы непременно должны перечитать прямо сейчас «Гордость и предубеждение» или последний детектив Рекса Стаута;
- успокаивающая мысль: «У меня полно времени. Это может подождать до завтра»;
- внезапно опустевшее сознание: только что вы придумывали огромное количество планов и идей, а сейчас вы деревенский дурачок;
- внезапное появление массы планов и идей – вы думаете о восемнадцати других мечтах, которые с наслаждением осуществили бы перед этой: «Боже, я никогда не был в Европе... Я всегда могу открыть дело, когда вернусь»);
- внезапная потеря интереса к цели: в теории она вас увлекала, но в реальности оказалось скучной, и вообще, она совсем не для вас (примечание: скрытый страх попытается обманом заставить вас сменить цель, как только она потребует определенных усилий. Вот почему многие из нас пробовали и бросали массу разных занятий, а вовсе не потому, что мы «любители», которые не могут определиться);
- внезапная убежденность, что вам не хватает чего-то такого, что необходимо для этой цели («Почему я решил, что мне хватит агрессивности для работы в продажах? Я же скромный и застенчивый»).

Когда нападает страх, неважно, в открытую или скрываясь за одной из таких масок, что помешает вам сказать «Я передумала. Я еще не готова»? Что помешает сорвать со стены все схемы, скомкать и выкинуть их в корзину, зашвырнуть эту книгу в угол и решить, что все эти цели – чистый эгоизм, и вы лучше уйдете в буддистский монастырь или забеременеете?

*То, о чем говорится в этом разделе, не даст страху остановить вас. Я убеждена: упустить мечту и никогда не понять, на что ты способен, – слишком высокая цена для спокойствия. Вы имеете право получить то, что хотите, и стать тем, кем сможете, и значит, у вас есть право *действовать* даже тогда, когда каждый нерв кричит: «Остановись!» Секрет в том, чтобы превратить «первого врага» в спутника, советчика и друга.*

Страх – естественный спутник творчества. Есть только один способ жить в свободе от страха – жить без надежды, изменений или роста. Вы хотите знать, что такое уверенность в себе? Вспомните свои ощущения, когда делаете что-то, что можете сделать уже и с закрытыми глазами, что-то сделанное тысячи раз – вроде завязывания шнурков на ботинках. Это и есть уверенность в себе, и это всего лишь выученное умение, граничащее со скукой. Помните, как впервые завязывали шнурки? Тогда вы не были уверены в себе. Нервничали, волновались и не знали, что делать. Но научились завязывать шнурки и перешли к более сложным делам, где вновь не чувствовали себя уверенно, вроде арифметики, или тенниса, или вождения машины. Это игра, в которую мы играем. Закон человеческого роста. Неужели вы хотите до конца дней своих только завязывать шнурки, лишь бы никогда не нервничать?

Этого невозможно избежать. Когда вы начинаете действовать, начинаете дрожать. Каждый раз, когда

пробуете что-то новое, требующее от вас способностей и усилий – иначе говоря, что-то стоящее, – испытываете неуверенность и сомнения вкупе с воодушевлением и радостью. Страх, еще его называют *боязнью сцены*, – знак, что вы выбрали верный путь и ваше занятие достойно вас. Я хочу предложить вам то, что есть у всех успешных людей: умение жить со здоровым страхом и любить его. Как только вы его преодолеете – для чего есть простые способы, – он превратится в чистое воодушевление.

Но для многих из нас боязнь сцены осложняется иным страхом, куда более глубоким и выводящим из строя. Я называю его *страхом выживания*.

Страх выживания довольно распространен среди «победителей в первом поколении» – тех, кто пробивался сам и не вынес из семьи должную подготовку к действию. Однако ему не подвержены те, кто с детства не знал недостатка в любви и поддержке – им показали, *как* нужно действовать, и они рано начали накапливать опыт. Для этих редких счастливицков неизвестность – это... просто неизвестность. За дверью могут скрываться и красавица, и тигр, но они готовы и к тому и к другому. Они уже предупреждены. Они знают, что могут позвать на помощь в экстренной ситуации. У них учащается пульс, когда они собираются открыть эту дверь, но, не сомневайтесь, они ее откроют. у них есть уверенность, необходимая, чтобы рисковать и искать приключений.

Для тех из нас, кто не имел в прошлом эмоциональной и практической поддержки, неизвестность – часть карты с драконами. Не зная, что предстоит, мы ждем самого страшного. Если последствия ошибки или провала кажутся настолько ужасными, что вы даже не решаетесь попробовать, – это страх выживания. Это он парализует вас, когда вы требуете от себя того, что выходит за пределы ваших умений и опыта, вроде попытки написать великий роман, впервые взяв перо в руки. Если считаете, что причините любимому человеку боль, что он возненавидит вас или бросит, когда вы приступите к осуществлению мечты, – это тоже страх выживания.

Страх выживания преувеличен. За ним скрывается детский взгляд на мир, взгляд, который вам не помогли перерасти. Разумеется, одна ошибка вас не прикончит. Каждый великий писатель, торговец, врач когда-то был неопытным новичком. И редкий муж разведется с женой из-за того, что она рисует, а не наглаживает его рубашки. Ваш *разум* знает это. Ваши *чувства* – нет. Лучшее противоядие от них – взрослый опыт. Мы решаемся, действуем и обнаруживаем, что ничего страшного не произошло, но *именно этот опыт страх не дает нам получить*. Мы попадаем в замкнутый круг, очень похожий на закольцованный афоризм про работу: «Без опыта нельзя обрести уверенность в себе, без уверенности в себе не обрести опыта».

Как отличить боязнь сцены от страха выживания? При помощи небольшого ободрения и «трудных времен» вы справитесь со страхом сцены. Страх выживания силен. Его не одолеть с помощью хитрости или храбрости по одной веской причине. Пусть он преувеличен, но он содержит некое послание. Он пытается донести до вас, что прежде чем рисковать и искать приключений, необходимо обзавестись чем-то очень важным. Это может быть практическая подготовка или эмоциональная поддержка; разрешение снизить завышенные требования или совершать ошибки. Для разных людей послание будет разным. Но что бы ни требовалось, отправившись в путь без этого, вы не избежите боли. И ваше тело знает это.

Единственный способ разорвать замкнутый круг – относиться к *страху выживания с должным вниманием и уважением*. Если вы расшифруете *послание выживания* и обеспечите то, что вам нужно, от вашего страха останется лишь боязнь сцены, а это уже гораздо проще.

Послание выживания № 1: подготовьтесь

Предположим, вам надо сделать что-то, чего вы никогда раньше не делали. К примеру, предстоит собеседование для поступления на какую-либо должность, просьба о повышении или показ созданных вами вручную открыток в магазине подарков. Вы боитесь. Из-за страха кажется, что вы не подходите, что вы потеряете дар речи, будете спотыкаться о собственные ноги. Обычно в таких случаях вы пытаетесь побороть страх, собирая силу воли в кулак или расслабляясь при помощи глубокого дыхания. Это не слишком помогает, потому что не затрагивает причину страха: вы никогда не делали этого раньше и не *знаете, как это делать*.

В такой ситуации сомнение в себе – не слабость, а сигнал предупреждения. Он подсказывает: вы собираетесь прыгать в воду с десятиметровой вышки, никогда не тренировавшись – это глупо! Хуже всего в позитивном мышлении то, что оно пытается заглушить естественный сигнал и отправить вас на поле боя преисполненными слепой безосновательной уверенности. Это может так навредить, что вы никогда больше не станете пытаться. *Позитивное мышление – дурная замена пониманию того, что вы делаете*. Если я скажу: «Вы великолепны, вы сможете сделать это!» – и пошлю на ринг против Мохаммеда Али, буду виновна в предумышленном убийстве. Самое меньшее, что я могу сделать, желая помочь вам избавиться от сомнений, – отправить на уроки бокса.

Послание выживания в данном случае – настоятельное требование *подготовки*: вам нужны *информация, инструкции и репетиции*. Мы не рождаемся, обладая абсолютным знанием, хотя некоторые мужчины и большинство женщин считают именно так. Если вы не знаете чего-то, скажите: «Я лучше уточню». Не говорите: «Со мной что-то не так, и если я спрошу, то все об этом узнают».

Информация и инструкции

Сейчас вам пригодится ваша сеть. Если предстоит сложный телефонный разговор, собеседование или презентация, найдите кого-нибудь, кто через это уже проходил, и спросите: «Что мне говорить? Как себя вести? Что лучше надеть?» Пусть вам подскажут как можно точнее слова и фразы, которые должны прозвучать. Запишите их. При желании порепетируйте с ними или соорудите шпаргалку для телефонного разговора.

Чтобы подготовить ответы, важно знать, какие вопросы могут задать. Если владельцу магазина подарков понравятся ваши открытки и он спросит: «Плата вперед или после реализации? Какова скидка для розничных продавцов?» – вам не захочется стоять, открывая и закрывая рот. Это непрофессионально, и вы будете чувствовать себя ужасно, но такого поворота можно избежать, опять же обратившись к тому, кто имеет соответствующий опыт. Если вам назначили собеседование, хорошо бы заранее узнать побольше: какие у компании приоритеты и цели, в каких способностях и личных качествах соискателя там заинтересованы, какие вопросы задают на собеседовании. Почитайте про компанию. Поговорите с кем-то из сотрудников. Вы будете лучше представлять, что можете им предложить, и создадите хорошее впечатление своей инициативностью и заинтересованностью.

Репетиция

Идея репетировать телефонный звонок или собеседование может показаться глупой, но это один из лучших способов успокоиться, если вы нервничаете. Сведения, которыми вы в спешке набивали голову, с большой вероятностью улетучатся под давлением боязни сцены. Другое дело – знания, которые вы увязали с поведением, и возникшая в результате наполовину автоматическая реакция. Актерам это известно. Они не просто выучивают реплики и выходят на сцену в день премьеры. Они репетируют.

Отлично, если кто-то выступит в роли будущего собеседника – партнер подскажет нужные слова и поможет отточить ваше выступление. Полезно даже просто встать перед кем-нибудь и говорить: супруг или супруга, ребенок, друг – кто согласится выслушать. (В следующей главе я расскажу, как заручиться такой помощью.) Существуют еще две хорошие разновидности репетиций, которые можно проводить самостоятельно, в воображении.

Супер-Я / Суперболван

Знаете, как бывает, когда вы лежите в своей кровати, в полной безопасности, и ведете в уме идеальный разговор или спор, в котором потрясающе остроумны, восхитительно спокойны и каждое ваше слово точно и взвешенно? Или наоборот, когда вы охвачены боязнью сцены и воображаете полную катастрофу? Обе фантазии преследуют одну цель. Это бессознательные попытки *подготовиться*. И они могут помочь.

Что бы ни предстояло, расположитесь в удобном кресле, закройте глаза, расслабьтесь и представьте, что бы делали, будь вы идеальны. Безупречное выступление человека, которым вы хотели бы быть, человека, которого видели только в кино и в мечтах... которого не существует.

А теперь сцена меняется. Закройте глаза, напрягитесь и вообразите самую страшную катастрофу, какая только может с вами случиться. Вы входите в офис, улыбаетесь, протягивая руку в приветствии, спотыкаетесь о ковер и падаете. Вы заикаетесь. Редактор журнала, просматривая рассказ про смерть вашей собаки, смеется. Вы забываете собственное имя. Что угодно. Пусть только это будет настоящий конфуз, самый ужасный из всех, что вы можете себе представить.

Откройте глаза.

Это упражнение принесет вам огромное облегчение, вы осознаете, что не *являетесь ни тем ни другим*. Супер-Я не существует, это так, но не существует и Суперболван. Так как вы вряд ли идеальны (равно, как и все остальные), то зачем мучить себя, пытаясь таковым стать, или наказывать за то, что у вас это не получается? С другой стороны, как бы вы ни опростоволосились, никогда не опуститесь до уровня Суперболвана из вашей фантазии. И перестаньте волноваться. Вы исследовали обе крайние ситуации и убедились, что действительность где-то посередине. Но можно извлечь несколько бонусов из фантазии о Супер-Я. У вашего идеала были любопытные идеи, элегантные жесты, остроумные реплики. Они родились в вашем воображении, так что смело используйте – это не плагиат!

Сыграйте роль противоположной стороны

Если вы сядете в кресло и представите себя человеком, с которым собираетесь увидеться, наблюдающим, как *вы* входите в комнату, это поможет подготовиться к собеседованию или встрече. Вы уже делали подобное в [главе 3](#). Тогда вы записывали все хорошее, что увидел в вас человек, чью роль вы играли. Теперь выступите в роли предполагаемого работодателя, кредитора, владельца магазина или клиента – того, чьим желаниям, ожиданиям и нуждам надо соответствовать, чтобы встреча прошла успешно. Полезно спросить себя: «Что ищет этот человек в работнике / возможности инвестировать деньги / товаре? Какой внешний вид произведет на него благоприятное впечатление: консервативный, расслабленный, неординарный? Какие вопросы он может задать? Как я буду выглядеть в его глазах? Нет ли расхождения между его ожиданиями и тем, как я преподношу себя? Если есть, что это и как я могу это исправить?»

Я не согласна с теми, кто считает, что можно перестараться в подготовке. Не думаю, что такое бывает. Пока вы помните, что реальность отличается от ваших упражнений и репетиций, что она изначально непредсказуема, подготовка приносит только пользу. На настоящей встрече и так хватит неизвестного, не нужно добавлять! Подготовка не избавит вас от боязни сцены, но вы станете чувствовать себя гораздо увереннее. С появлением опыта вам не понадобится столько готовиться. Ваш опыт и будет подготовкой.

Послание выживания № 2: снизьте стандарты на первое время

Это послание, полное сострадания, страх пытается донести до вас, как только ваша кисть с краской зависает в воздухе, или пальцы замирают над клавиатурой, или вы открываете рот, чтобы продать первую страховку. Неважно, как вы подготовились к первому дню на новой работе или к тому, чтобы написать первую строчку романа, заметки для которого делали несколько месяцев, это другое. Это *по-настоящему*. Вы никогда не занимались этим раньше, и если думаете, что в первый раз будете столь же искусны, как и человек, делающий это в тысячный раз, то у вас проблема. Вы вообще не сможете этого сделать.

Существует множество причин подобного преждевременного перфекционизма. Возможно, вам привили завышенные стандарты в детстве. Или, как и мне, говорили, что вы восхитительно гениальны и можете сделать все что угодно, но не говорили *как*. Или вы росли в «семье зрителей» – в обществе людей, которые считают великие достижения действиями высших существ, не требующими усилий, и не замечают долгого и медленного процесса развития, предшествующего этим достижениям. Любой подобный ранний опыт может создать унизительную пропасть между фантазией о том, что вы *могли бы* сделать, и тем, что вы *можете* сделать в реальности.

Ваша видение того, на что вы способны, необязательно неверно. Проблема в том, что ваше видение и амбиции переросли ваш опыт и навыки. Уравновесить их можно единственным способом – позволить себе *начать с самого начала*. Я знаю, в нашем скороспелом мире забавно быть взрослым-начинающим, но старания будут вознаграждены. Мир добр к новичкам точно так же, как он добр к дошкольникам. Им помогают, их хвалят, и они могут играть.

Первые шаги в профессии: лучше признаться, чем опозориться

Сорокашестилетняя Бернадетт блестяще окончила курсы агентов по недвижимости, но это был ее первый рабочий день и она стояла перед первым клиентом. Он задал обычный вопрос о процентных ставках по закладной. Бернадетт не сомневалась, что знает ответ как свои пять пальцев, но внезапно все вылетело из головы. Секунды бежали, и она понимала, что вот-вот мужчина решит: она самозванка и только пытается выглядеть компетентным профессионалом. Тогда Бернадетт потеряет клиента. Но в конце концов что-то надо было сказать, и она призналась: «Это мой первый день на работе. Извините. Мне нужно уточнить этот вопрос».

Клиент сказал: «О, вы только начинаете работать в этой области? Прекрасно! Я должен привести жену, чтобы она встретилась с вами. Наши дети подросли, и она размышляет, не слишком ли поздно ей начинать осваивать новую профессию».

Вы по опыту знаете, что если гид, таксист или библиотекарь мямлит, медлит и путается, это будет раздражать до тех пор, пока не услышите: «Это мой первый рабочий день. Я тут новенький». Вы сразу почувствуете к этому человеку симпатию и любопытство! И наоборот, если находитесь в сложном положении, нет ничего хуже, чем прикидываться опытным и спокойным. Напряжение вынужденной игры сделает вас неуклюжим вдвойне и заставит еще больше ошибаться. Но признайтесь, что вы новичок, и немедленно воцарится теплая, расслабленная, неопасная атмосфера, в которой, как ни странно, ваша результативность возрастет. Студентов-медиков, которые боятся неудачно воткнуть иглоку и причинить боль, часто успокаивают сами пациенты! Вам не очень долго ходить в начинающих. Всего через неделю или месяц от вас начнут ожидать большего. Но к тому времени вы будете уже готовы.

Первые шаги в творчестве: начинайте плохо

Приступая к первому творческому проекту, к обучению искусству или рукоделию, я хочу, чтобы вы снизили свои стандарты вплоть до их исчезновения. Именно так. Вы не должны выполнять все безупречно с самого начала. Спокойно позвольте себе ожидать *плохих результатов*.

Сорокатрехлетний Мэтью после более чем двадцатилетнего перерыва хотел снова заняться рисованием и живописью, но находил массу оправданий, чтобы не начинать. Больше всего его останавливал страх, что не очень хорошо получится. Я предложила первый шаг – прийти домой и плохо нарисовать кота, кофейник, что угодно, лишь бы это было *плохо*. Следовало рисовать минимум один ужасный рисунок каждый вечер в течение недели. Мэтью парализовало ощущение, что он должен демонстрировать навыки, которые пока отсутствовали. Надо было избавиться от этого и заставить руку двигаться. И это сработало. Он просмотрел первую пачку «плохих» рисунков с неожиданным удовольствием. Конечно, они были не совсем уж плохи.

Элейн, тридцатилетняя учительница английского, не хотела быть учительницей всю жизнь. Она тайно мечтала стать автором детективов-бестселлеров, но стеснялась признаться, так как ни разу не смогла продвинуться дальше первой страницы. Решением ее проблемы стало выполнение совершенно не страшной задачи писать всего десять *плохих* страниц в неделю, работая над ними по утрам перед школой. Сейчас у Элейн готово сто пятьдесят страниц первой книги. Она получала такое удовольствие, запутывая сюжет, что и думать забыла, хороша книга или нет. Закончив, она может отредактировать детектив и опубликовать ради известности и денег. Или уберет книгу в шкаф и начнет писать новую, используя все, чему научилась. Но сейчас Элейн работающий писатель, а не мечтатель, и она развивает свой талант.

Первые шаги должны быть маленькими и выполнимыми, помните? Именно это делает их возможными. «Стать хорошим художником» или «написать бестселлер» – не маленький шаг. Это главная цель. Если вы хотите хоть когда-нибудь достичь ее, прислушайтесь к моему совету и наметьте первые шаги вроде «одна *плохая* страница в день» или «одна пленка *плохих* фотографий в неделю». Вы повысите свои стандарты позже, когда накопите достаточно опыта, чтобы им соответствовать. А пока помните урок Суперболвана: как бы плохо вы ни справлялись, это все равно лучше, чем то, что вы воображали.

Принцип постепенного риска

Развитие таланта или способности похоже на воспитание ребенка. Когда вы начинаете, у вас должна быть возможность делать все, что взбредет в голову. Никто не должен критиковать вас, особенно вы сами. По мере роста компетенции можно давать себе простые задания, потом постепенно их усложнять, представлять свою работу более широкой и разборчивой аудитории. Надо подбирать всё новые вызовы и требования, которые будут понемногу расширять ваши умения, не повреждая и не опережая их. Руководствуйтесь хорошим принципом: «Ваша цель всегда должна быть на шаг впереди ваших возможностей». Подобный постепенный риск можно внести в планирование.

Одиночество – самая безопасная сцена. Вы не хотите застрять на ней, но если из-за чужих взглядов чувствуете себя неловко, начинать надо именно здесь. Роберт, журналист новой волны, вел дневники, которые никто никогда не видел, и так сформировал собственный авторский стиль. Мэтью никому не показывал первые «плохие» рисунки. Когда никто не наблюдает, вы играете свободно, а эта свобода чрезвычайно важна для раскрытия и естественного развития таланта. Время упражнений и дисциплины наступит позже.

Если только ваша творческая цель не состоит в вашем личном приватном удовольствии, следующий шаг – выбор *целевой даты*, когда вы рискнете показать свою работу. Покажите ее члену семьи или близкому другу – кому-то, не разбирающемуся в данной области. На этом этапе вам нужна не критическая оценка эксперта, а любящий взгляд и одобрение. Необходимо ощутить, что мир дружелюбен. Для семьи и друзей вы будете потрясающим, их оценки и похвалы помогут привыкнуть, что в развитии на глазах других людей нет ничего страшного. Только после этого можно выйти на сцену перед более беспристрастными и требовательными зрителями.

Мэтью несколько недель показывал свои рисунки друзьям и захотел начать учиться, но одна мысль об общении с соучениками в соревновательной атмосфере классной комнаты вгоняла его в дрожь. Он вспомнил художницу, которая преподавала на дому, и договорился с ней о частных уроках. Уже через месяц руководство и поддержка преподавателя прибавили ему уверенности и он записался на класс рисунка в небольшой художественной школе. Окончив его через несколько месяцев, продолжил обучение живописи в крупной художественной школе.

Мэтью преодолевал страх оказаться недостаточно умелым, а ведь он занимался рисованием ради удовольствия. Вот насколько деспотична наша внутренняя критика. Но что если цель требует соответствия и внутренним, и внешним стандартам, как у Андреа, которая хотела стать известным фотографом? «Фотографии знаменитостей (одна или более) опубликованы в серьезном популярном журнале» – так она обозначила первую цель. А вот одна из ее проблем – «Боюсь, что я недостаточно хороша». Так как творческая уверенность в себе обычно сводится к практике и постепенному признанию, можете устроить для этой, как и для любой другой стратегической проблемы, мозговой штурм. Андреа так и поступила.

«Проблема: я не могу, потому что у меня нет X. X в данном случае – «Знать, что я достаточно хороша». Тогда вопрос № 1 «Как мне получить это без X?» превращается в «Как мне достичь цели без уверенности, что я достаточно хороша?» Никак. Если у меня не будет хоть капли уверенности в своих способностях, я никогда не обращусь к редактору журнала. Не хочу выставить себя полной дурой. Лучше попробую вопрос № 2: «Хорошо, тогда как мне получить X? Как мне понять, что я достаточно хороша, чтобы показывать мои работы редакторам журналов?»

Обратите внимание, что этот вопрос похож на «Как я узнаю, что стала кинозвездой?» Он предполагает цель в виде четко определенного действия или события. Если бы Андреа ждала, пока почувствует, что

достаточно хороша, она никогда бы не вошла в кабинет редактора, потому что субъективная уверенность в себе исчезает, подобно миражу, при первом приступе боязни сцены. Поэтому Андреа требовалось *внешнее подтверждение* ее способностей, которое она признала бы несмотря на страх: «Пойму, что достаточно хороша, когда профессиональный фотограф, чью работу я уважаю, скажет мне об этом».

Теперь Андреа могла спросить себя: «Как я пойму, что достаточно хороша, чтобы показать свою работу профессиональному фотографу?» Она установила адекватные, но твердые ограничения на время «безопасной» практики, которую себе позволила, и ответила: «После трех месяцев фотографирования и показа работ друзьям». И следующим этапом наметила просить сеть друзей о знакомстве с фотографом, который согласится проэкзаменовать ее в неформальной обстановке, чтобы Андреа меньше боялась.

Суть в том, что как бы вы ни были подготовлены, каждый раз, *переходя к более высокому уровню работы или более требовательной аудитории, вы снова и снова станете испытывать страх*, как ныряльщик, который уверенно прыгает с метрового трамплина, но чувствует тошноту при первом прыжке с трехметрового. Если верно, что нельзя перестараться в подготовке, верно и то, что вы никогда не будете полностью готовы. Поэтому и необходимо устанавливать в плане конкретные даты для каждого шага. Настанет момент, когда придется действовать вне зависимости от того, готовы вы или нет.

Иногда я думаю, что главное отличие мужчины от женщины в том, что если мальчик чего-то боится, он должен сделать это любой ценой или его поднимут на смех, в то время как девочку за трусость никто особо не позорит, а порой даже и одобряют. Робость считается женской чертой. Конечно, этические нормы сейчас меняются. Но, в частности, по этой причине столь многие взрослые женщины лишены опыта, который вызволил бы нас из заколдованной башни бездействия, фантазий и страха.

Я хочу, чтобы вы приобрели опыт преодоления страха. Потому что есть только один способ провалиться – остановиться испугавшись. *Вот что такое настоящий провал*. Взгляните на свое прошлое и наверняка обнаружите, что бегство обошлось вам гораздо дороже худших ошибок. Падая, вы хотя бы узнаете, что земля твердая, а вы сделаны не из стекла. Отступая, не узнаете ничего.

Предположим, что вы учли первое и второе послания выживания. (Третий сильный страх выживания – страх одиночества, с которым мы отдельно разберемся, потому что с ним не справиться самостоятельно.) Осталось последнее препятствие – боязнь сцены. Стоит лишь однажды его сломать, как вы освободитесь от него. Следующие четыре шага помогут вам сделать это.

Повторение «трудных времен»: бойтесь

Если вы испытываете страх перед выполнением сложного действия, не боритесь с ним. Позвольте себе бояться. Это естественный ответ тела на новизну и неопределенность, его предназначение – привести вас в состояние готовности, а не парализовать. На это способен только страх страха, но не страх сам по себе.

«Трудные времена» – это день или час до того, как вы начнете действовать. В это время возникают явные физические проявления страха. Может показаться, что сейчас случится сердечный приступ или вы не успеете добежать до туалета. На самом же деле вы просто в напряженном ожидании будущего, энергия готовности нарастает, но не находит выхода. Так дайте ей выход. Двигайтесь. Мечитесь туда-сюда, колотите стену кулаком, рвите бумагу, дрожите, танцуйте. Шумите. Стоните, жалуйтесь, рычите, ругайтесь, кричите и плачьте. Никогда не пойму, почему нас учат вести себя как Зрелых Взрослых в подобных обстоятельствах. Отставим зрелость. Если вы делаете что-то трудное, пугающее, взрослое, но правильное, этого достаточно. Вы не должны еще и вести себя по-взрослому. Вы имеете полное право вести себя совершенно по-детски вплоть до момента, когда войдете в ту самую дверь или голос в телефонной трубке отзовется «Алло?»

Разумеется, вы не позволите себе потерять самообладание «на сцене». Плохое настроение в бою – роскошь неудачников. Так что теряйте самообладание до и после! Устройте истерику перед выходом – выпустите энергию. Начнется действие – будьте профессионалом. А когда уйдете со сцены и все закончится, можете опять терять самообладание и устраивать истерику. Минимизируйте героизм. Так вы сможете сконцентрировать силы на том, что по-настоящему важно – на самом действии.

Психотерапия задачи

Когда придет время и ваша рука ляжет на дверную ручку или ваши коленки затрясутся на десятиметровой высоте, следуйте одному простому правилу:

Делайте правильно, делайте неправильно, но делайте

Зажмурьтесь и прыгайте. Потому что после этого произойдет чудо. Ваше внимание переключится с вас, вашего волнения, воображаемого несоответствия на непосредственную задачу.

Проблема с обсуждениями «сомнений в себе» против «уверенности в себе» в том, что в обоих случаях вы думаете о себе. Вы могли заметить, что когда отлично себя чувствуете, думаете о себе очень мало. Вы – лишь фон сознания, а не объект на первом плане. Вы сосредоточиваете внимание на себе только тогда, когда чувствуете себя плохо. Тогда, конечно, вы больше ничего не видите. Очень сложно отвлечься от тревоги: «Что со мной не *так*? Почему я подавлен, испуган?»

В рамках инсайт-психотерапии эти вопросы рассматриваются очень серьезно, и корни проблемы ищут в прошлом. Это увлекательно и поднимает настроение, но не всегда подвигает к действию.

Психотерапия задачи говорит: «Вы человек – вот что с вами не так. Вы полны смешанных чувств и неразрешенных конфликтов. Ну и что? У вас есть работа, которую надо делать. Делайте ее». Самое забавное, что в то мгновение, как вы переключите внимание с неразрешимой проблемы внутри вас на разрешимую проблему, лежащую перед вами, ощутите прилив энергии и облегчение. А затем взгляд на то, что вы сделали за час, излечит ваши сомнения в себе лучше, чем десять часов самоанализа.

Не бойтесь ошибок

«Да, но что если я допущу ужасную ошибку? Что если я провалюсь?»

Ну и что же? Что здесь такого ужасного?

Многие взрослые люди считают один провал, одну ошибку или неудачу признаком окончательного поражения и собственной никчемности. Но взгляните на любого ребенка, который учится ходить! Он упадет минимум сотню раз, прежде чем научится, и инстинктивно понимает это. Понаблюдайте, что делает годовалая малышка, когда падает. Она злится – не столько из-за боли, сколько из-за нетерпения и ярости. После чего ползет к ближайшей ножке стула, поднимается и пробует снова. Если бы, упав однажды, малышка сразу же сдалась, она никогда бы не научилась ходить. Прекрасный пример для любого обучения.

Вы никогда не научитесь, не достигнете или не создадите ничего ценного, если не позволите себе совершать ошибки. Все успешные люди знают это. Скажите человеку, достигшему многого в какой-либо области: «Я провалился. Я хочу все бросить», – и услышите в ответ: «Ты с ума сошел!» Герман Мелвилл, автор «Моби Дика», зашел настолько далеко, что сказал: «Тот, кто никогда ни в чем не терпел неудачи... не может быть великим. Неудача – истинная проверка величия». А вот отрывок из статьи об альпинисте Ройэле Роббинсе в журнале Quest:

Есть странная и успокаивающая связь между провалом и подготовкой. Распространено мнение, что если, вложив в дело все силы, потерпел неудачу, то можешь сломаться, поэтому безопаснее вообще не рисковать. Абсолютно неверно. Все совсем наоборот. Если вы подготовились ко всем обстоятельствам, которые только смогли придумать, и это не сработало, вам не будет невыносимо плохо. Вы просто скажете: «Черт! Ну трижды ура мне, я правда старался», – и перейдете к следующему делу. *Если вы выложились по полной, вам никогда не будет плохо.* Может, вы разочаруетесь, но не будете винить себя. А если вы не выложитесь, то будете чувствовать себя ужасно. Так как, понимая, что могли сделать больше, никогда не узнаете, могли ли показать лучший результат. Победили вы или проиграли, но если приложили максимум усилий – будете чувствовать себя хорошо.

Награждайте себя

Я не верю в клише «Добродетель сама себе награда». По мне, наградой за добродетель должно быть по меньшей мере шоколадное мороженое, а лучше круиз на Багамы. Добродетель – ужасно тяжелая работа, зачастую приносящая неудобства. Да, сами по себе результаты приносят удовлетворение – и значительное. Но удовлетворение достигнутым слишком сложная, взрослая и неопределенная награда, чтобы пообещать ее испуганному ребенку внутри вас. Ему нужно что-то простое, надежное и сладкое впереди, вроде леденца после укола. Готова поспорить: вы никогда не отказывались от леденца после укола, удовлетворившись чувством облегчения и гордости! Вы брали все угощения, какие только могли заполучить. Так и надо продолжать. Чем больше даете себе, тем меньше у вас будет витаминной недостаточности.

Есть два типа наград, которые следует сделать постоянной частью программы успеха.

Первый – награда, которую вы заслужили. Вы ждете ее еще перед трудным делом, а после наслаждаетесь ею. Это может быть большая порция любимого блюда или любимый вид «уклонения»: старый фильм с Джоном Уэйном, толстая семейная сага в мягкой обложке, международный телефонный разговор. Можете мечтать, как лежите на пляже самого прекрасного острова в Карибском море, или о жизни, которую будете вести, когда достигнете своей цели. Это может быть день за городом, массаж с горячим маслом, новая пара сережек, вожденная удочка или репродукция Пикассо, которую вы так долго хотели. Давайте себе маленькие награды за маленькие шаги, большие – за большие и что-то по-настоящему грандиозное – за достижение цели: новый гардероб, или набор клюшек для гольфа, или великолепный отпуск. Такие награды делают жизнь приятной, а не спартанской, помогают расслабляться на пути к успеху.

Второй тип наград – это то, что вы должны давать себе часто, просто за то, что вы – это вы и вы этого достойны. Такой наградой может стать приготовление для себя изысканного ужина, долгая ванна с душистой пеной, покупка новой спортивной куртки, пластинка с джазовой музыкой или билет в театр. Эти награды так же важны для здоровья духа, как и физические упражнения для здоровья тела. Вы должны относиться к себе, как к человеку высшего сорта, вне зависимости от того, что сделали или не сделали.

Никогда не наказывайте себя отказом от маленьких радостей за то, что пропустили шаг или десять шагов своего плана. Поощрения особенно нужны, когда вам плохо. Они напоминают, что у вас есть все права просто жить на Земле и наслаждаться тем, что живете. Немного удовольствия никогда не помешает, и вы его заслуживаете. А когда совершите что-то значительное, наградите себя сверх того – за то, что шли на дискомфорт, который несет риск и изменения.

Подведем итог моей программы из шести пунктов для преодоления страха.

1. Послание выживания № 1: **ПОДГОТОВЬТЕСЬ**. Обеспечьте информацию, советы, обучение и практику.
2. Послание выживания № 2: **СНИЗЬТЕ СТАНДАРТЫ НА ПЕРВОЕ ВРЕМЯ**. Начните с нерискованных дел и постепенно продвигайтесь дальше.
3. **БОЙТЕСЬ**. Используйте «трудные времена», чтобы высвободить страх и снять напряжение до и после сложного шага.
4. **ПСИХОТЕРАПИЯ ЗАДАЧИ**: сосредоточьте внимание на задаче, а не на себе.
5. **НЕ БОЙТЕСЬ ОШИБОК**. Они приносят гораздо меньше огорчения и вреда, чем остановка из страха перед ними.

6. НАГРАЖДАЙТЕ СЕБЯ. Всегда хорошо относитесь к себе и особенно хорошо, когда сделали что-то трудное.

Послание выживания № 3

Сейчас, однако, нам надо поговорить о третьем страхе выживания и его послании. Я имею в виду страх, что успех сопровождается холодом и одиночеством, – подсознательное ощущение, что вы оставите друзей и любимых позади или они не простят эгоизм, с которым вы поставили свои мечты и планы на первое место. «На вершине одиноко» – стереотип, достаточно сильный, чтобы отпугнуть многих от высоких достижений. Еще кажется, что будет одиноко *снаружи* – вне комфортного, пусть и тесного, гнезда ожиданий других людей. Начав действовать, меняя статус-кво, вы обязательно встряхнете и всех вокруг. А ведь это тот самый момент, когда вам больше всего нужна поддержка.

Рискуя, вы гораздо сильнее нуждаетесь в эмоциональной безопасности, чем оставаясь в безопасных, предсказуемых границах привычки. Путь к цели включает не только неуверенность, перемены и неизвестность, но и новое, пугающее ощущение заметности. Вы больше не прячетесь за незначительностью, которая не привлекает внимания, не рождает ожиданий, не вызывает зависти. Вы ставите под удар свою суть, даете обещания, исполнения которых будут ждать, и совершаете действия, последствия которых окружающие не смогут не заметить. Это кажется опасным. Но если кто-то рядом скажет: «У тебя чудесная идея. И ты замечательный. Не останавливайся. Я с тобой», – на вашей стороне появится позитивный партнер, присутствие которого ободряет и согревает.

Не знаю, собирал ли кто статистику, но у меня создалось впечатление, что подавляющее большинство успешных мужчин получают подобную поддержку от своих жен (и дополнительные порции от секретарш и иногда любовниц). Элегантная женщина улыбается за спиной каждого сенатора, а в мире бизнеса считается очевидной истиной, что у неженатого молодого руководителя мало шансов продвинуться по карьерной лестнице. Факт, что большинство вдовцов вновь женятся через год или два после потери. Они не могут в одиночку, и им хватает ума даже не пробовать. Менее известно, что успешные женщины получали такую же поддержку в жизни, иногда от подруги, очень часто – от мужчины. Возьмем хотя бы Вирджинию Вулф или Джордж Элиот.

Что остается тем из нас, у кого нет подобной поддержки? Неприятности. Двойные неприятности, потому что именно тогда, когда нам понадобится *больше* любви и поддержки, когда мы начнем двигаться к цели, скорее всего, у нас будет их *меньше*. Если вы женщина, ваш муж, любовник и дети могут разозлиться, что вы переключите внимание с них на что-то другое. В конце концов, они привыкли получать весь пирог! Вы не только остаетесь в одиночестве, вы поставлены под удар, а ваше положение сейчас и так ненадежно. Захотите отказаться от цели или от семьи – ничто из этого не назовешь отличным решением. Подобные проблемы бывают и у мужчин, чьи жены поддерживают только какие-то определенные виды успеха, например управленческие, но не творческие или домашние. Успехи в качестве руководителя, но не плотника или ресторатора.

Если вы из таких женщин или из таких мужчин, ваш страх выживания реален. Страх одиночества становится пророчеством, которое исполняется само, если вы чувствуете, что надо уйти или подать на развод, чтобы быть свободным и достичь своих целей. Это не слабость, для преодоления которой следует напрячь волю и поменьше волноваться. Это послание выживания: «Ты не можешь идти к цели без эмоциональной поддержки. Так что *получи* ее». Здесь нужна стратегия. Об этом – в следующей главе.

Глава 10

Не-делай-это-сам

Многие женщины в наши дни говорят, что полную поддержку в достижении профессиональных целей оказывают им тоже женщины. В известной степени это отлично. Не сомневаюсь, что женщины могут и должны стать главной опорой друг для друга, особенно когда старую роль предстоит менять на новую цель. Дальше в этой главе я предложу вам формат обмена поддержкой целей с друзьями. Его могут использовать и мужчины, чтобы путь к цели не становился одинокой борьбой.

Семьи: превращаем сопротивление в поддержку

Для женщин, у которых есть семья, муж и дети очень важны и дороги. Неважно, сколько эмоциональной подпитки мы получаем от других женщин, нам все равно нужны наши родные и любимые. Уходить от них грустно, но и жить в состоянии вооруженного перемирия, постоянно защищая свои цели и обижаясь на требования, тоже грустно. Мы хотим видеть в них союзников, но не понимаем: они тоже хотят быть нашими союзниками, если мы дадим им такую возможность. Однако мы чувствуем себя виноватыми и боимся *поставить себя на первое место*, потому занимаем оборону и не ждем ничего, кроме неприятностей. Разумеется, тот, кто ждет неприятностей, обычно их получает.

А как же насчет мужчин, которые любят и стараются понять женщин, пытающихся изменить свою жизнь? А мужчин (*и* женщин), которые хотят высвободить свои таланты и увлечения, но чувствуют себя ответственными за тех, кто зависит от них в финансовом плане? Как насчет поэта и учителя, который в самый разгар развода сказал: «У меня такое чувство, что я должен и свою жизнь жить, и зарабатывать на жизнь за двоих»? Теперь нам известно, что принятое разделение ролей между полами на кормильца и воспитателя подавляет многих мужчин и женщин. Но поведение сложно изменить, так как в детстве мы уяснили, что любовь – это чистые носки или регулярная зарплата. Вот несколько стратегий, которые помогут пробиться сквозь жесткие разграничения ролей и сохранить при этом рассудок и взаимоотношения. Эти стратегии я вывела сама, своим обычным способом – методом проб и ошибок.

Позвольте им злиться

Когда я решила основать «женские команды успеха», осторожно рассказала об этом мужу. Он нахмурился: «Мне это не нравится. Мне не нравится, когда женщины работают с женщинами. Это меня беспокоит». Я запаниковала.

«Что ты имеешь в виду? Как я могу продолжать, если это тебе не нравится? Что мне теперь делать?»

Он посмотрел на меня, словно я слегка спятила: «Да что хочешь!»

Я сказала: «В каком смысле – делать, что захочу? Ты же рассердишься!»

Он ответил: «Ну и что? Ты частенько на меня сердишься, а я делаю то, что хочу! Откуда у меня власть не давать тебе делать что-то? Ну рассержусь! Просто работающие вместе женщины меня нервируют. Ничего, привыкну. Но почему я должен полюбить это прямо сейчас?»

И я подумала, что он прав. Почему я так струсилась?

Потому что в любом взрослом все еще прячется маленький испуганный ребенок. Мы часто реагируем на наших партнеров, будто они наши родители. Мы даем им куда больше власти над нами, чем любой взрослый имеет над другим взрослым. Мы не объявляем, заходя в дом: «Привет, я решила стать ветеринаром». Мы боимся, что они разозлятся. Вместо этого говорим: «Можно мне стать ветеринаром? Ну пожалуйста. Ты не против? Ты все еще будешь меня любить?» И не получив полного, стопроцентного одобрения, чувствуем, будто нас остановили. Мы жалуемся: «Он не дает мне делать то, что я хочу». Или: «Они вынуждают меня выбирать».

Я называю это синдромом «Мне не разрешают».

Если вы думаете, что кто-то не дает вам заниматься любимым делом, взгляните на себя хорошенько. Потому что вас не могут остановить. Вы не четырехлетний ребенок, а этот человек – не ваш родитель. Это просто человек, и он напуган. Люди, которые вас любят, будут испытывать в лучшем случае двойственные чувства по отношению к изменениям, которые вы приносите в их жизнь. Им нравилось все как есть – хорошо и безопасно, а изменения их беспокоят!

По сути, вы переживаете не о том, что начнете делать что-то для себя. А о том, что *перестанете* делать что-то для них. В главе, посвященной планированию времени, мы уже нанесли удар чувству вины, которое испытывают многие женщины, прекращающие заботиться с рождения до смерти обо всех окружающих, и некоторые мужчины, перестающие быть непоколебимыми кормильцами. Тут есть и страх выживания, запрятанный глубоко. Мы боимся, что если прекратим давать то, что всегда давали, нас больше не будут любить. Вот почему, если на нас злятся или ворчат, мы слишком остро реагируем, впадая в ужас или ярость.

На самом деле они заслуживают сочувствия. Не забывайте: это люди, которых вы любите, и у них неприятности. Внезапно этот мужчина и эти дети узнают такие факты о жизни, о которых, благодаря вам, и не подозревали: когда носишь одежду – она пачкается, ешь с тарелки – она становится грязной. А дальше что? Хуже всего, что они приучены ассоциировать *заботу* с *любовью* – ценой бесконечного чувства вины перед матерью. И вы попали в эту ловушку. Вы уделяли им много внимания, обслуживали их. А теперь, неожиданно, огромная часть вашей энергии уходит куда-то еще. И им кажется, что вы уходите. Они выражают свои мрачные опасения в виде раздражения, и вы вдруг чувствуете, что на вас давят!

Или: внезапно эта женщина и/или эти дети узнают о фактах жизни, о которых благодаря вам и не подозревали, вроде того, что, когда что-то хочешь, это стоит денег, а их надо заработать. И работа иногда

бывает ужасной, тяжелой и скучной. А дальше что? Хуже всего, что они могут вырасти, ассоциируя *финансовую поддержку с любовью*, ценой бесконечного чувства вины перед отцом (а иногда и перед матерью тоже). Вы попали ловушку и тащите все домашнее благополучие на своих плечах. К несчастью, большинство мужчин молча терпят, пока не сломаются, и тогда сбегает к другой женщине, которой востребована свободная и романтическая сторона их натуры.

Видите, какие идиотские вещи мы творим с людьми, которых любим? Мы усугубляем неприятности из-за своей неуверенности и чувства вины. Мы впускаем новую любовь в свою жизнь, и они видят в этом угрозу. Мы прекращаем безудержно заботиться о них, и их привычный образ жизни превращается в хаос. И в довершение мы готовы убить их или уйти от них! Само собой, они винят во всем наши новые цели, потому что им кажется, что с них все и началось.

Не бросайте свои цели. Вперед, и пусть происходят перемены! Придите домой и заявите, что теперь будете писать роман или избираться в городской совет, а не стирать и заправлять постели. Или сообщите, что многое изменится, так как папа решил уйти из торговли спортивными товарами и стать преподавателем философии в колледже. И *пусть им это не нравится, дайте им такое право*. Позвольте им испугаться и разозлиться. Позвольте дуться и устраивать истерики. Вместо того чтобы принимать все в штыки, просто скажите: «Я знаю, это тяжело». Дайте им время привыкнуть. В один прекрасный день кто-то смущенно посмотрит на вас и сознается: «Знаешь, а это по-своему весело. Мне это нравится больше, чем я думал».

Нам всем нужно выучить новый язык любви – не язык носков, оладий и чеков, а разделенного восторга от поэзии или физики, удовольствия от уникальности друг друга и *взаимной* практической и эмоциональной поддержки. Если вы думаете, что семья любит вас за роль, которую вы играете, есть только один способ это проверить. Отбросьте эту роль и пройдите через страх потерять любовь. Вы не потеряете ее. Все, что потеряете – немного покоя. И только слабаки думают, что это одно и то же.

Прорабатываем детали

Я уже говорила про *эмоциональные* завихрения из-за смены ролей, и теперь вы научились их предвидеть и выдерживать. А как насчет *практических* изменений? В любом совместном хозяйстве что-то необходимо делать. Надо оплачивать счета, покупать еду, одежду, другие необходимые вещи, и кто-то должен приносить в дом достаточно денег, чтобы платить за все это. В целом, для поддержания нормальной жизни нужно совсем немного готовки, уборки и стирки, но все же приятнее, если этим кто-то хоть изредка занимается. Если вы не можете позволить себе домработницу, кто это будет делать?

Одно время много говорили про брачные договоры или контракты совместной жизни, где четко прописывались обязанности каждого. Если хотите, можете составить что-то подобное, но, по моему опыту, навязанные правила работают хуже, чем общие мечты, потребности и приоритеты – иначе говоря, общий *пробный камень*.

Экономика: конференция по семейным целям

Что делать, если вы главный кормилец в семье – мужчина или женщина, супруг или родитель-одиночка, – а ваша цель подразумевает временное или постоянное уменьшение дохода или сказывается на его регулярности? Карл, женатый карикатурист, хотел бросить работу в газете и попробовать себя на фрилансе. Лора, разведенная учительница с двумя детьми младшего школьного возраста, хотела зарабатывать, продавая собственные раскраски. Герм, отец шестерых детей, хотел перейти из агентства недвижимости, где занимал должность вице-президента, на должность с меньшей зарплатой в некоммерческой организации по обеспечению жильем, финансирование которой ежегодно колебалось.

Если это о вас, людям, с которыми вы живете, просто придется кое-что поменять. Либо придется вносить свой денежный вклад в домашнее хозяйство, если возраст позволяет (например, подросток может разносить газеты, чтобы заработать на велосипед, или сидеть с детьми, чтобы получить карманные деньги). Либо решить, на чем они готовы сэкономить. Звучит сурово. Но на деле же это весело! Если вы соберетесь все вместе, обсудите и примете решение, то ваши близкие не будут чувствовать себя обездоленными, испуганными и брошенными. Они будут чувствовать себя партнерами в приключении.

Карл и его жена Шерри сели и решили, что с удовольствием пожили бы более простой и самодостаточной жизнью. Они запланировали переезд из большого города в маленький на берегу озера, где аренда жилья дешевле, к тому же можно было бы ловить рыбу и выращивать овощи в огороде. Шерри придумала, как немного пополнить семейный бюджет, и нашла магазин, бравший на реализацию связанные ею вещи.

Это весьма редкий пример – пара, которая готова внести значительные изменения в свой образ жизни. А что, если вы не готовы? Лора осталась там же, где и была, в квартире в Миннеаполисе. Вместе с дочерью и сыном они решили печь хлеб, готовить «с нуля» и делать своими руками рождественские подарки – то есть все то, на что у Лоры будет гораздо больше времени, если она станет работать на дому. Жена Герма впервые устроилась на официальную работу, чего давно хотела, а трое младших детей, которые учились в колледже и заканчивали школу, с радостью согласились работать на летних каникулах не ради удовольствия, а за деньги – чтобы отец мог делать то, что *он* любит.

Вопросы, которые надо задать на парной или семейной конференции по целям, очень похожи на те, что вы задавали, воссоздавая упрощенный идеальный день.

1. Что из нынешнего образа жизни нам *нужно*? (Например, жилье, медицинская страховка и в некоторых городах – частная школа.)

2. Что еще мы *хотим*? (Ежегодную поездку к океану, домашних животных, цветной телевизор? Эти элементы можно корректировать или найти им отличную замену при помощи мозгового штурма.)

3. Без чего можно обойтись или на чем можно сэкономить? (Собственная стиральная машина, еда вне дома, вторая машина, летний лагерь, членство в частном спортивно-оздоровительном центре?)

Как и с идеальным днем, не надо превращать эту стратегию в постоянный компромисс или ограничивать жизнь лишь предметами первой необходимости. Вы устанавливаете приоритеты – в данном случае *общие* приоритеты. Если любите друг друга, вам важно, чтобы счастливы были все. Так что каждый должен определить те области, где может пойти на компромисс, и те, где не пойдет. («Я не против меньше есть в кафе и ресторанах, но не *согласен* отказаться от кино». «Мама, я лучше в выходные буду сидеть с детьми, но не брошу уроки балета»). Теперь задайтесь еще двумя вопросами:

– Какие у нас общие долгосрочные цели? (Счастье друг друга, больше денег, дом за городом, путешествие в Европу и так далее.)

– Что каждый из нас хочет сделать *сейчас*, чтобы поспособствовать достижению этих целей? (Небольшая жертва, подработка на полставки, помощь в работе по дому и так далее.)

Работа по дому: как не шпынять

Обратите внимание, что я сказала «помощь в работе по дому». Мужчинам и детям придется разделить такие обязанности, как покупки, мытье пола, посуды, заправку постелей и приготовление ужина, если они хотят видеть счастливую жену и мать и/или второй источник дохода. Гарантирую: на конференции по семейным целям прозвучит много разнообразных благородных обещаний, но ни одно не будет сдержано. Что же делать?

Думаю, можно с уверенностью сказать, что большая часть работающих женщин пытается сохранить мир, взяв на себя львиную долю домашних дел. Обычно мы оправдываем это: «Если я не сделаю это, то никто не сделает». Или: «Проще самой все сделать, чем шпынять и напоминать». Но часто мы фактически заключаем сделку: «Если ты дашь мне работать (учиться, держать бутик, литературный журнал, ходить на уроки живописи), то я буду такой же хорошей женой/матерью, как раньше». Иначе говоря, мы продолжаем играть старую роль ради безопасности.

Думаю, это неправильно, потому что тот, кто пытается заслужить любовь, получая ее, все равно в нее не верит. Надо осознать: вас любят просто за то, что вы – это вы. (После чего можете готовить время от времени еду или мыть посуду только потому, что иногда это развлекает и дает передохнуть или пришла ваша очередь.) Я убеждена, что перемены должны быть резкими. Если они вызывают чувство вины и страх, *чувствуйте* вину или бойтесь, вы имеете на это право. Но не сдавайтесь. Держитесь.

Ваша семья хочет убранный дом? Тут есть четыре стратегии.

Демократичный хаос. Если вы так же жизнерадостны, своенравны, можете прикидываться слепой и перешагивать через бардак, как я, просто скажите: «Вы абсолютно правы. У каждого должна быть личная служанка, у меня тоже. Но так как ни у кого из нас ее нет, боюсь, всем придется делать то, что в наших силах».

Представьте, что вы соседствуете с товарищами по комнате, и все как-то справляются. Никто не остается за старшего. Когда проснетесь однажды утром и спохватитесь: «О, Боже, ни у кого нет чистой одежды», – без стирки не обойтись, и кому-то придется этим заняться. Можно спорить кому. Нет ничего приятнее для ребенка, чем возможность сказать: «Эй, мам, твоя очередь мыть посуду, и тебе лучше это сделать!» Это помогает им осознать, что вы не рабыня, из-за которой они испытывали чувство вины. Никто больше не играет роль мамы в моем доме. Мы были тремя детьми в ералаше до тех пор, пока я снова не вышла замуж. Теперь нас таких в ералаше четверо. Мы препираемся, чья очередь выгуливать собаку. Это теплое и шумное домашнее хозяйство.

Добрый диктатор. А что, если вы переносите хаос гораздо хуже меня и вам нужны чистота и порядок, чтобы слышать свои мысли? Не попадите в ловушку самостоятельного выполнения всей работы по дому только потому, что это проще и быстрее, чем пытаться вовлечь всех остальных. Есть один очень быстрый способ заставить их помочь вам по дому.

Надо помыть посуду. Вместо того, чтобы сказать: «Ты никогда не помогаешь мне!», или: «Ты должен помочь. Таково правило. Это дисциплина», подойдите к члену семьи, который читает книгу или смотрит телевизор, и скажите: «Пожалуйста, помой посуду. *Сейчас*».

Он или она встанет с громким вздохом, захлопнет книгу, пнет телевизор, бросит на вас злобный взгляд и поползет на кухню с таким же энтузиазмом, как если бы его там ждала гильотина.

В этот момент мы обычно говорим: «Ой, забудь!»

Нам так сложно просить о помощи, что когда мы все же просим, отсутствие энтузиазма нас обижает!

Но вам и не нужен энтузиазм. Вам нужна чистая посуда. Так что используйте ключевую фразу «трудных времен». Скажите: «Я не осуждаю тебя. Я тоже не люблю мыть посуду. *Тебе не должно это нравиться, тебе надо просто сделать это*». И пусть они ворчат и ругаются, пока моют посуду, но когда все-таки закончат и швырнут полотенце на стол, скажите всего одно слово: «Спасибо».

Мне нужно, чтобы ты обо мне позаботился. Когда я переехала в Нью-Йорк, мой распорядок дня был таким: вставала в 7.00, готовила завтрак и собирала обед для детей, отводила их в разные школы, шла на работу, возвращалась домой, делала покупки, готовила ужин и кричала на них весь вечер, потому что была измотана. Разумеется, это не очень хорошо, но так продолжалось несколько лет, потому что дети были еще малы и мне нужно было исполнять роль матери-героини, чтобы не сойти с ума.

Но однажды вечером я взглянула, как дети смотрят телевизор, и подумала: «Эй! Я работаю на двух работах, не сплю полночи, а тут два сильных и здоровых сына ничего не делают!» Открыла рот, чтобы прочитать им нотацию, как обычно, но закрыла его. Подумала: «Вообще-то... я жалуюсь, но на самом деле мне приятно готовить им обеды, которые они берут с собой, я ведь знаю, что благодаря этому они чувствуют себя любимыми и неодинокими. Но что подарит *им* это ощущение? Боже мой! Я лишаю их этого чувства. *Надо, чтобы они готовили мне ужин!*»

И я решилась: «Я так устаю, когда возвращаюсь с работы поздно вечером. Мне было бы очень приятно, если бы вы приготовили мне ужин».

И они просияли! На следующий день пошли в супермаркет, приготовили все, накрыли стол, а когда я пришла с работы и они увидели мое лицо, почувствовали ни с чем не сравнимое удовольствие.

Все годы, что мы жили одни, дети давали мне стимул двигаться вперед, и знали об этом. Они готовили мне ужин и обед, и даже иногда убрали в доме. Они чувствовали, что их ценят и любят, защищали меня и гордились этим, потому что я была всего лишь маленькой женщиной и мне была необходима их забота. Они говорят: «Ты бы никогда не справилась без нас».

И я убеждена – это одна из главных причин того, что мои дети выросли хорошими: кто-то нуждался в них. Мы не даем этого нашим детям. Мы даем им все остальное, а потом удивляемся, что они недовольны. Думаю, это связано с тем, что им надо чувствовать себя нужными. Надо знать, что они по-настоящему важны тем, кого любят, что они могут помочь, что необходимы.

Любите свою жизнь. Самая важная стратегия – вообще не стратегия. *Будьте по-настоящему счастливы, делая то, что делаете.* Вот тогда вы станете неотразимы для своей семьи, потому что отстанете от них, будете жизнерадостны, полны энтузиазма и любви. Вот тогда они с готовностью начнут убирать, стирать и готовить обед. Не бывает так, чтобы в семье *сначала* взялись готовить, убирать и стирать, а потом сказали: «Ладно, теперь ты пойдешь на учебу и на работу, а мы позаботимся обо всем остальном». Только наоборот!

Все, что им действительно нужно, – ваше любящее внимание, как бы оно ни проявлялось. Они хотят чувствовать себя нужными, вовлеченными, хотят участвовать. Поэтому самый лучший и самый простой способ обеспечить и любовь, и успех – позволить семье помочь вам достичь цели. Вместо того чтобы сделать из своей цели противника, разделяющего вас с близкими, превратите ее в общий проект, который укрепит ваши отношения.

Делимся правом собственности на ваши планы

Чтобы разделить цель с другими, вам понадобятся некоторые приемы психологического дзюдо, особенно поначалу. Мне потребовалось время, чтобы это осознать. Я, бывало, входила в комнату, стиснув зубы, надев боксерские перчатки, и заявляла: «У меня отличная идея. Я собираюсь открыть ферму дождевых червей и заработать кучу денег!» И если кто-нибудь говорил: «Ты правда думаешь, что это сработает?» – я принималась реветь: «Видите? Видите? Никто никогда меня не поддерживает». Выбегала из комнаты и бросала свою идею. Это было несправедливо с моей стороны. Я не давала родным высказаться, но ждала, что они будут улыбаться и аплодировать, как нанятые клакеры.

Когда вы приходите с безупречным планом, *людям кажется, что они тут не нужны*. Я в подобной ситуации чувствую себя именно так. Если кто-нибудь говорит: «У меня есть потрясающая идея», – то, неважно, насколько хочу помочь, думаю: «А причем тут я?» Но если кто-нибудь говорит: «У меня есть идея, но не знаю, сработает ли. Тому-то и тому-то она не понравилась», – я закатываю рукава и начинаю расспрашивать. Мне здесь есть место.

Это очень важно для вашей семьи, друзей, коллег. *Делитесь своими надеждами, страхами и провалами, а не только триумфами*. Триумфы всегда отгораживают от людей вне зависимости от того, как сильно они хотели бы присоединиться. Так что не пытайтесь продать позитивные стороны идеи. Скажите: «У меня есть идея, но она не доработана. Думаю, ее легко загубить на корню, и не знаю, как быть». Позвольте им уговорить вас заняться этим!

Именно здесь вы можете заставить негатив по-настоящему работать на вас. Это не обман, потому что сомнения никуда не делись. Не пытайтесь их спрятать, используйте их! Джуди, 29 лет, рассказывала: «Мне никогда такое не приходило в голову, всегда считала, что должна выглядеть уверенно. Однако на этот раз я пришла домой и сказала мужу, что хочу основать галерею рукоделия, но боюсь, что не потяну. Ожидала, что он начнет меня критиковать. Но – что бы вы думали! – я будто кнопку какую-то нажала, и он отозвался: «Ты это можешь. Вот идея. Почему бы тебе не попробовать...»

Как вы видели в [главе 7](#), люди могут очень многое предложить, если вы пригласите их поучаствовать. Мужчины – мужья, любовники, коллеги – любят что-то предлагать и помогать. Часто у них есть навыки, опыт и связи, которых нет у женщин, и когда мы просим поделиться этим с нами, чувствуют себя большими, добрыми и мудрыми, как старшие братья. Они напишут для вас резюме, сделают ксерокопию в офисе, обучат корпоративной стратегии, попросят друзей написать вам рекомендации на солидных фирменных бланках. Дети особенно хорошо придумывают разные идеи и выполняют активную работу. У них быстрые головы и ноги. Они найдут блестящие решения проблем, поставивших вас в тупик, и объедят округу на велосипедах, расклеивая ваши объявления. Доверьте им помощь в текущих делах, пусть сами придумают, как выполнить то, что им поручено. Это очень важно. Чем больше проблем вы отдадите людям на самостоятельное, без присмотра, решение, тем больше участия и энтузиазма получите в ответ.

Необязательно идти трудным путем. Вам окажут необходимую помощь и поддержку, если вы дадите людям это сделать.

Самое важное – система, в которой вы и ваши любимые люди выступаете как команда поддержки друг для друга. Тут всего две проблемы. Первое – потребуется время и доля потрясений, чтобы добиться этого, а пока нужно что-то, что будет заставлять вас двигаться к цели. Другая проблема в том, что система не работает для одиноких людей. Как быть, если ваша семья или партнер все еще мучительно пытаются привыкнуть к новому порядку или если вы одиноки?

Призовите на помощь дружбу.

Точнее, найдите кого-то, кто находится в ситуации, похожей на вашу (поверьте, мы все увязли в сходных проблемах), и заключите договор взаимопомощи – тайное соглашение преуспеть вместе. Я называю это системой товарищества.

Система товарищества: объединяемся для успеха

Система товарищества – способ создать вашу идеальную семью в миниатюре. Это самый простой и эффективный способ обеспечить себя системой поддержки, которую я описываю на протяжении всей книги. Принцип прост: у вас с другом общая задача – достижение индивидуальных целей. Это работает, потому что в тысячу раз легче найти убежденность, храбрость и хорошие идеи для кого-то другого, чем для себя. И кому-то другому так же проще делать это для вас. Поэтому вы и объединяетесь.

Как выбрать товарища? Это может быть близкий друг или сосед по комнате, но необязательно. Новый знакомый – тоже отлично. В первую очередь это соглашение, ориентированное на действие, и оно перерастет в близкую дружбу, только если вы этого захотите. На самом деле, если вы близкие друзья, вам придется отложить на потом долгие задушевные разговоры, чтобы они не мешали обсуждению дела.

Практически единственное требование – вам должны быть близки и понятны мышление и ценности товарища, а ваши идеи и цели должны интересовать его. Вашим целям необязательно принадлежать к одной и той же области, вы можете даже совершенно не разбираться в сфере деятельности, в которой хочет реализоваться каждый из вас. Мне известны концертирующий пианист и менеджер по закупкам из универмага, помогавшие друг другу достичь целей! С другой стороны, я знакома с мужем и женой – оба книжные редакторы, фактически они и есть товарищи друг друга. (Вы можете сделать товарищем члена семьи; я описываю всю систему как дружбу потому, что друзья зачастую более прочный и надежный источник поддержки, не связанный с эмоциональными фейерверками любви.) Так что здесь нет правил. Просто остерегайтесь выбирать тех, кто вас пугает, кто значительно дальше продвинулся по карьерной лестнице или не признает сомнений и неудач. Система товарищества, в отличие от ученичества, – взаимоотношения равных.

Вы и ваш товарищ сможете предоставить друг другу три типа помощи, которые во многом пересекаются:

1. Первый и самый важный – *ожидание*, знание, что кто-то ждет и хочет услышать, сделали ли вы то, что собирались, и как все прошло. Товарищ твердо верит в важность вашей цели. Вы идете к ней так, как будто делаете это не только для себя, но и для него. Как в моей фантазии об *идеальном окружении*, когда я мечтала о начальнике, который заставлял бы меня делать то, что я действительно хочу, даже когда мне неохота!

Каждую неделю вы станете подробно рассказывать своему товарищу, какие шаги запланировали на следующую неделю, по дням. А он будет рассказывать о своем расписании. Через неделю отчитаетесь друг другу, что сделали или не сделали. Это просто, но критически важно для дела.

Элейн, учительница английского, которая мечтала стать автором детективов, решила начать писать первую книгу по десять страниц в неделю. Она знала, что встречается с товарищем каждый четверг вечером, и не могла прийти с пустыми руками. Зачастую десять страниц писались в четверг утром. Но писались. И всего через восемь месяцев у женщины, которая годами хотела писать, но никогда не бралась за это, была готова рукопись в триста пятьдесят страниц.

Система товарищества *работает*, когда попытки самодисциплины оканчиваются лишь упреками к себе. В одиночку вы всегда найдете оправдания отставанию от расписания, но как только появляется кто-то, перед кем нужно отчитываться, обмануть себя становится сложнее. Товарищ – не ваша внешняя совесть, а назначенный представитель вашей лучшей стороны. Уполномочив его не давать вам сбиться с пути, не нужно лелеять постоянный энтузиазм. Вы вольны быть человеком – иногда ленивым, иногда вспыльчивым, иногда подавленным, но все-таки делающим то, что требуется.

2. Вы и *ваш товарищ* станете оказывать друг другу эмоциональную поддержку, такую необходимую, чтобы придерживаться плана. У вас обоих появится внимательный слушатель, когда наступят трудные времена, будет кому согреть ледяные руки, когда нападёт боязнь сцены и, прежде всего, рядом окажется спутник в продвижении к цели. Помощь необходима в тяжёлые моменты. А делить радостное воодушевление – наслаждение, которое многие женщины и мужчины только начинают открывать для себя. Вы разделите с товарищем не только груз проблем, но и фейерверк идей, ощущение командной работы и празднование успеха.

3. И наконец, вы и ваш товарищ можете оказать друг другу массу *практической* помощи. Вы будете ядром ваших команд мозгового штурма и артельной помощи. Когда перед одним из вас встанет сложная стратегическая проблема, объединитесь для ее решения. Одна голова – хорошо, а две – лучше. Товарищ одолжит вам краски и кисти, которые без дела хранятся в шкафу, или шубу, когда вам понадобится выглядеть богато. Вы можете сыграть с ним в ролевую игру, отрепетировать предстоящее собеседование, можете даже вести вместо него телефонные переговоры, если он ненавидит телефон больше всего на свете. Товарищ попросит сестру-журналистку написать статью о вашей танцевальной студии; вы попросите дядю-юриста написать товарищу рекомендации для поступления на юридический факультет. Делитесь всеми идеями, контактами, средствами и навыками, которые помогут достичь цели – взаимного успеха.

Лучший формат для такого «отдай-и-получи» – *еженедельная деловая встреча*, дополняемая при необходимости *трехминутными побуждающими телефонными звонками*. Но прежде всего надо собраться, все обсудить, поделиться планами и назначить общую целевую дату.

На первую встречу возьмите свою блок-схему, календарь целей и расписание на ближайшую неделю, если только, конечно, вы сразу не захотите совместно проработать планы из этой книги. В любом случае у каждого из вас должна быть общая картина планов другого. Последняя из ваших целевых дат станет *общей целевой датой* – днем, когда вы оба достигнете цели. Заключите устный контракт держаться вместе до этой даты. Как и любая целевая дата, она приблизительна и поддается корректировке, но ее все равно надо назначить. Вы можете отпраздновать наступление этого дня и потом обсудить, хотите разойтись или остаться вместе, потому что у вас есть шесть новых целей, над которыми нужно работать!

Теперь подберите удобное время для еженедельных встреч. Важно часто и регулярно поддерживать связь друг с другом, вы должны рассчитывать на этот контакт и ждать его. Очень важно, чтобы ваши встречи стали открытой, официальной и приоритетной частью жизни, а не чем-то, что вы втискиваете, когда появляется свободное время. *Обязательства перед товарищем – это обязательства перед собой и вашими общими целями*. Это займет не больше часа в неделю, но семейные дела и общественные мероприятия должны планироваться с учетом встреч, а не наоборот. Если вы уехали из города, у вас заболел ребенок или есть другая уважительная причина, которая не дает прийти, отчитайтесь перед товарищем по телефону в обычное время.

Перед завершением первой встречи просмотрите вместе свои календари на следующую неделю. Запишите, чем и по каким дням собирается заниматься ваш товарищ. Он сделает то же самое. Если кто-либо из вас считает, что не помешает побуждающий звонок в определенный день, занесите его в расписания: «Ты позвонишь мне в среду вечером, чтобы выяснить, позвонила ли я директору музея. Я позвоню тебе в пятницу днем, чтобы узнать, написал ли ты стихотворение». (Примечание: необязательно ждать, пока товарищ попросит о побуждающем звонке. Спросите, когда он может ему понадобиться. Небольшой дружелюбный пинок время от времени – тоже одна из частей системы товарищества. Равно как и рык: «Бога ради, отстань от меня!» Вы побуждаете друг друга делать что-то за пределами комфортной зоны, поэтому вспышки раздражения неизбежны. Относитесь к ним с пониманием и

юмором.) А теперь перейдем к вашим еженедельным занятиям.

Еженедельная деловая встреча

Я называю встречу деловой, потому что это так и есть. Не просто посиделки с чашечкой кофе, не вечеринка с пивом-и-футболом, не группа роста самосознания. Это целенаправленная стратегическая сессия, и как только она превращается во что-то иное, то перестает работать.

Проблема в том, что вы друзья. Вы нравитесь друг другу. А людям, которые нравятся друг другу, очень сложно перейти к делу, ведь они так хорошо проводят время вместе. Кроме того, может быть непривычно обсуждать цели, достижения, планы и проблемы между друзьями. Порой очень сложно начать воспринимать себя и других серьезно в таком ключе. Женщины особенно часто соскальзывают в сферу эмоций, личностей и взаимоотношений, где мы чувствуем себя как дома и можем находиться часами. Во избежание нужно соблюдать некоторые правила:

1.-Приходите вовремя. Может показаться мелочью, но в этом вся суть уважения. Вы стараетесь не опаздывать на встречу с врачом или начальником, потому что уважаете их и хотите, чтобы уважение было взаимным. Что же, ваша еженедельная деловая встреча – это встреча с вашим будущим, с человеком, которым вы можете стать. Поэтому вне зависимости от того, как чувствуете себя в день встречи, постарайтесь прийти вовремя. И ожидайте того же от вашего товарища.

2.-Используйте часы или таймер. Это структурирует встречу и поможет придерживаться вопроса. Каждый получит максимум полчаса, которые можно приблизительно разделить так:

5 минут: отчитайтесь. Расскажите, что сделали или не сделали за прошедшую неделю и к каким результатам пришли. На прошлой неделе товарищ записал ваши планы и будет ждать отчета по каждому пункту. Если вы не сделали ничего из того, что собирались, – не страшно. Только скажите сразу: «Я ничего не сделала». Обычно хоть что-то да сделано, просто не осознаете этого. Вы начнете: «Я ничего не сделала. Хотя нет, позвонила такому-то, но его не было». И вы убедитесь, что фактически многое сделали, просто сами себе не засчитали.

20 минут: проблемы и решения. Теперь расскажите обо всех проблемах, с которыми столкнулись, и попросите товарища предложить решения. Но осторожно: если в проблеме, поднятой для обсуждения, есть *доля эмоций*, сначала высвободите их на сеансе «трудных времен», иначе попытки справиться с проблемой закончатся впечатляющим провалом. Здесь надо быть особенно внимательными друг к другу. Вы не всегда поймете, когда вам надо пожаловаться, но у другого без ошибки распознаете игру в «да – но» или характерную тяжелую, вялую интонацию. Попытайтесь повеселиться в процессе «трудных времен». Жалуйтесь, пока не почувствуете облегчение и не будете готовы продолжить, но *ограничьтесь десятью минутами*. Даже жалобы и нытье могут быть эффективным средством для достижения цели! Затем вернитесь к мозговому штурму и артельной помощи.

5 минут: составление графика. Обновите список действий, еще не включенных в расписание, добавляя предложения товарища, которые хотите попробовать, а потом составьте план действий на следующую неделю – то, что будете делать в каждый из дней. Убедитесь, что записали все побуждающие звонки товарища – вы будете ждать их, и это заставит вас действовать. Товарищ должен переписать себе ваше расписание, включая время, когда обещал позвонить. А потом наступит его очередь.

Когда закончится основной час встречи, можете заняться делами вроде репетиции интервью или составления черновика резюме (вы как раз будете к этому готовы); можете просто посидеть и пофантазировать о том, как здорово будет, когда вы оба достигнете целей; можете открыть бутылку вина и сплетничать весь вечер; можете просто разойтись по домам. Я хочу, чтобы вы на опыте ощутили, каково это – уходить и говорить: «Увидимся на следующей неделе, я расскажу тебе, что случилось, а в среду

ПОЗВОНЮ».

Трехминутный побуждающий звонок

Звонок от товарища в середине недели может придать смелости и мотивировать, когда вам это особенно нужно: прямо перед тем, как предстоит что-то сложное, или сразу после того, как вы что-то сложное осуществите, или в обоих случаях. («Ты готов идти на собеседование? Отлично, буду ждать твоего звонка, когда выйдешь оттуда – расскажешь, как все прошло».) Я имею в виду не только звонки, о которых вы условились на еженедельной деловой встрече, но и спонтанные просьбы помощи, совета, поздравления или просто желание пообщаться. Если вы договоритесь, что будете друг для друга постоянно доступны по телефону, это поможет вам обоим не чувствовать себя одиноко. Но, как любое соглашение о взаимопомощи, это может выйти из-под контроля. Если у вашего товарища есть склонность к поведению «малыша» (см. [главу 7](#)), то через некоторое время вы станете вздрагивать от каждого телефонного звонка. Опять же, лучшая профилактика – это правила.

Ни один звонок не должен длиться больше трех минут. Трехминутное ограничение напомнит о необходимости ценить ваше время и время вашего товарища. Теперь, когда у вас есть цель, вы живете во *временных рамках*, а для женщин и бывших «непобедителей» это совершенно новая и непривычная игра, требующая практики. Люди, которые не устанавливают временные рамки, годами только заботятся о других – и более ничего. Людям, стремящимся достичь поставленных целей, приходится различать линейное время, предназначенное для важных дел, и свободное, или общее, время, открытое для игры и чувств. Линейное время следует использовать эффективно, общее время можно тратить на что угодно, как «легкие деньги». Вы можете позвонить товарищу и сказать: «Это деловой звонок, который я обещал сделать», – поговорить три минуты, а потом, если хотите, перезвонить и беседовать всю ночь. Так вы привыкнете, что дело – это дело.

Еще один совет. Если товарищ, позвонив как-нибудь, станет изливать негатив, помните: что бы вы ни делали, не *пытаться решить проблему*, иначе разговор никогда не закончится. Если он говорит: «Моя жена не любит меня, я слишком толстый», – не предлагайте помощь. Сказав: «О, нет, ты не толстый, может, найдешь другую жену», – вы лишь спровоцируете игру «да – но». Просто послушайте немного и скажите: «Что я могу сделать, чтобы помочь? Скажи мне». Эти слова творят чудеса. Если бы больше людей знало о них, телефонные компании разорились бы.

Интенсивная работа

Я не знаю, где вы впервые услышали термин «система товарищества». Я – на уроках плавания в начальной школе, где мне надо было следить за другой девочкой, а ей – за мной, чтобы удостовериться, что никто из нас не утонул. Бывает, ваш товарищ по успеху оказывается настоящим спасателем.

Я о тех жутких мгновениях, когда надо что-то сделать, но вы знаете, что не можете. От одной лишь перспективы звонка в школу Монтессори с вопросом, не нужен ли им помощник учителя, у вас может случиться приступ аппендицита. Или приближается день защиты диссертации, и растет пугающее ощущение, что вы не справитесь: мысли вылетают из головы, стоит взглянуть на чистый лист бумаги. Или надо идти на собеседование, но вы чувствуете, что, подойдя к двери, развернетесь и отправитесь домой, где съедите целую упаковку чипсов. Просто дело, которое предстоит сделать, слишком тяжелое или вы впали в загадочный и ужасный ступор.

Это называется *кризис*. Рано или поздно он случается со всеми, и есть три особо опасные точки на пути к цели, где вероятность столкнуться с ним очень высока.

Точка кризиса № 1. В начале пути, когда область, куда вы рискнули окунуться, или конкретное действие для вас новы. У вас нет убедительного опыта успеха, который можно было бы противопоставить мыслям о катастрофе.

Точка кризиса № 2. Моменты, когда требуется сделать то, что вы не хотите делать, но что необходимо для получения желаемого. Неважно, насколько изобретательны вы были при мозговом штурме, практически любая цель требует шагов, не все из которых вам понравятся. Например, упражняться в гаммах, когда вы хотите исполнять джазовые импровизации. Или изучать курс дифференциальных исчислений, когда вы хотите стать морским биологом. Или дописать диссертацию. (Никто не хочет дописывать диссертацию.) Это может вызвать серьезные кризисы бездействия, ведь сейчас гораздо приятнее сидеть перед препятствием и мечтать о цели, нежели перелезть через препятствие, чтобы до цели добраться. Препятствие также отлично подходит, чтобы спрятаться за него, если вас все еще пугает мысль о достижении цели. Держу пари, что большая часть хронически незавершаемых диссертаций обязана своим долголетием совокупности этих факторов.

Точка кризиса № 3. Когда предстоит переход на новый уровень риска и заметности. Я знаю начинающую писательницу, которая получала ни с чем не сравнимое удовольствие от первых шагов, но окаменела, как только перечитала свои записи и осознала, что не просто серьезно отнеслась к работе, но и хорошо с ней справилась. Андреа чувствовала себя очень комфортно с камерой в руках спустя три месяца самостоятельной работы. А в день, когда договорилась встретиться с профессиональным фотографом, чтобы показать свои снимки, запаниковала. Это совершенно естественно.

Я рассказывала вам историю Мэтью, человека, который не рисовал двадцать лет и поставил целью возвращение к живописи для собственного удовольствия. Он с легкостью продвинулся от самостоятельных зарисовок до частных уроков, проходивших у него дома, до занятий в маленькой художественной школе. Воодушевленный победой над своей застенчивостью, Мэтью записался на класс живописи в престижной художественной школе и – сломался. Он входил, а затем выходил со словами: «Я не могу этого сделать. Все там умеют рисовать, кроме меня».

Первое, что я ему сказала: «Ты не можешь остановиться сейчас. Закончится период испуга – другое дело. Сейчас паникуй, чувствуй себя никчемным, ненавидь себя, но не прекращай рисовать!» Это главное правило, которого вы должны придерживаться, когда столкнетесь с кризисом. *Никогда, никогда не сдавайтесь, не отказывайтесь от своей цели и не меняйте ее, если вам страшно, если вы потеряли*

уверенность в себе или подавлены. Как только преодолете этот сложный момент и снова почувствуете себя хорошо, тогда можете поменять цель – если окажется, что она вам не подходит. Но *только не тогда, когда вам плохо!* Когда вам плохо, продолжать просто необходимо, но это ужасно сложно делать в одиночестве. Вы справитесь, если кто-то будет держать вас за руку на пути к цели. Это и есть *интенсивная забота.*

Мэтью поступил следующим образом: в течение недели ходил по вечерам на занятия вместе со своей подругой Шэрон. Точнее говоря, Шэрон тащила его до класса, чтобы удостовериться, что он вошел в дверь. Затем ждала его, а два часа спустя, когда урок заканчивался, они шли в бар и выпивали что-нибудь крепкое. Через неделю Мэтью пошел на урок самостоятельно, немного неуверенно, но пошел. Он еще несколько раз встречался с Шэрон после занятий, но чаще просто созванивался с ней перед тем, как выйти из дома, чтобы сообщить: «Ну, двигаюсь». Через две недели Мэтью позвонил Шэрон и сказал: «Спасибо, что заставила меня сделать это. Теперь меня оттуда не вытащить».

Вам вовсе не обязательно участвовать в системе товарищества, чтобы организовать для себя Интенсивную заботу, хотя это помогает. Вне системы вы можете попросить хорошего друга или члена семьи поддержать вас во время кризиса. И им, и вам важно осознавать, что это не настоящий нервный срыв. Это всего лишь временный приступ боязни сцены, и необходимо, чтобы кто-нибудь с любовью подтолкнул вас на свет рампы. Понимая это, перед сложным интервью или выступлением можете попросить кого-нибудь проводить вас до дверей и подождать, когда вы выйдете, чтобы крепко обнять и предложить тарелку горячего супа. Кроме того, можно попросить их о *кризисных звонках.*

Кризисные звонки требуются, когда вы чувствуете, что предстоит тяжелая неделя. Попросите товарища (или подходящего заместителя): «Помоги. Мне нужно написать план на тридцать страниц на этой неделе, а я не могу». Или товарищ заметит признаки приближающегося кризиса и скажет: «Так, я хочу, чтобы ты звонил мне в девять утра каждый день, перед тем как сядешь за письменный стол. Также хочу услышать тебя в одиннадцать, когда должен быть написан хотя бы один абзац. Потом позвони мне в четыре». Во время кризиса товарищ будет давать вам задания, как школьный учитель. (Не забывайте, что это «назначенный представитель вашей лучшей стороны».) Таким образом, даже попав в тупик, вы не будете одиноки. У вас появится кто-то, кто поможет собраться утром и перед кем нужно отчитаться в конце рабочего дня. Кроме того, частые кризисные звонки помогают разбить огромную задачу на выполнимые части: один параграф, одну страницу за раз, один телефонный звонок.

Вам не понадобится прибегать к интенсивной заботе слишком часто. Одного раза может хватить. Как только вы на себе испытаете, что значит преодоление кризиса, мир станет для вас другим. У вас будет серьезное, осязаемое достижение, которым можно гордиться, и вы станете меньше бояться своих страхов: ведь если они не остановили вас сейчас, почему должны остановить в другой раз? Но, чтобы преодолеть этот барьер впервые, нужна помощь. Мэтью она была нужна. Мне была нужна. И я по-прежнему хочу, чтобы за мной стояла верная команда, когда мне надо сделать что-то изматывающее или страшное или отпраздновать что-то замечательное.

Позвольте одинокому ковбою уехать в закат. Он киномиф, и режиссер кричит: «Снято!» Настоящие ковбои ездили компаниями по двое и трое, чтобы кто-то мог помочь, если корова застревала в грязи, кто-то, с кем можно выпить кофе и поиграть на гитаре вечером. Общие цели во многом помогают. Это заложено в нашей природе.

Я случайно встретила Мэтью примерно через год после того, как он справился с кризисом, и спросила: «Как твоя живопись?»

Он сказал: «Знаешь, благодаря Шэрон, я действительно делал то, что хотел. Я постоянно носил с собой альбом для набросков, моя квартира была забита холстами. Сейчас часть их пришлось отдать на

хранение, чтобы освободить место для пианино. Все верно, я покупаю пианино! И нашел того, кто будет давать мне уроки. Конечно, я напуган до смерти. но теперь знаю, что могу делать все».

Глава 11

Двигаемся дальше

Вы полностью привели планировочную машину в рабочее состояние, у вас есть набор полезных советов, чтобы вернуть себя к работе, на чем бы вы ни застопорились. Осталось только одно – показать вам, как повернуть ключ и запустить процесс. Сейчас я собираюсь рассказать про *еженедельные и ежедневные процедуры*, которые приведут планы в действие:

Вот с чем вам надо работать:

На вашей планировочной стене:

1. Ваш личный «святой».
2. Блок-схема.
3. Календарь целей.
4. Первые шаги.
5. Расписание на неделю.
6. Следующие пять лет.
7. Следующий шаг: сегодня/завтра.

Компактное:

1. Карманный или компактный календарь.
2. Дневник действий и чувств.
3. Тетрадь «трудных времен».

Вот что вы будете делать каждую неделю:

Совещание по планированию в воскресный вечер

Воскресным вечером у вас встреча с собой и подготовка к следующей неделе. Может, это займет целый час или даже больше, но это жизненно необходимо. Ни один нормальный бизнес не обходится без совещаний по планированию, и вам надо научиться относиться к получению желаемого, как к самому важному бизнесу.

Я выбрала воскресный вечер потому, что он лучше всего вписывается в рабочую неделю большинства людей, но если у вас другое расписание, можно назначить вечер и понедельника, и четверга. Если вы организовали систему товарищества, ваши еженедельные деловые встречи с товарищем будут включать в себя некоторые из шагов, что я опишу дальше.

ШАГ ПЕРВЫЙ. ОГЛЯДЫВАЕМСЯ НАЗАД. Просмотрите, что вы сделали за прошлую неделю, обращаясь к графику на неделю и дневнику действий и чувств, чтобы освежить память. (Этот шаг делается во время отчета товарищу, если у вас он есть.) Теперь оторвите страничку с прошлой неделей и откройте новую – чистую.

ШАГ ВТОРОЙ. ОБНОВЛЯЕМ БЛОК-СХЕМУ И КАЛЕНДАРЬ ЦЕЛЕЙ. Проверьте, на каком отрезке блок-схемы и календаря целей вы находитесь. Если используете цветные кнопки, переставьте их на свое нынешнее местоположение. Обратите особое внимание на *ближайшую целевую дату* в календаре целей. Как вам кажется, сумеете ли вы осуществить все запланированное к этому моменту? На прошлой неделе могло появиться много непредвиденных проблем и/или возможностей. Если вы отстаете от графика, то что можете предпринять? Может, надо ускорить темп? Или придется отодвинуть *целевую дату*? Или вам действительно удастся продвинуться вперед? Это время внести изменения в блок-схему и календарь целей – в целевые даты или в конкретные планы – в зависимости от того, что уже произошло.

ШАГ ТРЕТИЙ. СПИСОК ПЕРВЫХ ШАГОВ. Посмотрите на свой список. Вы обновите его во время *ежедневной процедуры* (см. дальше) по мере появления новых идей и возможностей, но сейчас добавьте в него все, что придет в голову, и вычеркните шаги, в которых больше нет необходимости.

ШАГ ЧЕТВЕРТЫЙ. ПРОБЛЕМЫ. В течение последней недели вы сталкивались с какими-либо помехами? Не озадачивают ли вас какие-либо предстоящие шаги в вашем списке, не пессимистично ли вы в отношении их настроены? Самое время для «списка проблем», и, как всегда, работа с ним будет проводиться в два этапа (оба можно проработать на совещании с товарищем, если он у вас есть):

А.-Трудные времена. Если вы потеряли уверенность в себе, устали или чем-то обеспокоены, откройте тетрадь «трудных времен» и начните записывать все причины, по которым, по вашему мнению, не можете что-либо сделать. Посмотрите на изображение своего личного «святого» и скажите: «Я тебя ненавижу. Иди утопись в озере со своим чертовым воодушевлением». Скажите: «Я женщина, и я не должна ничего делать». Или: «Никто больше так не пашет, чтобы разбогатеть. Завтра продамся тому, кто больше предложит». Проявите изобретательность, побудьте действительно гадким – рано или поздно начнете смеяться. В этот момент скажите: «Ой, какого черта?» – и переключите внимание на стратегические проблемы.

Б.-Мозговой штурм и артельная помощь. Теперь дайте волю изобретательности и поиграйте возможными способами решения проблем. Если вам нужна дополнительная информация – свежие идеи, практическая помощь, – возьмите трубку и позвоните кому-нибудь из вашей сети ресурсов. Запишите результаты в список первых шагов.

ШАГ ПЯТЫЙ. ПЛАН НА СЛЕДУЮЩУЮ НЕДЕЛЮ. Тут у нас тоже две части (вы выполните их вместе с

товарищем, если он у вас есть.):

А.-Календарь на неделю. Наметьте на новой страничке календаря *конкретные дни и время* для своих действий на следующей неделе. Не забудьте запланировать кризисные, побуждающие или отчетные звонки товарищу или другу, который предоставил вам контакты нужного человека.

Б.-Карманный или компактный календарь. Перенесите назначенные на следующую неделю пункты в компактный календарь.

ШЕСТОЙ, СЕДЬМОЙ, ВОСЬМОЙ И ДЕВЯТЫЙ ШАГИ совпадают с шагами первым, третьим, четвертым и пятым в *вечерней процедуре*, описанной дальше (*Дневник; Следующий шаг; Награды; Мечты*).

Ежедневная процедура

Вечер:

1. *Дневник.* Запишите в дневник действий и чувств все, что сегодня сделали, и чувства, которые испытали.

2. *Список первых шагов.* Добавьте в него любые новые шаги, необходимость в которых возникла в результате ваших сегодняшних действий.

3. *Следующий шаг.* Оторвите вчерашнюю страничку с планами на «сегодня вечером / завтра» и заполните новую. Что вы запланировали на *завтра*? Что вам надо сделать *сегодня вечером*, чтобы подготовиться: достать одежду, выложить кисти и краски, убедиться, что вы записали в карманный календарь телефонный номер, отрепетировать собеседование в уме? *Сделайте это сейчас.*

4. *Награды.* Подарите себе что-нибудь приятное: горячую ванну, час чтения, кино на ночь, бокал бренди, любимую пластинку, любимую фантазию.

5. *Мечты.* Последнее, что вы должны сделать перед сном, – лежа в темноте представить себя в своем идеальном окружении из [главы 3](#), где вы будете лучшей версией самого себя. Засыпайте, наслаждаясь этой мыслью.

Утро:

1. Поставьте будильник на десять минут раньше, чтобы не пришлось вскакивать с постели в панике.
2. После завтрака подойдите к планировочной стене и посмотрите на следующий шаг. Вы готовы к нему. Помните, он может закончиться ничем, а может открыть тысячу новых возможностей. Вы не узнаете, пока его не сделаете.
3. Взгляните на блок-схему. Посмотрите, как этот маленький шаг вписывается в план, который ведет вас к цели.
4. Если цель или работа требуют от вас выйти на люди, возьмите карманный календарь и тетрадь «трудных времен», взгляните на своего личного «святого» и отправляйтесь в путь. Если работаете над целью дома – садьте, глубоко вздохните... и приступайте.

Эпилог

Учимся жить с успехом

Поздравляю. Вот вы и здесь.

Где? Может быть, это день, когда вы достигли своей первой цели. Может быть, ваше первое крупное достижение на пути к ней: вы написали целую главу, удачно прошли собеседование, сбросили четыре с половиной килограмма, составили бизнес-план или освоили фотоаппарат. А может, сегодня просто завершилась первая неделя или день целенаправленного действия. Не только крупные достижения, но и *каждый маленький шаг, который делаете, вы будете воспринимать как успех.*

Победа – процесс, а не результат. Как только вы встаете на свой путь – побеждаете. Теперь следует научиться с этим жить. Это не так беспечно, как может показаться. Выбирать и делать то, что получается, может быть непривычным и порой приносить головную боль. Но оно того стоит. И это гораздо приятнее подавленности и скуки, от которых вы страдали, пока сидели и ничего не предпринимали. К тому же есть способ облегчить это состояние.

1.-*Ура Мне!* Не позволяйте никогда и никому говорить вам, что поздравлять себя неправильно. Вы сделали что-то сложное – вы заслуживаете одобрения от самого себя и от окружающих. Вы сделали что-то сложное, и оно сработало – вы заслуживаете пир! Помните? Вы выбирали цель и целевую дату, и я говорила о необходимости без тени сомнений определять моменты, когда вы совершили каждый большой шаг по пути к цели и когда достигли ее? Теперь могу сказать: это нужно было, чтобы знать, когда праздновать!

Остановиться, чтобы вкусить радость своих достижениями и почувствовать гордость за себя, – не «тщеславие», не «потворство своим прихотям», как нас учила наша пуританская культура. Это пища для вашего расцветающего «я». И не надо беспокоиться, что вы поживаете на лаврах. Вы на них чуть-чуть полежите, но лишь для того, чтобы перевести дыхание! Потом вы захотите идти дальше. Поэтому насладитесь моментом триумфа наедине с собой и вашими близкими. Побалуйте себя какой-нибудь из тех важных наград, про которые мы говорили в [главе 9](#). Возьмите отпуск. Устройте вечеринку.

2.-*Притворяйтесь...* Вечеринка окончена. Утро следующего дня. У вас есть работа вашей мечты, и теперь вы должны к девяти часам быть на месте и *работать*, и не только завтра, а каждый день! У вас на руках контракт, и теперь вам надо написать книгу. Вы блистательно прошли прослушивание, получили роль, и теперь надо выходить на сцену перед настоящей, живой, публикой – и играть.

Каждый новый уровень успеха (это справедливо даже для самых маленьких шагов) – это новые задачи, новые вызовы, новые стрессы, равно как и новые возможности. Ключевое слово – *новые*. Вы теперь плывете в незнакомых водах. Но не думайте, что все старые страхи и неуверенность исчезнут как по волшебству. никоим образом! Вы захватите их с собой, и они еще очень долго будут толкаться и вопить, даже после того, как весь мир примет ваш ослепительный и неопровержимый успех. Если ваша история хоть немного похожа на мою, то еще долго, очень долго вы не сможете поверить в то, что на что-то способны, даже если уже добились многого и доказательства лежат прямо перед глазами.

Поэтому делюсь с вами своей простой и короткой формулой, как жить с успехом.

Притворяйтесь, пока не привыкнете

Когда меня впервые пригласили на национальное телевидение, я сказала «Да!» не потому, что была готова, а потому, что такой шанс нельзя упускать. (Успех, неважно, сколько вы его ждали, всегда приходит, когда вы еще не готовы к нему.) После этого запаниковала: «Я не могу. Я открою рот и не издам ни звука. Я слишком толстая». Ну и так далее. Но к тому времени я кое-что уже знала. И поэтому пообещала себе – это было из тех редких обещаний, которые на *самом деле* подписываются кровью: «Я не буду, повторяю, не буду вредить себе, как бы мне этого ни хотелось».

Я все приготовила: одежду, которую надену, план того, что хочу сказать. А потом впала в истерику на два дня до съемок. Когда час настал, я взяла себя в руки, вошла в студию, выступила складно и гладко, как опытный профессионал, поблагодарила всех (произвела отличное впечатление), вернулась домой и опять закатила истерику. Никто из смотревших это шоу не догадался, что все это надувательство. Только моя семья, которая была вынуждена жить со мной за кадром, знала, что на самом деле существовало *две* Барбары Шер.

Две хитрости помогут вам притворяться. Первая – прием «до-и-после» в технике «трудных времен», который описан в [главе 9](#). Вам нужно выплеснуть истерику, но не испортить выступление. Так что делайте это за кулисами! Нервничайте, беситесь до тех пор, пока не назовут ваше имя, а затем идите и будьте профессионалом.

Вторая хитрость – *костюмы*. Каждый актер и каждая актриса знают, что костюм отлично помогает войти в роль и что существует огромная разница между последней репетицией в джинсах и трико и первой в сценическом одеянии. Вы можете прибегнуть к тому же. Если вы сейчас играете роль врача, юриста, проводника на диких природных маршрутах, продавца, бизнесвумен, начальника или учителя в колледже, то есть, по сути, этим занимаетесь, *одевайтесь в соответствии с ролью, даже если вам не хочется*.

Я знаю двух бывших соседей по общежитию в колледже, юриста и руководителя, к сегодняшнему дню добившихся успеха. Но поначалу они допустили ошибку: ждали, когда почувствуют себя достаточно уверенно в профессиональной области, чтобы начать одеваться соответствующим образом, и из-за этого чуть не замедлили свою карьеру. Одеваясь как студент или домохозяйка, вы создаете порочный круг: это провоцирует людей, с которыми вы работаете, относиться к вам, как к не очень взрослому и серьезному человеку, а реагируя на такое отношение, ведете себя соответственно. С другой стороны, когда вы смотрите в зеркало и не узнаете в отражении свое обычное «я», происходит настоящее волшебство. (Кстати, обычное «я» прячется за уверенным лицом любой знаменитости – без исключений.) Даже если в глубине души вы все еще будете чувствовать себя обычным, поверьте мне, актер внутри вас спасет ситуацию.

Обратите внимание: в те дни, когда вам меньше всего хочется одеваться соответственно своей роли, это надо делать непременно. Тому две причины. Первая: когда отлично себя чувствуете, можете ужасно выглядеть, но никто этого не заметит, так как вы будете просто сиять. Когда чувствуете себя плохо, необходима помощь извне. Вторая: если вы со стоном дотаетесь до зеркала, накрутитесь или завяжете галстук, почувствуете себя лучше.

Рано или поздно с вами случится то же, что и со мной. В один прекрасный день я купила платье, чтобы всех обмануть, надела его... и внезапно осознала, что единственный человек, которого я обманывала, – я сама. *Это платье было создано для меня*.

3.-*Пока не привыкнете*. Сценарий моего первого телевыступления повторялся около года, напряжение падало. С каждым разом становилось чуть легче. А что сейчас? Сейчас я обожаю это! Люблю

показать себя в выгодном свете и не могу дожидаться, когда мне представится такая возможность. Я выступаю перед большой аудиторией, иду на телевидение и радио и отлично провожу время. Моя боязнь сцены уменьшилась до приятной щекотки, как от пузырьков шампанского. Никто не догадывается, что я изменилась, кроме моей невероятно терпеливой семьи, которой больше не приходится до и после выступления собирать меня по кусочкам, как Шалтая-Болтая.

Когда достигнете этой точки, значит, действительно прибыли в место назначения. Проснувшись однажды, вы осознаете, что проживаете вариацию того идеального дня, о котором мечтали все эти месяцы или годы. Он может соответствовать или не соответствовать тому, как вы представляли себе его, когда начинали движение к цели, но одно существенное отличие, делающее его лучше, безусловно есть – он настоящий. И еще один плюс. Вы не одиноки, хоть и боялись, что так может случиться. Напротив, вам приходится выключать телефон, когда хочется покоя. Успех сексуален. От него щеки заливаются румянцем, походка становится танцующей, вы излучаете такое тепло и энергию, что люди не могут устоять. И если заметите, что кому-то небезразличному вам кажется, будто вы оставили его позади, не чувствуйте себя виноватым. Схватите этого человека и скажите: «Прекрати ронять слезы в пиво, вставай со стула и пойдем со мной! Мне нужно твое общество. Если я смогла, поверь, и ты сможешь. Я помогу».

В этот момент человеческая природа заставляет задаться вопросом: «А что дальше?» Помните, я говорила о том, что как только вы обретете уверенность в себе в каком-то деле, начнете искать новое занятие, где не *чувствуете* уверенности в себе. Но теперь у вас есть нечто куда более важное, чем уверенность в себе. У вас есть опыт и умения. Когда мой друг Мэтью сказал: «Теперь я знаю, что могу сделать все, что угодно», – это не было манией величия. Это была констатация факта. Он мог переключиться с рисования на музыку, потому что развил *метаумение*: он научился учиться, он овладел мастерством действовать. Достигнув своей первой цели, вы тоже этому научились. Теперь у вас реально есть роскошь выбора.

Каковы там следующие пять лет на вашей планировочной стене? Готовы к новой цели? Вы все еще хотите работать на печатном прессе или предпочтете изучать гражданскую войну в Испании? Хотите управлять бизнесом или будете какое-то время искать сокровища в песке на морском берегу? Все изменилось. Ваши усилия все изменили. Так как насчет будущего? Чем вы теперь хотите заниматься?

Я в такой ситуации всегда придумываю новый идеальный день – в мельчайших подробностях и во всех красках. Он радикально отличается от предыдущего и часто полностью противоположен той жизни, которой я живу. Это помогает мне выбрать курс на *следующие* два года.

Вы узнали главный секрет победителей: «Важно само путешествие, а не прибытие». Важно *идти* своим путем. Каждая достигнутая цель только открывает перед вами новые широкие горизонты и неизведанные страны, которые предстоит исследовать.

Об авторах

Барбара Шер – автор семи бестселлеров, каждый из которых предлагает практичный и детально расписанный метод обнаружения природных талантов, определения целей и воплощения мечты в реальность. Пресса и многочисленные поклонники часто называют ее матерью лайф-коучинга.

Барбара проводила семинары и мастер-классы по всему миру – для университетов, профессиональных организаций, корпораций из списка Fortune 100, правительственных учреждений. «Комик с посланием», «лучший лектор, которого мы когда-либо видели», – так отзываются о ней слушатели. Она регулярно выступала в национальных медиа в популярных программах, включая шоу Опри Уинфри. Барбара Шер периодически проводит семинары в Смитсоновском институте, Гарвардском и Нью-Йоркском университетах.

Энни Готтлиб – писатель и журналист, специализирующийся на психологии. Энни публикуется во многих изданиях, таких как *Mirabella* и *McCall's*, а также пишет книжные рецензии и колонки для *The New York Times*.

Сноски

1

Анскулинг – разновидность домашнего, семейного образования, базирующегося на интересах ребенка. Как правило, не предполагает систематические занятия и следование программам обучения. *Здесь и далее прим. ред.*

2

Ролло Мэй. Любовь и воля. М.: «Винтаж», 2013.

3

Elizabeth Kaye. Linda Ronstadt. Why is she the Queen of Lonely? Redbook 152 (February, 1979). *Прим. авт.*

4

Louise Nevelson. Dawns and Dusks: Taped conversations with Diana MacKown. Encore Editions, 1980. *Прим. авт.*

5

Мэри Кассат (1844–1926) – американская художница, последовательница импрессионизма.

6

Лютер Бёрбанк (1849–1926) – американский селекционер и садовод, создатель новых сортов овощных и фруктовых культур, вывел ряд необычных растений.

7

Маргарет Мид (1901–1978) – американский антрополог, этнограф и социолог, профессор Нью-Йоркского, Йельского и Колумбийского университетов.

8

General Mills – одна из крупнейших американских корпораций в пищевой индустрии; входит в список Fortune 500.

9

Кларк Кент – скромный журналист, альтер эго Супермена, знаменитого героя комиксов и фильмов.

10

Sidney Simon, Leland Howe, Howard Kirschenbaum. Values Clarification. Grand Central Publishing, 1995 (Revised edition).

11

Генри Дэвид Торо (1817–1862) – американский писатель, философ, натуралист, общественный деятель.

12

Джуди Гарленд (1922–1969) – американская кинозвезда, актриса, певица. Выступать начала с раннего детства. В семнадцать лет ей был присужден специальный молодежный «Оскар» за роль Дороти в музыкальном фильме Виктора Флеминга «Волшебник страны Оз».

13

Рэйчел Карсон (1907–1964) – американская писательница, биолог; одним из главных направлений ее деятельности и творчества была охрана окружающей среды.

14

Поль Баньян – персонаж американского фольклора, великан-лесоруб. Дикий Билл Хикок – прозвище Джеймса Батлера Хикока (1837–1876), героя Дикого Запада, легендарного стрелка, разведчика и карточного игрока.

15

Норманн Пил (1898–1993) – американский теолог, священник, писатель, создатель теории позитивного мышления.

16

Паоло Солери (1919–2013) – итало-американский архитектор, новатор, разработавший аркологию – концепцию гармоничного соединения архитектуры с экологией. Спроектированный Солери город будущего Аркозанти в Аризоне строился с 1970-х годов силами студентов и служит в основном образовательным и туристическим целям. Аркологиями также называют конструктивные архитектурные гиперструктуры.

17

Мэй Сартон (1912–1995) – американская поэтесса, романистка, автор мемуаров.

18

Weight Watchers International – международная компания, предлагающая продукты и программы для избавления от лишнего веса. Основана в 1963 году домашней хозяйкой из Нью-Йорка Джин Нидетч.

19

Карл Саган (1934–1996) – американский астроном, астрофизик, пионер астробиологии, автор научно-популярных книг и научно-фантастического романа «Контакт».

20

Джерард О’Нил (1927–1992) – американский физик и футуролог, пропагандист освоения космоса.

21

Очень часто мы ищем спасения в деньгах, когда напуганы. Бедность – одно из лучших оправданий отказа от мечты. Она вызывает даже большее сочувствие, чем излишний вес. Никто не знает, как спорить с бедностью. В нашем обществе мы все слишком сильно одурачены деньгами. *Прим. авт.*

22

Джеймс «Джимми» Картер (род. в 1924 г.) – президент США 1977–1981 гг.

23

Группы роста самосознания – форма гражданской активности, возникшая в США в 1960-е годы. В феминистическом движении функционировали как закрытые для мужчин группы, участницы которых делились личным опытом.

24

Эксперимент под названием «Мир тесен» был проведен американским социальным психологом

Стэнли Милграмом в 1967 г.

25

Jaraes Salter. Man is his own star Royal Robbins and the art of pure ascent. *Quest*, vol. II, no 2, March – April 1978, p 28. *Прим. авт.*