

УДК 159.92  
ББК 88.52  
М18

Sara Milne Rowe  
The SHED Method: How To Make Better Choices

Original English language edition first published by Penguin Books Ltd, London.  
© Sara Milne Rowe 2018. The author has asserted her moral rights. All rights reserved

**Милн Роу, Сара.**

М18      Маленькие ритуалы для больших достижений. 4 простые привычки, которые сделают вас счастливым и эффективным / Сара Милн Роу, Уорис Дири, Кэтлин Миллер ; [перевод с английского Э. Мельник]. — Москва : Эксмо, 2020. — 304 с. : ил.

ISBN 978-5-04-098413-8

Наши достижения напрямую зависят от образа жизни, считает трансформационный коуч Сара Милн Роу. Хочешь добиться повышения на работе, улучшить отношения с близкими, избавиться от проблем со здоровьем, купить домик у моря и объехать весь свет — измени систему ежедневных привычек. Эта книга посвящена уникальному SHED — методу, который помогает перенастроить жизнь через простые ритуалы. Он создает каркас в виде несложных действий и буквально заставляет вас двигаться к своей цели. При этом вы перестаете чувствовать себя загнанной лошастью или белкой в колесе, начинаете контролировать свою реальность, дышать полной грудью и жить в мире с собственным телом.

УДК 159.92  
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-098413-8

© Мельник Э., перевод на русский язык, 2020  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

*Моей матери Вите и моему деловому партнеру Саймону,  
без которых эта книга не появилась бы на свет*



Я верю, что мы учимся на практике.

Неважно, овладеваем ли мы искусством танца, разучивая движения, или учимся жить, преодолевая трудности, — принципы одни и те же. И в танце, и в жизни выполнение определенного набора физических и интеллектуальных действий ведет к успеху, ощущению собственного бытия, удовлетворенности духа.

*Марта Грэм*<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Марта Грэм — американская танцовщица и хореограф, одна из основоположников танцевального стиля «модерн» в Америке.



# Содержание

ГЛАВА 1. Лучший выбор .....	11
ГЛАВА 2. Представление о вашем мозге .....	26
ГЛАВА 3. Пять энергий .....	49
ГЛАВА 4. Энергия тела .....	53
ГЛАВА 5. Энергия настроения .....	93
ГЛАВА 6. Лучше под давлением .....	166
ГЛАВА 7. Энергия разума .....	181
ГЛАВА 8. Энергия цели .....	235
ГЛАВА 9. Человеческая энергия .....	249
ГЛАВА 10. «Я»-путь .....	274
ГЛАВА 11. Руководство по поиску неисправностей .....	285
ГЛАВА 12. Выбор за вами .....	294
БЛАГОДАРНОСТИ .....	296



## ГЛАВА 1

# Лучший выбор

**Ж**елание стать лучше — лейтмотив моих разговоров с людьми. Под «лучше» каждый подразумевает что-то свое. Для меня это дарить энергию, процветать, выкладываться, идти вперед. «Лучше» — это исцелять. Верить, что ты можешь быть кем-то бóльшим, чем тебе кажется. Ядром стремления к самосовершенствованию является способность принимать лучшие решения. Именно в этом я и помогаю людям.

При встрече с любым клиентом первый шаг — выяснить, в чем конкретно он хочет стать лучше. Но даже самому человеку это бывает ясно далеко не всегда. Пока мы вместе работаем и обсуждаем его ситуацию, сильные стороны, надежды и устремления, клиент часто начинает понимать, что хочет стать лучше отнюдь не в том, в чем изначально собирался. Вот пример, который близок моему сердцу.

Еще в 2000 году, родив двоих детей, я решила сменить работу. Уйти с официальной должности учительницы школы в бедном районе, чтобы основать собственный бизнес — в сфере коучинга высокой эффективности. Это решение виделось мне более чем обоснованным. Трансформация из учителя, который помогал, стимулировал и создавал полезные трудности для подростков, — в коуча, который делал бы то же самое для людей всех профессий. Для того чтобы они оказывали большее воздействие на общество, были увереннее



и успешнее. Это был рискованный «прыжок веры». И в те дни не раз случалось, что ответственность, связанная с созданием бизнеса, вызывала у меня дискомфорт, ощущение тревоги и морального упадка. Никто в моей семье никогда не занимался собственным бизнесом. Мне необходимо было разобраться в этом. По крайней мере, мне так казалось.

После нескольких месяцев разочарований я, наконец, нащупала свою слабую сторону. Меня захлестывали бессилие и злость оттого, что я «недостаточно хороша». Нужно было научиться владеть собой, а также выяснить, что именно мне нужно сделать, чтобы стать «достаточно хорошей».

Чтобы научиться управлять этим каверзным недовольством собой, мне потребуются усилия и практика. И я начала уделять больше внимания тем моментам, когда это чувство давало о себе знать. Я завела дневник, в котором регулярно записывала ответы на вопросы:

- Когда возникло недовольство?
- Что его вызвало?
- Как чувствовало себя мое тело в тот момент?
- О чем я думала?

Становиться жертвой этих состояний снова и снова не входило в мои планы. Это было нужно для того, чтобы собрать достаточно данных для анализа, экспериментов и обучения. Я стала обнаруживать *паттерны* в своих реакциях и замечать, что именно их вызывало.

Но как мне научиться прерывать эти чувства, уменьшать их воздействие и давать себе возможность играть свою роль на высоте? Да, именно «играть свою роль». Это огромная часть моего воспитания, и, полагаю, именно она лежит в основе понятия «становиться лучше» — в чем угодно. Когда клиенты говорят мне: «Я не хочу «играть роль» и притворяться тем, кем не являюсь», — я в ответ

спрашиваю: «Откуда вы знаете, что будете кем-то таким, кем не являетесь? А что, если вы окажетесь кем-то большим, чем вы есть сейчас?»

Одна из моих любимых цитат: «Легче с помощью действий проложить путь к новому способу мышления, чем с помощью мыслей проложить путь к новому способу действий»<sup>1</sup>.

***Действием — или эффективностью — мы порой  
можем открыть в себе такое, в возможность  
чего никогда не верили.***

Именно это мне и надо было сделать. Найти практические способы эффективнее играть свою роль: управлять собой и стать жизнеспособнее, чтобы создать бизнес, о котором я мечтала. Я начала рассматривать те ситуации, в которых стремилась превзойти себя и окружающих, — стать лучшей балериной в детстве, лучшей скрипачкой в подростковом возрасте, лучшей учительницей во взрослой жизни. Изучая их более пристально и экспериментируя с результатами, — вначале в одиночку, затем с членами семьи, друзьями и клиентами, — я постепенно разработала набор основных практических методов. Они помогли мне выбирать лучшую реакцию на события и вернуть контроль в свои руки.

Теперь я помогаю людям разрабатывать собственные методы достижения цели. Например, научиться общаться со своим ребенком, руководить командой, управлять собой под растущим давлением или основать бизнес.

Я не намеревалась писать книгу. Но меня убедили клиенты, которые говорили:

---

<sup>1</sup> Слова принадлежат Милларду Фуллеру — основателю благотворительной строительной компании Habitat for Humanity, которая занималась возведением доступного жилья для самых бедных слоев общества. (Прим. ред.)

- Почему всей этой информации нет в какой-нибудь книжке? Мне все стало намного яснее, но я хочу, чтобы у меня было под рукой напоминание.
- Люди замечают перемены в моей реакции на вещи. Они хотят знать, что я имею в виду, когда говорю: «Я выбираю свое настроение».
- Ах, если бы это было в книге, которую я смог бы держать на письменном столе и листать ее всякий раз, когда нервничаю!
- Я только удивляюсь тому, какое огромное воздействие на мою сосредоточенность оказало изменение утреннего распорядка! Это следовало бы знать всем.

Итак, вот она. Практичная, полезная книга, которая поможет вам принимать лучшие решения. Быть лучше тогда, когда это действительно важно. Книга, которую можно открыть в трудную минуту: предстоит ли вам неприятный разговор, контакт с трудным ребенком или конфликт на работе.

В этой книге я описываю метод, который использую в работе с клиентами. Я называю его СВОД-метод. Он включает ряд практик, процедур и ритуалов, которые были разработаны в результате тысяч часов коучинга самых разных людей — от генеральных директоров до студентов, от профессионалов до родителей. Эти практики и процедуры помогли им принимать лучшие решения как для себя, так и для своих коллег, родственников и друзей. То же самое СВОД-метод может сделать и для вас. Инструменты и техники основаны на научных исследованиях и опробованы на личном опыте повышения эффективности сотен людей.

Так же как инструкции по эксплуатации помогают максимально использовать возможности стиральной машины, пылесоса или водонагревателя, эта книга может помочь максимально использовать ваши возможности. И, как и в любом другом руководстве, в ней есть

раздел, посвященный поиску и устранению возможных неисправностей. Там собраны советы, которыми легко воспользоваться, когда вам нужен быстрый и простой ответ.

## НАЧНИТЕ С СЕБЯ

Если бы вы сейчас сидели напротив меня, я бы спросила:

**«В чем вы хотите стать лучше?»**

Если слово «лучше» вас пугает, вы не одиноки. Некоторым оно не только не придает сил и энергии, но, наоборот, высасывает ее! Многие ощущают в нем привкус старых школьных табелей успеваемости («мог бы заниматься лучше»), или оно вызывает в сознании негативные сравнения («Он делает это лучше, чем я»).

*Некоторым кажется, что концепция «стать лучше» в чем-то требует от них такого уровня веры в себя или осознанности, которым они не обладают. Или такого уровня решимости и упорства, который кажется непосильным.*

Если вы — один из таких людей, попробуйте честно ответить на вопрос:

**Насколько лучше себя прежнего вы хотите быть?**

Ответ на этот вопрос многие люди начинают с описания своей текущей реальности. Например:

- В настоящее время у меня все сложно.
- Мне нужно принять кое-какие решения.
- Моя команда/сын/дочь встревожены.
- Столько всего происходит — я просто разрываюсь.
- У меня есть три месяца, чтобы с этим разобраться.
- Х меня бесит.
- Такое ощущение, что я не вылезаю из совещаний.
- Мне скучно на работе.

В их понимании, чтобы они стали лучше, кто-то (или что-то) должен измениться первым:

- Если бы только он больше меня слушал...
- Если бы они соизволили поинтересоваться, что я думаю...
- Если бы она просто перестала...
- Если бы у меня было больше времени...
- Если бы он пораньше приходил домой...
- Если бы она с этим смирилась...
- Если бы мой дом не был таким...
- Если бы они просто приняли решение...

Однако, когда клиенты начинают вместо этого понимать, что могут сделать *они сами* — что *они* могут контролировать — я вижу перемену в их мотивации, побуждающую поступать иначе. И как только я это чувствую, мы возвращаемся к вопросу: «В чем именно *вы* хотите стать лучше?»

Вот некоторые распространенные ответы:

- Лучше слушать.
- Лучше управлять своими эмоциями.
- Лучше отказывать.
- Лучше отключаться.
- Лучше засыпать.
- Лучше проводить время с друзьями, родственниками, семьей.
- Лучше принимать решения.
- Лучше высказывать свое мнение.
- Лучше говорить о том, чего хочу.
- Лучше сосредоточиваться.
- Лучше расставлять приоритеты.
- Лучше задавать вопросы.
- Лучше влиять.

Стоит человеку начать говорить о чем-то конкретном, о чем-то таком, что он может контролировать, — и ощущение собственного

выбора начинает укрепляться. Он переходит от роли зрителя к роли деятеля.

Затем моей задачей становится помочь клиенту усилить стремление достичь своей цели. И я задаю новые вопросы:

- Почему это важно для вас?
- Когда вы хорошо это делали?
- Как вы это поняли?
- Кому бы это принесло пользу?
- В каких ситуациях вы хотите проявлять себя лучше?
- Как вы поймете, что действительно научились быть лучше в той сфере, в которой хотели?
- И, наконец, как бы вы оценили свою текущую способность делать это по шкале от 1 до 10 (где 1 = очень плохо, а 10 = превосходно)?

Этот последний вопрос очень важен. Он помогает моим клиентам наметить отправную точку и предлагает простой способ измерения прогресса по мере прохождения пути.

Разумеется, вы вполне можете преуспевать в выбранном направлении. Поэтому «стать лучше» в данном случае означает стать выдающимися.

***Многие люди, с которыми я работаю, считают, что, обучаясь быть лучшей версией себя, они заряжаются огромной энергией.***

Не так давно я работала с одним клиентом над важным выступлением перед коллективом компании. Он справился прекрасно, и отзывы слушателей были превосходными. Средняя оценка за его речь составила 8 из 10. Сам он оценил ее так: «Я доволен и реакцией аудитории, и тем, как я выступил. Лично я поставил бы себе 7 баллов. В следующий раз я намерен выступить на 9». Некоторые

люди были бы счастливы оттого, что зрители оценили их на 8. Но для него «быть лучше» означало еще ближе продвинуться к 10.

***Итак, вопрос. Куда вы хотите прийти благодаря тому, чтобы стать в чем-то лучше?***

Эта книга будет помогать вам в дороге, рассказывая о примерах других людей, которые проделали путь:

- От апатии к энергии.
- От отчуждения к контакту.
- От безразличия к энтузиазму.
- От «я не справляюсь» к «я справился».

Вы сами выберете, что значит «быть лучше» для вас. Решите, от чего вы хотите уйти и кем хотите стать.

Одна из причин, по которой нас может пугать концепция «стать лучше», заключается в том, что она требует от нас выйти из зоны комфорта, отказаться от ярлыков. Вот некоторые из наиболее часто попадающихся мне установок:

- Мне плохо удастся прожить перемены.
- Я говорю все как есть.
- Я — человек не рискованный.
- Я не слишком общительна.
- Я стеснителен.
- Я скандальна.
- Я подвержен перепадам настроения.
- Я — шут гороховый.
- Я не творческий человек.
- Я чувствителен.
- Я склонен излишне бурно реагировать.

Я регулярно знакомлюсь с людьми, которые носят такого рода ярлыки. Они или выбрали их сами, или позволили окружающим навесить их. Не всегда ярлык является ограничителем. Довольно ча-