

ПЛЮС  ПОБЕДА



АНВАР БАКИРОВ

# УСПЕХ

425 ИНСАЙТОВ ДЛЯ РАБОТЫ, ОТНОШЕНИЙ И ЖИЗНИ

 **БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2023

УДК 159.9  
ББК 88.52  
Б19

**Бакиров, Анвар Камилевич.**

Б19     Успех. 425 инсайтов для работы, отношений и жизни / Анвар Бакиров. — Москва : Эксмо, 2023. — 416 с. — (Психология. Плюс 1 победа).

ISBN 978-5-04-172107-7

Новая книга Анвара Бакирова о достижении успеха во всех сферах жизни: от работы до отношений. Но вы не найдете здесь легких рецептов! Главный секрет саморазвития, который лучше узнать как можно раньше: быстрого успеха не существует! Но есть эффективные стратегии, которые помогут достичь желаемого и сохранить результат навсегда. 425 инсайтов и техник не только подскажут, как действовать и куда направлять энергию, но и научат наслаждаться процессом на пути к цели.

УДК 159.9  
ББК 88.52

© Бакиров Анвар, текст, 2020  
ISBN 978-5-04-172107-7   © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023

*Два быка — молодой и опытный —  
стоят на пригорке.  
Внизу пасется стадо коров. Молодой:  
— А давай быстренько сбегает вниз  
и возьмем по коровенке!  
— Нет, мы спустимся медленно  
и возьмем все стадо.*



## ОГЛАВЛЕНИЕ

В качестве введения .....	9
Ты и деньги .....	11
Деловой подход .....	36
Как устроена магия? .....	75
Сталкинг — охота за силой .....	108
Сила разума .....	165
Точка покоя — источник счастья .....	220
Баланс и сила .....	263
Правильный настрой .....	304
Искусство влияния .....	331
Любовь и близость .....	375
Вместо заключения .....	413





## В КАЧЕСТВЕ ВВЕДЕНИЯ

### 1.

Если верить лозунгам, которые звучат отовсюду, люди хотят иметь побольше вещей, востребованности, впечатлений, а еще жить насыщенно, осмысленно...

Но чем больше я смотрю на свою жизнь, тем отчетливее вижу, что люблю пустоту. Как говорил Пелевин: «в наших квартирах промежутки между вещами стоят дороже самих вещей».

Сознательно или бессознательно, но я делаю все, чтобы пространства вокруг было больше.

Моя жизнь напоминает атом. Вы же в курсе, что если бы ядро атома имело размер футбольного мяча, то ближайший электрон носился бы по всему стадиону?

Я делаю так, чтобы у меня было мало клиентов. Встречи я кучкую, чтобы освободить время на что-то другое. Плотный график — явление строго временное. Обязательных ритуалов — строгий минимум.

И да, я могу не отключать звук на телефоне: мне звонят исключительно редко (смело завидуйте).

Возможно, это диагноз. Но именно в режиме максимальной пустоты, ненасыщенности, свободы, одиночества и простора вокруг ко мне приходят идеи для регулярных статей.

И пустая голова — необходимое условие, чтобы ухватить что-то реально интересное.

Мне не нужно «много» — я хочу, чтобы «мало»! Обязательное должно быть обязательно, но пусть его будет мало или еще меньше.

Насыщенные шесть недель, в которые я много учил и училась, в плане творчества оказались почти бесплодными, и теперь я буду отдыхать.

Пустота между ядром и электроном — моя природа.

## 2.

В двадцать лет мне нравилось верить, что я все могу. В сорок я все больше пропитываюсь идеей обратной. Что у моей силы есть границы и пределы. И что полезно их знать и учитывать. Старательно держать себя в рамках.

Чтобы мочь больше. Потому что отвертка хороша для заворачивания шурупов и бесполезна, когда забиваешь ею гвозди. Пытаешься.

Мой главный инструмент — разум. И он плохо работает, если я устал, голоден, напряжен, зол, перегружен или напуган. Поэтому я стараюсь хорошо выспаться, находиться в тишине, покое и комфорте, давать голове достаточное время, кормить ее отборной информацией...

Не надо подвигов! Оставайся в своих пределах, и организм выдаст максимум! И если кому-то нравится то, что получается у меня, причина именно в этом. Соваться всюду, испытывая себя на прочность, — причуда молодых.

## 3.

Мои клиенты — люди разумные. И это не комплимент, а констатация факта. Чужие клиенты могут быть душевными, чуткими, бесстрашными, яркими... А мои — разумные. Склонные думать. Любящие ясность.

Предприниматели. Юристы. Бухгалтеры. Финансисты. Программисты.

Скорее всего, потому, что я сам такой. Ведь я в базе математик-инженер из Бауманки. У меня нет эффектных баек. Я не пишу о своих переживаниях. Мало «ухтыкаю», склонен разяснять.

Так что со мной остаются разумные, способные оценить идею.

А еще они не пациенты. Им может быть трудно, но спасти их не нужно. Ибо я не доктор, а таки инженер. Мне интереснее поднимать с нуля в плюс, чем вытаскивать из минуса в ноль.

Так что помогу я не всем, а только здоровым и умным.

## ТЫ И ДЕНЬГИ

### 4.

- Мне не хватает денег.
- А что ты сделал, чтобы хватало?
- Как что? Я на работу хожу.
- И?
- Зарабатываю.
- Хватает?
- Нет, я же сказал.
- А что ты сделал, чтобы хватало?
- А что тут можно сделать?
- Ничего? Тогда привыкай к нехватке.
- Но не я же решаю, сколько мне платить!
- А кто?
- Так по должности положено.
- А от чего зависит твоя должность?
- Наверное, от квалификации... И связи нужны!
- И откуда они берутся?
- Ну, повезло кому-то...
- В смысле?
- Дружили с детства или родственники...
- Ты о связях?
- Да.
- А дружат только с детства?
- Нет, конечно.
- Но ты дружить не умеешь и не хочешь...
- Почему это? Могу.
- То есть для связей ты кое-что сделать можешь?
- Ну, могу.

- А делаешь?
- Нет.
- Потому что денег с избытком?
- Да просто не задумывался как-то...
- Да, легче жалеть себя, чем думать.
- Но я же обратился за консультацией!
- Умничка! А делать-то что будешь?
- Искать возможности подружиться с теми, кто повыше.
- Хорошо. А связей достаточно для повышения?
- Ну... Еще квалификация нужна.
- И откуда она берется?
- Надо учиться.
- Будешь?
- Блин! Как сложно-то все!
- Выживать без денег легче?
- Так тут и выживать, и в карьеру вкладываться надо!
- Согласен, не напрягайся. Водка, сериалы, лента новостей — вот, куда надо инвестировать свое время!
- А как не сорваться?
- Никак. Срыв почти гарантирован. Вопрос в том, сможешь ли ты продолжить после срыва? Да еще и много раз подряд.
- Как это?
- Ты, когда ходить учился, без падений обошелся?
- Нет, наверное.
- Думаешь, с тех пор что-то изменилось?
- Но смогу ли я встать?
- Если будешь знать, ради чего. Тебе деньги нужны?
- Да.
- Настолько?
- Наверное.
- Вот и проверишь.

## 5.

Ты хочешь быть нужным? Это путь бедности. Удивил? Давайте разбираться. Старый маркетинг учит, что надо продавать **решения** проблем. Это логично: человек нуждается — ты помогаешь. За деньги.

Другое дело, что закрыв клиенту потребность в стиральной машине, ты теряешь его на весь срок работы агрегата. И предприимчивые гады начинают делать вещи ломкими. Чтобы хоть как-то оживить поток.

К счастью, пришел новый маркетинг и показал, что он выгоднее. В его основе лежит **польза**, а не нужность. Чувствуете разницу? Как правило, нет.

Многие ведь жаждут, чтобы без них никак? Многие. Чтобы без меня вся работа в фирме вставала. Чтобы домашние не могли даже поесть самостоятельно. Тогда не уволят, не прогонят, не уйдут, не бросят. Разве только что устаешь смертельно, и смерть представляется как отдых...

Не все до конца понимают эту стратегию, но многие ей следуют: взвалить на себя все и дожидаться чужой атрофии.

И мало кто в курсе, что, когда другой зависим, он тебя не выбирает. Да и как он выберет, если выбора-то нет?! Моя рука меня не выбирает: без меня она не выживет.

А что насчет пользы? Польза — это когда человек может без меня обойтись, но не хочет, *пользуется*. Никакая проблема ко мне его не гонит — он просто **хочет**. Ему нравится, прикольно, удобно, престижно, интересно... Поэтому он меня и выбирает.

Новый маркетинг забил на проблемы — он продает деликатесы. Задумайтесь: вкуснящая еда с доставкой, смартфон престижной марки, джинсы с дизайнерскими дырками, отель на первой линии у теплого моря, очередная серия любимого сериала, развлекательный видеоблог, тренировки личного развития, такси пятиминутной доступности...

Это ведь не про нужность: обойтись без них можно. Но с ними лучше, а потому — берем!

Логика необходимости — попытка заработать на тех, у кого денег впритык. Тупиковый вариант. Или неэтичный.

А если у твоих клиентов есть деньги, ты опираешься на выгоду. И они покупают не головой, а **чувствами**. И доплачивают за имя с радостью! Потому что у них есть деньги, а вы дарите им эмоции.

Это ключ, между прочим. Символ нужды — советские работники торговли, продающие то, что завезли. А мы должны

заботиться о людях, подходить индивидуально и с любовью. Тогда они придут к нам снова. И друзей приведут. Потому что у нас хорошо.

## 6.

Зарабатывать можно как минимум тремя способами:

- Как наркоман.
- Как планктон.
- Как творец.

Наркоман распродает то, что у него **есть**. Телевизор, холодильник, уют... Пока дом не опустеет совсем. Есть целые государства, живущие за счет недр...

Планктон продает свое **время**. Приходит на работу и начинает выполнять функции. Работает до пенсии. Или до смерти функции. Это лучше, чем у наркомана, но и здесь есть только трата ресурса.

А вот с творцом интересно. Он продает результаты своего **мышления**. И чем больше отдает, тем больше у него остается. Потому что каждая задача его развивает. Творец продает решения, одновременно тренируя способность их находить!

Это, кстати, отличие творца от планктона: последний решает типовые задачи, его работа — выполнять инструкции.

Итого: ставьте на творчество — за ним будущее. Ваше.

## 7.

Человек получает ровно то, что хочет. Если результата все еще нет, значит человек находится в процессе. Трудно согласиться? Верно: мы получаем не **все**, что хотим, а то, что хотим больше всего остального.

Если я хочу осиную талию и пожрать, исполнится наиболее сильное желание. Так что о нем стоит судить по результату. Можно годами жаловаться, что не получаешь то, что хочешь, но пока ты не поставишь это желание **выше** остальных, есть риск, что руки до него так и не дойдут.

Каждую секунду нужно делать выбор. Что у меня сейчас на первом месте:

- Деньги зарабатывать или общаться с друзьями?
- Изучать книгу по специальности или ленту скролить?
- Взять на себя проект или отсидеться в сторонке?
- Знакомиться с нужным человеком или собаку выгуливать?

И если ты вдруг заметил, что желание никак не исполняется, причиной тому может быть то, что у тебя нет привычки, которая приближала бы тебя к мечте.

Вот так все просто. Если ты знаешь, как себя программировать. Или хотя бы хочешь этому научиться (в этой книге есть нужные секреты).

## 8.

Зачем тебе могущество? Чтобы стало легче? Поздравляю! Так не работает.

Если ты играешь лучше всех, тебе нужны соперники покруче. Если человек в твоей власти, он не сможет быть партнером. Если деньги текут рекой, ты ввяжешься в большие траты.

Ты хочешь побеждать, но схватка должна быть интересна. Здоровому взрослому скучно доминировать над малышами. Вот и получается, что сила не цель, а побочный эффект желанной полной жизни!

Ты хочешь, чтобы было интересно. А для этого нужно хотеть побеждать. Поэтому ты развиваешь способности. Но доминирование вызывает скуку. И ты повышаешь уровень сложности. Раз за разом, снова и снова.

Сильный не тот, кто независим в отношениях. Сильный тот, кто может позволить себе зависеть. И чем ты сильнее, тем больший уровень зависимости ты можешь себе позволить!

Богатый не тот, кто прекратил зарабатывать. Богатый тот, кто зарабатывает все лучше. Потому что деньги — побочный эффект интересной жизни!

Любая сила требует реализации. Хотя бы в форме той же работы... Она уходит, если не востребована. Хоть физическая, хоть социальная, хоть нравственная... Ровно потому, что она не цель и даже не средство.

Сила проистекает из желания побеждать. А его должна доставлять игра.

## 9.

Ты достоин своих притязаний? Если волнуешься, тревожишься, злишься, жаждешь, торопишься, сомневаешься по их поводу, то ответ: «Нет».

То, чего ты сейчас достоин, на расстоянии вытянутой руки. «Когда ученик готов, появляется учитель». «Машину надо покупать на дачу». «Мы спустимся медленно...»

Что делать, когда «Не по Сеньке шапка»? Учиться вести себя достойно, **организовать** свой день в соответствии. Как живет тот, кто достоин твоих притязаний? Что он делает каждый день? Как он реагирует на различные ситуации? Ты хотя бы в курсе?

Если да, начинай постепенно формировать нужные привычки. Если нет, попробуй заинтересоваться этими вопросами. Кто не достоин, тот не получит. А получит, так не удержит. Впрочем, притязания умерить тоже можно..

## 10.

Вы согласны, что благосостояние зарабатывается тяжелым многолетним трудом? Если да, вас развели. Эта идея не просто устарела — она никогда не была правдивой. Но она выгодна. Кому? Изначально — владельцам мануфактур. А дальше понеслось! «Бери больше — кидай дальше». И не думай, надо ли. За тебя уже подумали.

Не каждого работодателя заботит, какой у вас талант. Большинство ждет банального трудолюбия в рамках представленной должности. Вот школа и старается внушать необходимость трудиться ударно. А мы обобщаем.

Доходит до того, что в эффективность легких способов никто уже и не верит. «Медитировать надо часами!» А то, что приборы показывают мощные изменения в работе мозга уже через минуту-две практики, медитаторам невдомек.

Я и сам поражался, когда Елена Рогашкова предлагала в целях восстановления душевного равновесия делать три (!) осознанных вдоха-выдоха. Срабатывала привычка впахивать...

Обратная сторона идеи о тяжелом труде — миф о «волшебной таблетке». Кинематограф переполнен историями о мгно-



венной трансформации героя. За пару недель упорных тренировок под руководством седовласого японца (китайца, мексиканца, индейца). А лучше — от укуса паука или инъекции двинутого генетика...

На этом любят зарабатывать мои «коллеги»: покупай 2-недельный интенсив — домой вернешься суперменом! А еще лучше: пройди сверхинтенсивный курс типа «второго рождения» или беготни по лесу с «инструкторами спецназа» — и уже к понедельнику ты молодец.

Обе эти идеи отлично уживаются в одной и той же голове. Человек тупо вкалывает на своем конвейере и при этом надеется на чудо, которое разом изменит его жизнь к лучшему.

Что я предлагаю взамен?

Вместо «волшебного пенделя» — регулярность. Вместо пахоты — умную **легкость**. Понятно ведь, что чем сильнее ты трудишься, тем большие у тебя желания забросить все на фиг? И чем больше ты надрываешься, тем отчетливей звучит вопрос: «Доколе?!» И человек бросает рано или поздно.

Или постепенно тупеет от глупых нагрузок. Потому что делать по инструкции, не вникая в эффективность, и не погупеть — нереально. Особенно если учесть пятничную анестезию и ежевечерний телевизор.

Так что нагрузка должна быть:

- посильной,
- регулярной
- и умной.

Лучше несколько раз в день делать по три внимательных вдоха, чем раз в несколько лет выбираться на многодневный ритрит в монастыре. Лучше регулярно мыть руки, чем периодически ложиться в госпиталь для массового геноцида бактерий. Лучше все время изучать что-то по профессии, чем на пять лет забросить работу, забывая голову бесчисленными теориями.

Обычно люди откладывают «рывок» до бесконечности. Ровно потому, что думают, что придется слишком много работать. По ошибке!!! На самом деле, ждать не надо! Потому что и рваться никуда не нужно! Развитие — дело легкое. Умное и регулярное. Здесь нет подвига. И нет величия. **Маленькое усилие прямо сейчас**. Без особой причины. Без ожидания чуда.

Это как с порядком дома. Не нужно выделять время, чтобы прибраться. Идешь из комнаты в комнату — захвати с собой одну вещь и положи на место. Одну, попутно. Каждый раз. В этом трансформирующая мощь осознанности: если ты внимателен к тому, что делаешь, ты прямо в процессе вносишь массу крохотных улучшений. Без повода. Просто потому, что можешь. Тебе не надо собираться с силами. Незачем решаться. Заметил — сделал.

И эти сотни и тысячи крохотулек постепенно копятя и переводят количество в качество. Тот самый мгновенный очевидный переход, что покоряет сердца окружающих, закрепляя их веру в разовое усилие. С боку-то не видно, что вы сделали всего лишь очередной маленький шаг, один из многих. Кажется, что вы получили свой приз внезапно и прямо таки чудом.

Наука радикально удлинила жизнь, не столько медицинской, сколько благодаря внедрению канализации и приучению к гигиене и физкультуре. Вы же не ищете глобального повода, чтобы почистить зубы или переодеться в свежее? И не ждете от этих простых действий эффектных перемен в своей участи? А между тем реальное влияние привычных мелочей огромно! Без них уже никак.

Резюме. Кто-то из selfmade миллионеров раскрыл простой секрет: когда-то он решил каждый день делать для богатства хоть что-то. Один звонок. Одно деловое письмо. Одна глава из книги по бизнесу. Любая мелочь в сторону роста дохода. Можно больше, но хоть один шаг — обязательно.

И вот уже десятки лет он молодец, но продолжает. Каждый день. Одно простое дело. Легкое. Но каждый день. Десятки лет. Привычно. И легко. И благосостояние — вот оно. Неизбежно, потому что грамотно.

## 11.

Я хочу работать меньше, а получать больше. Вы тоже? Тогда поговорим о «дармоедах». Потому что деньги водятся именно у них. Кто хочет жить плохо, может не читать. Как считает типичный «землекоп»?

— Я работаю (копаю), а мои деньги забирает хозяин. Паразит! Эксплуататор! Грабитель!

— Хорошо, уважаемый землекоп, расскажи, как зарабатывать честно.

— Надо больше работать! Кто больше яму выкопает, тому и денег больше!

И вот наш «герой» покупает средство производства (лопату) и начинает копать. По 14 часов в сутки с небольшими перерывами на водку. День копает, два, неделю — глядь: а водку-то больше покупать не на что! Никто ему за вырытую траншею не платит. Как так? Да не нужна она никому! Платят-то за **пользу**, а не за работу!

Копать любой увалень может — вопрос в том: где и на каких условиях. Найди того, кому нужны твои услуги. Да настолько, чтобы заплатить. И договорись с ним. На выгодных условиях. И оформи работу так, чтобы родное государство тебя не наказало. И, кстати, сумей получить деньги, когда свою часть сделки выполнишь.

Вот и получается, что вклад «землекопа» в пользу составляет доли процента. И зарплата этой доли соответствует. Остальное — прибыль «дармоедов».

Суммарный тираж моих книг — около 200 000 экземпляров.<sup>1</sup> Польза от них — соответствующая. А если бы их продали в 10 или 100 раз больше? Польза бы выросла многократно. А работа — нет. Тираж, разумеется, зависит от пользы, очевидной покупателю. Поэтому хорошая книга уходит тиражом в 1 000 000, а плохая — в 1000. Труд писателя (очевидный «землекопам») одинаков. Польза и, соответственно, оплата различается в 1000 раз.

Если коллектив без твоего участия приносил владельцу 25 у.е. в день, а с тобой — 525, ты можешь договориться о 200 в качестве зарплаты. Что на два порядка больше, чем получает любой из «землекопов» коллектива. Не справедливо? Как раз таки наоборот!

Откуда берутся такие соотношения? Да из басни Крылова про «воз и ныне там». Плохая организация только жрет ресурсы. Хорошая — источник пользы. А если ты не тот, кто чужих

---

<sup>1</sup> На 2019 год.

«землекопов» организует, а тот, кто создал и продает технологию, по которой многочисленные организаторы работают, сколько «уев» ты будешь получать? Еще больше, правда? На порядки! Конечно, если заплатишь переговорщикам, юристам и так далее.

«Дармоед»? Нет — тот, кто приносит несопоставимо больше пользы.

От чего зависит полезность этой статьи? От того, захотите ли вы порекомендовать ее своим знакомым. Другими словами, насколько ценную информацию я вам дал, насколько глубокие струны вашей души мне удалось затронуть, насколько окрыляющей и неожиданной статья оказалась.

И это зависит не от того, сколько часов я ее пишу, а от того, как много в своей жизни я учусь, экспериментирую и наблюдаю. От того, насколько я открыт возможностям и насколько щедро я ими делюсь. Чтобы получать больше, работая меньше, надо уметь то, что другие не могут и чтобы это было **полезным**. Вам — моим читателям.

## 12.

Ведущая ценность определяет твоё место в пищевой цепочке.

Большинство ценит **стабильность**. Они согласны делать, что скажут, лишь бы платили регулярно. Мало, разумеется, но стабильно. Эти ничего не решают. От слова «вообще». Ровно потому, что именно это они и выбрали. Сами.

Их будущее? Бедность. Потому что грядет поколение роботов. Да и откуда стабильность в XXI веке?

Другие ценят **собственность**. Чем большим я владею, тем прекраснее жизнь. Вот мой домик, вот машина, вот угоды — все можно пощупать и измерить.

На них работают ценители стабильности. А они работают на тех, кто любит **власть**.

Эти черпают силу из системы, в которую встроены. И на самом деле положение — это все, что у них есть. Прочие блага — следствие. Они пропадут, если тот, кто выше, выбросит их из системы.

Собственников они доят, конечно. Потому что тем есть что терять.

Но что их ждет в будущем, где «вечных» пирамид не станет? Обидно будет всю жизнь карабкаться, чтобы плюхнуться с вершины...

И четвертая ценность — **способности**. В первую очередь — способность решать проблемы. На основании знаний, опыта, навыков... В том числе — умения точно оценивать ситуацию. Активы этих людей нематериальны.

Полагаю, это и будет гегемон.

Они нужны собственникам. Они неуязвимы перед властниками. Нестабильность делает их сильнее. И машины им только в помощь. Хватит ныть, что вас ущемляют. Начинать уже развиваться.

### 13.

Эффективный способ навсегда остаться бедным — презирать богатых. Ну, или относиться к ним с сочувствием: никто их, мол, не любит, за высокими заборами прячутся, в тюрьмы их сажают, алчные людишки окружают...

Мотив понятен: чувствовать себя проигравшим — радости мало. А реально что-то для победы делать — страшно и лень. Поэтому дешевый способ — поверить в самообман.

У стройных и красивых низкая самооценка, а я пойду еще пожру. Лев вынужден целый прайд удовлетворять, а я сам себя удовлетворю. Сидеть в офисе — тоска смертная, а в моей шахте уютный мрак. В городе под машины попадают, а у нас максимум в навозе захлебнешься, да и то не каждый день.

Надо понимать, что делает мозг, когда думает о том, с чем совершенно не знаком: он **масштабирует** то, что знает. Я с собутыльниками регулярно дерусь — вот и богатеи хлебнут вискаря с кокосом и драку пьяную завязывают. Меня участковый прессует — их гэбисты, не меньше! Я от гопников по углам щемлюсь — они от мафиози. Нас в гетто согнали — а у них свое, позолоченное.

Житель средневекового города, сливающий дерьмо из окна на головы прохожих, о городе-миллионнике думать может только

с ужасом. «Венеция получится!» — догадывается он. Потому что мысль о канализации к нему в голову закрасться не может.

О детях, пропадающих в гаджетах, сокрушаются те, чье детство прошло в развлекательных драках район на район, взрывах строительных патронов в кострах, прыжках с крыши гаража, перестрелках камнями из рогаток и взрывах бомб из селитры... Опасное нынче детство! Глазки от экранчиков устают!

Богатым, конечно же, трудно живется! Приходится выбирать, каким делом заниматься, потому что выбор есть. Стресс! Приходится выбирать, куда и сколько раз съездить на отдых. Опять стресс! Приходится иметь дело с такими же застрессованными друзьями. Двойной стресс! И маркетологи за ними охотятся! Телефоны втридорога втюхивают! И одежда у них дорогая! Бедные они, несчастные! Упс! Не бедные... При деньгах.

Надо признать: мы приматы. Пирамида — в наших генах. И если мы и правда не хотим думать, не желаем учиться, ленимся вкладываться, боимся напрягаться, ссым рисковать, сдаемся заранее, то убогий рефрейминг — «богатые тоже плачут» — вполне себе выход. Почему бы и правда не начать гордиться энурезом, раз все равно исцеляться не желаем?

Одно только радует: дети наши растут не только на скудных примерах родителей и еще более удручающих образцах школьных учителей и участковых врачей, но и на топовых видеоблогерах. Людях, которые смогли. Которые выбились из массы. Сами. Трудом и талантом. Вот это — образец!

Каждое следующее поколение лучше предыдущего. Мои дети лучше меня — уж точно. И эта тенденция радует. Хочу так! И да, стараюсь чаще достигать, чем объяснять себе про «зелен виноград», вытравливать из головы совковых «тараканов».

## 14.

Поговорим об экономии. Важнейший навык, который надо обязательно передать своим и чужим детям!

Не дать на себе нажиться, не позволить другому разбогатеть... Пусть тоже экономит, считает каждый рубль. Основание социальной пирамиды не должно оскудеть! Экономных людей должно быть много!

В конце концов, будем честны: настоящие справедливость и равенство возможны только в нищете. «В тесноте, да не в обиде», помните? Братство одинаковых — что может быть лучше? И завидовать нечему — тоже плюс.

Экономить выгодно. Там десять копеек, тут пятьдесят, там рубля три — в конце месяца смотришь: на шесть батонов сэкономил. На дороге не валяются! И мозг всегда при деле: занят ценнейшими расчетами.

Плюс традиции. Все поколения экономили, весь род, вся могучая страна. И жили не хуже прочих. А если и хуже, так зато честно и не пуская в душу грешные мысли и мещанские планы! Богатые — они ж плохие! Кроушку пьют! Но мы им еще покажем!

Зачем строить новый дом, если можно привыкнуть к землянке? Спать можно и по очереди: «Чай, не баре!» Дышать, чем деды завещали. Ты же не хочешь быть лучше других?! Или ты самый умный?! Жри, что дают!! Спи, где сказали...

Не дай себя обмануть, не тешь пустыми надеждами, не думай, что у тебя получится то, что у соседей не вышло. Ведь самое жуткое — ошибиться, оказаться осмеянным, изгнанным из такого родного стада. Цени стабильность!

Ты планируешь, мечтаешь, хочешь большего? Одна сделка приносит больше, чем месяц экономии? Ты растешь, выбиваясь из окружения? Остановись, пока не поздно! Потеряешь собутельников!!!

Не надо платить за чужую работу: они же так станут богаче! Да еще и за твой счет! Что значит «они приносят мне пользу»? Что значит «работа должна быть оплачена»? Бред! Мы не ворует — мы экономим! Мы умные — они дебилы! Пусть работают на нас бесплатно! Обеднеют — нас поймут.

Что значит «траты побуждают учиться зарабатывать»? Зачем тебе учиться зарабатывать? Зачем находить возможности? Прекрати думать! Хватит!!!

Неужели тебя прельщает сладкая жизнь проклятых буржуев? Ты же не хочешь жить у теплого моря? Ты же не хочешь пробудиться от привычного кошмара? Что ты будешь делать со всеми этими деньжищами???

Интересно, как бы это было: проснуться и обнаружить в голове **мозг**. Сокровище, которым не пользовался...

## 15.

Иногда облом — лучшее, что может с тобой произойти. Поэтому как «Еж — птица гордая! Пока не пнешь...»

Успешно вынуждаешь родителей тебя кормить? Успешно не даешь себя уволить? Успешно едешь в электричке «зайцем»? Успешно собираешь компашку побухать? Успешно избиваешь болельщика чужой команды?

Молодец, конечно... Только вечные успехи папуасов на ниве выживания в раю на земле сделали их не только чудным объектом изучения антропологами, но и жертвами людей с автоматами... Всего лишь мушкетерами? Тоже хорошо.

Что такое зависимость? Это достижение целей, за которые нормальному человеку было бы стыдно. Не очевидно? Тогда скажем иначе: **убогие цели**. Возьми любую деятельность, от которой человек не может отказаться, и сразу выяснится, что его цели, мягко говоря, скромны. Займись ты целями поинтереснее — все эти мелочи закрылись бы автоматически.

Элементарный пример: стоило мне поступить в физико-математический класс, и все школьные гопники оказались за его бортом. А в любимой Бауманке я даже слишком спортивным оказался... А дело было в 90-е... Лихие, говорят...

Ум решает задачи, которые вы ему поставили.

Вы можете учиться списывать, а можете учиться, чтобы знать. Привыкнуть выживать на 200 баксов в месяц или зарабатывать 20 000. Выдавливать заботу из родных — или научиться заботиться о себе и других. Разобраться с соседкой по коммуналке — или переехать в собственный дом.

Каждый раз, когда мы залипаем в мелочных сварях, убогие цели контролируют ум. Что делать?

1. Решить, каким ты хочешь быть.
2. Напоминать себе об этом.

### Шаг первый.

Обрати внимание, что на свете есть люди, для которых твои неурядицы — тьфу. Выбери среди них тех, на кого ты хотел бы походить. Или сконструируй образец по отдельным качествам. Представь себя таким!

Этот шаг может занять и минуту, и две недели. Не важно — лишь бы результат тебя устроил! Образ тебя-будущего.



### Шаг второй.

Техника «Взмах»<sup>1</sup> из НЛП. Сделай полный список всего, чем занимаешься регулярно. Особенно того, чем лучший-ты заниматься уже не будет.

Дальше просто:

1. Берешь первый (или очередной) пункт списка.
2. Представляешь, как ты его делаешь. Видишь, слышишь и чувствуешь ровно то, что и тогда.
3. Представляешь, как перед тобой возникает крохотный образ тебя-будущего и внезапно он становится большим, ярким, цветным, объемным, четким, заслоняя собой все поле зрения.
4. Оглядишься по сторонам и повтори шаги 2–3 еще быстрее. И еще раз. И еще. Пока одно только представление дела из списка не начнет мгновенно вызывать желаемый образ тебя-будущего.

5. Возвращаешься к шагу 1, пока весь список не кончится.

Результат? Чем бы ты ни занимался, ты помнишь о том, куда хочешь идти. И некоторые из «дел» перестают тебя интересовать. Навсегда. «Купи пальто и мечтай о Великом...» — (с) фильм «Курьер».

## 16.

Современный ритм выжимает досуха. Игры подменяют вдохновение потоком. Маркетинг потакает слабостям. Соцсети приучают к быстрым лайкам. Все запрограммировано устаревать и ломаться.

Это реально забавно: мы проживаем все больше взлетов и падений за единицу времени, но энергия переживаний не приводит нас в движение! Жизнь не меняется — мы **вибрируем** на месте!

Сначала мы читали книги. Потом ускорились до статей. Теперь посты, статья — long read. Раньше я находил сайт интересного автора и изучал его, статья за статьей. Теперь рефлекс тянут меня в новостную ленту. Потому что там коротко и разнообразно. И заведомо неглубоко. Интеллект не нужен.

---

<sup>1</sup> Подробное описание этой техники есть в моей книге «НЛП: игры, в которых побеждают женщины».

И реально умные люди доводят эту тему до совершенства: устраняют все условия для самопроизвольного включения мозга. Частота, простота, контраст, образность, геймификация... Тебе банально некогда задуматься, нужна ли тебе эта суета. И эффективность поднимается. И думать не надо: за тебя все продумали.

Альтернатива? Включать свой мозг **самостоятельно**. Не один раз, а регулярно. Отдалиться от внешнего ритма. Допустим, отключить мгновенные оповещения. И проверять все скопом. Например, вечером. Когда все дела уже сделаны. Читать книги. Желательно учебники. Посещать не тренинги, а тренинговые курсы. Программы на полгода-год, а то и больше. Мыслить проектами, а не локальными задачами.

И заменить случайность неизбежностью. Тут интересно, так что — распишу. Ближайшая цель всегда чуть случайна. Я не знаю, сколько лайков наберет следующий пост. Я не знаю, сколько народу будет на моем ближайшем тренинге. Я не знаю, что мне ответят на просьбу... И это держит в тонусе. Нервирует, другими словами.

Но от случайностей спасает **закон больших чисел!** Если я регулярно пишу и публикуюсь, то неизбежно стану писать лучше. Если раз за разом интересен и полезен, свои клиенты у меня будут. Неизбежно. Если я забочусь о своем теле, оно ответит благодарностью. Неизбежно.

Суть в том, чтоб меньше трепыхаться. И больше вкладывать энергию в прогресс. Ритмично и целенаправленно — провоцируя резонанс.

А для этого надо остановиться и задуматься:

- Куда я пружу?
- Зачем туда?
- И как мне результат?

Выйти из чужого ритма, чтобы найти свой. Скорее всего, он поспокойнее.

## 17.

Существует поверье, что человек достигает больших целей, потому что ему очень надо. От нужды, то есть.

Мол, бедствую я жестко и решаю стать богатым. Работаю лет десять и — бинго! Или кривляюсь я на свой лишний вес,

задыхаюсь при подъеме на второй этаж, и решаю стать стройным. Год-другой фитнеса, и я красавчик!

Чушь и бред. Недовольство и нужда дают силы только в мотивирующих фильмах. В жизни чем больше ты паришься, тем меньше у тебя сил хоть что-то сделать.

На самом деле все большие цели достигаются от избытка. Закрыв человек свои актуальные потребности, а силы остались. Куда бы их применить? О! Сюда! И если регулярно выбирать одно и то же, через месяцы или годы получится что-то стоящее.

Откуда берется эта стабильность? Очень просто: мне **нравится** этим заниматься! Просто нравится, поэтому и хочется. Хочется делать, а не «очень хочется получить желаемый результат». Избыток сил плюс любимое занятие — источник стратегических успехов.

Недовольство не работает! Попытки исправить жизнь не работают! Стремление вырваться из задницы не работают! Найди свои актуальные потребности, закрой их и направь остаток на любимое занятие. Это — работает.

## 18.

Я, конечно, изрядный тормоз и дурак, но и до меня наконец-то дошло. Некупленные вовремя баксы и прочие финансовые ошибки — мелочь. Погрешность.

Главных ошибок бывает только две: неумный рост **пассивов** и остановка в профессиональном **развитии**. В отдельных отраслях — замедление в профессиональном развитии.

Все остальное, повторюсь, мелочи. Все жалобы тех, кого уволили или кому чего-то недодали, — нытье жертв этих двух ошибок: у них слишком большие пассивы, и вокруг полно профи много круче их. Вот так.

## 19.

Развитие бывает добровольным, принудительным и «по-бразильски». **Принудительный** вариант наступает, когда реальность кричит настолько громко, что игнорировать ее уже не получается.

Твои фото репостит «бодипозитив». Квартплата превышает зарплату. Дети меняют отчество на «матчество». Люди зажимают нос и теснятся вдали. О тебе пишет книгу Пелевин.

Короче, типичная завязка для мотивирующей комедии положений. Другое дело, что многие тут не развиваются, а спиваются дальше...

«**Бразильская** система» знакома многим. Это когда ты добровольно (сдуру? спьяну?) загоняешь себя в условия принудительного развития.

Высказываешь шефу все, что накопело. Плюешь в морду главному орангутангу района. Открываешь первый в жизни стартап. Заводишь одновременно семью и ребенка. Споришь на квартиру, что похудеешь к лету.

Этот способ выгодно отличается от вынужденного хоть какой-то управляемостью...

Помню, в школьные годы я считал своей частью работы — дотащить себя до зала. А дальше — знал по опыту — тренер с легкостью сделает мое кимоно мокрым от пота.

И **добровольное** развитие. Основано на любопытстве. И удовольствии процесса. И радостном азарте. Замечали? Дети часто бегают там, где взрослые идут. По причине избытка сил. И желания скорее вернуться к игре.

Добровольное развитие такое — опережающее.

Ты учишься не потому, что жизнь заставила, а из интереса. Тренируешься не для того, чтобы заработать, а по кайфу. Исследуешь свои возможности, потому что жизнь — загадка.

Инсайты приходят сами. Просто ты долго в теме. Великая радость — просто учиться! Тому, что не пахнет целесообразностью. Развивайся добровольно.

## 20.

- Я хочу добиться выдающихся результатов!
- Самостоятельно шнурки завязывать?
- Бестселлер написать, канал с миллионами подписчиков сделать, гениальное открытие совершить...
- Но ничего конкретного вас не интересует...
- Ну... Мне бы хотелось найти тему, которая выстрелит!

— Сама?

— Ну я буду творить...

— И деньги рекой?

— Так тема же!

— Слава, девочки, подражатели...

— А кто не хочет?!

— Да, тут вы не оригинальны.

— И чем это плохо?

— Вы хотите создать выдающееся, мысля в стиле большинства. Они, кстати, тоже о свершениях мечтают. И тоже в стиле потребления.

— Не, ну я-то хочу именно сделать! Творить, открывать, улучшать...

— А конкретнее?

— Я пока не знаю. Мне надо раскрыть свой потенциал и найти крутую тему, чтобы всем была интересна и важна!

— И как быстро?

— Ну, есть же Цукерберг, который раз — и миллиардер! И он мир меняет!

— А при чем тут вы?

— А чем я хуже?!

— Не знаком с Цукербергом.

— Я верю, что у каждого есть бесконечный потенциал!

— И он все за вас сделает...

— Почему он? Я! Это же мой потенциал!

— Так в чем загвоздка?

— Я ищу того, кто его раскроет.

— Если яйцо разбить снаружи, получится только яичница...

— Типа, я сам должен?

— Кому?

— Должен раскрыть...

— Кому?

— Мне.

— И кто вам должен?

— Ну, я заплачу, и меня раскроют.

— Сколько заплатите?

— Ну, за прием...

— А получите миллиарды, как у Цукерберга?

— Ну, миллиарды-то я зарабатывать буду, своим трудом...

- Успехов!
- Но сам-то я не могу!
- Но делиться при этом не планируете...
- Так не в партнеры же брать за разовую встречу!
- А вы полагаете, что потенциал раскрывается мгновенно?
- Ну... Тут найти же главное.
- А потом все само поперет?
- У меня будет страстное желание работать!
- И никаких вопросов с мотивацией всю оставшуюся жизнь?
- Так в этом и смысл!
- По цене одной или нескольких консультаций?
- А что?
- Если бы кто-то мог вам такое сделать, к нему была бы очередь на много лет вперед. И стоимость приема по цене квартиры.
- А что тогда можно?
- Научиться искать, что тебя вдохновит. Да еще и тогда, когда руки опустились. Заставлять себя, когда надо, хотя и не прет. Наблюдать за собой и другими. Ошибаться, восстанавливаться и исправлять ошибки. Возвращаться в рабочий ритм. Особенно когда тебя сбивают. Отказываться от соблазнов, уводящих в сторону. Поддерживать себя, когда никто другой не поддерживает. А то и утопить стараются...
- Это супермен какой-то!
- Но мы же о выдающихся результатах говорим?
- Я так не смогу...
- Прямо сейчас — нет.
- А что потом изменится?
- Так вы надеялись всего достичь, никак не изменившись?
- Но я же не знаю как!
- А разве не за этим вы пришли?
- Я думал, получится как-то быстрее...
- Если хотите, попытайте счастья у других.
- А если все же у вас?
- Тогда придется выработать новые привычки одну за другой.
- Но это же долго и трудно!

— Если вас устраивают результаты, достижимые любим, за-  
чем вы здесь?

— Я не знаю, смогу ли.

— А как узнать?

— Попробовать.

— Это ответ.

## 21.

Мысль одновременно банальная и новая: быстрее всего развивается тот, кто занимается **чужими** проблемами. Забота о себе не требует много времени. И когда ты занят собой больше необходимого, ты «жуешь разжеванное».

А вот если избрал заботу о других, к тебе постоянно приходят с новыми проблемами. И твой **опыт** прирастает быстрее в разы. Плюс деньги. Их платят именно тогда, когда ты занимаешься не собой. Это основной источник денег: решение чужих проблем.

Итого: хочешь расти, занимайся собой не больше нужного. И зарабатывай, помогая **другим**. В рамках профессии.

## 22.

Почему бедных трудно назвать умными? Математика дает ответ. Как видит деньги гений нулевого уровня? **Кучкой**, стопкой. Как мед у Винни Пуха: «Но мед — это очень уж странный предмет... Всякая вещь — или есть, или нет. — А мед (я никак не пойму, в чем секрет!)... Мед — если есть, то его сразу нет!»

Гений нулевого уровня мечтает о кладе или наследстве. Он не в курсе, что большая куча испаряется быстрее маленькой. Потому что «в голове его опилки».

Теперь гений первого уровня. Как видит деньги он? **Ручейками**. Входящими и исходящими. Озеро ему, конечно, тоже наблюдать приятно, но, в отличие от советских гениев мелиорации, он догадывается, что без притока и море пересохнет.

Что делает гений первого уровня? Работает. Продает время за деньги. И пока его зарплата покрывает текущие расходы, он

чувствует себя хорошо. Пока вдруг не обнаруживает, что зарплаты хватать перестало. Внезапно и неожиданно.

Он, конечно, пытается работать все больше, но день не резиновый, а исходящие ручейки стремятся стать реками.

Переходим на второй уровень. Что очевидно тут? Да то, что траты не стоят на месте, а **растут**. И даже стабильная зарплата каждый месяц уменьшается. От инфляции. Да и профессия твоя рискует устареть, то есть входящие ручьи пересыхают.

Поэтому гений второго уровня занят увеличением входящего потока. Не входящим потоком, как гений уровня один, а его увеличением.

Например, осваивает все новые профессиональные навыки. Чтобы продавать свое рабочее время дороже. Или создает **новые** ручейки, текущие без него. Например, инфопродукты, которые потом продаются «сами».

Это, заметьте, куда интереснее, чем наниматься на вторую-третью работу, чтобы компенсировать постоянный рост расходов. И занимает меньше времени.

Гений третьего уровня стремится создавать входящие ручейки **быстрее**. Или учится учиться быстрее, если остается в рамках профессии.

И спустя год-другой гений нулевого уровня собирает бутылки по помойкам, гений первого уровня весь в мыле смотрит с лютой завистью на гениев высших, гений второго уровня неспешно богатеет, а гений третьего за час работы делает столько, что кажется сверхчеловеком.

Такая вот моделька.

P.S.: «Тонкий план» бытия — это не где-то там, а производные над бытием «грубым». В математическом смысле.

## 23.

Личное развитие — штука предсказуемая: чем больше внимания ты вложил, тем лучше будут результаты. И даже талант особо не важен: мозг пластичен — способности подрастут.

А вот социальный успех — вопрос **удачи**: куча факторов и нелинейные связи. Нельзя отправить хит на десять лет назад и взлететь пораньше: в тех условиях он хитом не стал бы.



Говоря языком гештальта, развитие происходит внутри твоих границ, а вот успех — плод отношений со средой. Он никогда не только твой: вы просто подошли друг другу.

На всякий случай: нам интересны выходы за привычные рамки. Понятно, что, живя стандартной жизнью, ты получишь результаты, похожие на результаты окружающих. Тоже случайность, но близко к ожиданиям.

А вот сильно выше — это интересно. И как не оказаться сильно ниже — особенно. Хотите знать? Я знаю путь один — **закон больших чисел**. Когда попыток много, одна да выстрелит!

Так что надо:

- а) пробовать,
- б) выдержать.

И второй пункт ключевой. Давайте разбираться. Как продолжать ловить свой шанс при чередовании обломов? Надо снизить значимость ответа. Как? Ряд хитростей:

**Первый.** Удовольствие от процесса. Природа здесь дала нам образец: секс. Он, типа, для зачатия, но мы даже предохраняться научились, чтобы подольше и почаще.

Вот и работу надо выбирать такую, чтобы перло сразу от нее. Под личные склонности и предпочтения.

А про запас всегда доступно состояние потока (вдохновения, игры, самореализации...). Чиксентмихайи выделил критерии<sup>1</sup>.

Важнейшие:

- должно быть трудно, но реально;
- должны быть ясные мерилы успеха здесь и сейчас.

Немножко фантазии, и вы найдете, как организовать себе удовольствие прямо на рабочем месте!

**Второй.** Должен быть баланс. Дураки выстраивают работу так, чтобы восстановиться только после результата. Поэтому неудачи их убивают. Нельзя жертвовать настоящим во имя будущего!

Идеальный баланс — постоянный. Реалистичный — балансировать неделю. Чтобы важные сферы получили свое. Каждая. И семья, и здоровье, и хобби... (Что важно вам?)

---

<sup>1</sup> Читайте его книгу «Поток» или мою — «Источник красивых решений».

Ключ от баланса — внимание к своим потребностям. А указывают на них эмоции. Вот и спрашивай себя при любом переживании: «Что мне сейчас надо?» И заботься о себе разумно.

**Третий.** Ритм попыток. Держи его. Поверь, что он важнее. Локальный результат — фигня: ты забудешь о нем максимум за месяц. Важнее, держишь ли ты ритм. Он тебя вытянет. Он даст тебе удачу. Обязательно. И ты будешь готов. Потому что в ритме.

Кроме прочих бонусов, ритм убирает сомнения. Такова его природа: ты в ритме — мозг не сомневается. Проверь и убедись.

Плюс ритм — это надежность. Тебе верят, с тобой остаются, контакты нарастают. Да и сам ты себе веришь. Знаешь, что можешь на себя надеяться. И опираться в планах.

**Итого:** Социальный успех приходит с удачей. Надо только продолжать. Три ключа для этого:

1. Удовольствие.
2. Баланс.
3. Ритм.

Личное и профессиональное развитие, конечно, тоже важно. Ибо удача выбирает из профи. А если и ошибается, лохи все сливают.

## 24.

Кому в этом мире жить хорошо? Тому, кто сам **управляет** жизнью. Это не гарантия, конечно, но если ты не участвуешь в выборе, чем тебе заниматься, твои ценности окажутся не у дел. И ты сам, получается, там же. Очевидно?

Если ты делаешь, что говорят, то работаешь на ценности того, кто решает за тебя. Но если я не знаю, что делать? А ты и не узнаешь, пока не начнешь **пробовать** и ошибаться! Ведь только последствия ошибок стимулируют развитие интеллекта. А когда не выбираешь и не отвечаешь за ошибки, мозг усыхает.

Так я же наемный работник! Во-первых, почему до сих пор? XXI век на дворе — фриланс процветает. Во-вторых, дело в инициативе. Если ты сидишь в ленте, дожидаясь очередного пинка от начальства, ты и правда «гордая птица еж», и решалка твоя не востребована.

А если ты частенько **ищешь** и думаешь, как фирма, на которую ты пашешь, может работать и зарабатывать лучше, тебе регулярно есть что предложить шефу. И вот уже ты делаешь то, что предложил сам. И мозг твой задействован. И живешь ты все лучше.

Сечешь? Вопрос в том, как ты начинаешь двигаться. Тебя может подавливать среда, вынуждая адаптироваться. Или ты можешь сам провоцировать ее изменения, **активно** думая. Но только во втором случае у тебя есть выбор. А с ним и возможность управлять своей жизнью. И жить лучше.

## 25.

Сегодня устареть легко. Молодые и бойкие занимают твою нишу. Прежние методы проигрывают новым веяниям. Социум неудержимо прогрессирует в одних сферах и стремительно деградирует в других.

Как тут процветать? Учиться гибкости?

Верно, но есть нюанс. Тот, что позволяет матерому волку чувствовать себя уверенно в конкуренции с волчатами. Разделение формы и сути. Упор на **репутацию** вместо позиционирования.

Форма бизнеса может и должна идти в ногу с переменами. Суть — твоя суть — остается неизменной. Это то, каким тебя знают и помнят. Твои качества, проявляемые в деле.

Суть бизнеса — люди. Ты какой? Ты подходящий? Тебя знают как толкового, надежного, уравновешенного, работоспособного?.. Работа для тебя найдется. Всегда. Или ты скользкий, пассивный, унылый, склочный?.. Тогда нет смысла искать подходящую формочку.

Позиционирование — увязывание имени и формы. Это упор на то, что ты делаешь. Репутация связывает имя и **суть**. Здесь важнее, как ты делаешь, с каким качеством. Когда формы неизбежно меняются, суть выходит на первый план. И определяет твое будущее. На годы вперед.

## ДЕЛОВОЙ ПОДХОД

26.

- Я слишком толстый!
- И наблюдательный.
- Но я хочу похудеть!
- У тебя и мотивация есть.
- Но я ничего для этого не делаю!
- А еще ты знаешь, что просто хотеть — мало.
- К сожалению, это знание ничего не меняет.
- Ты честен перед собой.
- Честный и толстый.
- И настойчивый.
- Если бы! Я безвольный...
- Признаться в отсутствии воли не каждый решится.
- Но что мне делать?
- О! Ты еще и некомпетентность свою признаешь.
- Что? Просто жрать перестать?
- Ты начал искать варианты.
- Но я же не справлюсь!
- Ты готов к сложностям на пути.
- Но я не знаю, как с ними справиться!
- Ты признаешь, что тебе нужны дополнительные знания.
- И здесь я их не получу...
- Ты умеешь отбрасывать неэффективные варианты.
- Пойду поищу методику похудения...
- У тебя появилось желание действовать.
- Спасибо.
- Ты благодарный.

## 27.

Мои планы сбываются редко.

Я поступил в Бауманку на инженера, а через пять лет стал писателем. Хотел научиться знакомиться с девушками, а они стали подходить ко мне сами. Пришел на курсы Норбекова, чтобы исправить зрение, а встретил свою любовь.

Так что целеустремленным человеком меня назвать трудно.

Мои статьи получаются не такими, как звучали в мыслях. Вместо тематических видео я делюсь кусочками с тренингов. Любая консультация нарушает мои ожидания. И результаты мне нравятся.

Получается, цели бессмысленны? Когда-то я думал именно так. А потом кое-что понял. Что? Смысл цели не в том, чтобы ее достигать или по ней сверяться! Ее главная задача — дать тебе желание выкладываться!

Образ будущего **формирует** настоящее. Дает энергию, упорядочивает день, побуждает к активности. Мозг должен работать. Мышцы — включаться. Способности — пригοждаться. Цель — это не просто обещание чего-то когда-нибудь! Цель наполняет тебя вдохновением сейчас, **уже!**

И цель тренирует и развивает тебя по-любому, даже если именно ее ты и не достигнешь.

Вот уже лет восемь, как чужие книги и тренинги приносят мне пользу способом, на которые авторы вряд ли рассчитывали: я узнаю свое собственное мнение в тех местах, где не согласен категорически. Знание, что другие сделали «не так», дает мне желание переделать, дать «правильный» вариант — уже мой.

Пришел научиться, а вместо этого нашел, чему могу научить. Так не всегда, конечно, но довольно часто. И это здорово!

Итого:

- Цель должна быть.
- Чтобы вдохновлять.
- Чтобы организовывать.
- Чтобы вы развивались.

Но двигаясь к ней, ты почти наверняка обнаружишь возможность повкуснее, и это повод от цели отказаться, потому что свою работу она **уже** сделала.

## 28.

Главный источник страданий — желания. Сотни миллионов буддистов в курсе...

А мы продолжаем хотеть выучить английский, сбросить десяток кило, купить новый дом, стать мастером спорта, найти мужа / жену...

Ничего для исполнения не делаем. Или постоянно начиная и бросая. Ругая себя и завидуя везунчикам. Строя бестолковые планы. И продолжая страдать.

Потому что идиоты: мы до сих пор не разобрались, как работает желание! Нам кажется, что надо захотеть, потом определиться с целью, а затем старательно к ней ковылять.

И тут замечаем нехватку мотивации. Чего, простите? Мотивации??? Ты ж только что хотел!!! Бред какой-то. Явное противоречие! Никем не замеченное.

А фишка в том, что хотение — функция телесная. Это не функция разума, отвечающего за тактику. Это не функция чувств, диктующих стратегию. Это телесная хваталка! Если угодно, зуд!

**Одношаговая!!!!!!!**

Тело не умеет хотеть дальше, чем на один шаг. Телесное стремление пирует на готовеньком! Поэтому выводить цели из «хотелось бы» — феерическая глупость!

Сначала идут чувства. Они диктуют ценности.

Затем разум придумывает способ их реализации. И разум же просчитывает, как создать условия потока.

И вот в условиях потока, когда ближайшие шаги ясны, обратная связь мгновенна, внимание сконцентрировано, а задачи сложны, но посильны, возникает желание делать — телесное до нестерпимости. И невозможно оторваться.

Такое желание — источник наслаждения. Впрочем, оно вам 100% знакомо, верно?

## 29.

Как сказал мастер<sup>1</sup> айкидо: «Я никого не могу научить — я могу лишь содействовать вашему страстному желанию научиться». Так и психотехники: если ты всей душой рвешься

<sup>1</sup> Владимир Тагиров, если кому любопытно.

в направлении цели, они помогут тебе добраться до нее быстрее.

Но есть фанаты самокопания, перепутавшие еду и приправу. Они жрут горстями пряности и удивляются странному вкусу. Самозабвенно крутят руль неподвижного автомобиля. Да, приправа делает еду блюдом. Да, машина требует управления. Но что в основе?

Ты ищешь мужа или новую книжку о том, как искать мужа? Ты зарабатываешь деньги или копишь на тренинг о богатстве? Ты рассказываешь о важном или старательно играешь словами?

Что приправа? Что еда? И если акценты верны, оказывается, что психологии надо мало. Потому что основную работу делает не она. А ты.

### 30.

Среди гаишников встречаются бараны.

Вчера имел честь наблюдать одного: он заблокировал ВЛ-ЕЗД с улицы с односторонним движением. На время велогонки. И машины, добравшись до внезапного тупика, разворачивались по тротуару.

А немного погодя мне вдруг пришла в голову мысль, что мы не так уж редко забираемся в тупики совершенно добровольно. По собственной глупости.

Мы получаем дипломы, чтобы было (знания исчезают сразу после экзамена). Садимся на диеты, чтобы бросить их, когда весы покажут нужное число. Мы досматриваем сериалы, чтобы никогда к ним не возвращаться...

Самый простой способ всю жизнь ходить без денег — мыслить разовыми заработками. Реализовал проект — получил кучку денег — трачу. Бабки кончились — занимаю, где могу, и ищу еще способ заработать по-быстрому... Разгрузил фуру... Продав телевизор... Выкопал яму...

Умные люди вкладываются только в то, что будет работать на них всю жизнь. Их не интересуют разовые заработки — они создают механизмы, приносящие доход регулярно. Если главное желание в проекте его закончить, они не будут за него браться.

Как вам такой тест: хочу ли я заниматься выбранной темой всю жизнь? Если нет, это пустая трата времени. И сил, очевидно.

Стройные ведь не те, кто титаническим усилием воли иногда заставляет себя питаться разумно, а те, кто нашел комфортный баланс питания, который легко поддерживать всю жизнь.

Крутые спецы не те, кто однажды вгробился в получение «красного диплома», а с тех пор ни разу не открывал книжки по профессии. Напротив — только те, кто готов жить своей темой и продолжать в ней развиваться.

Любая цель должна быть промежуточной. Если она конечная, это тупик, туда не надо. Написать книгу — глупая цель. Если ты не хочешь стать писателем. Потому что желанным должен быть процесс.

### 31.

Обман должен быть понятен и логичен — тогда он сработает. Именно поэтому миф о трудолюбии так живуч!

Простая идея: сейчас ты слишком ленив, а потому беден. Мы надуем тебя мотивацией, прокачаем силу воли, построим в мозг управление временем, и ты взлетишь, аки ракета! Потому что с этих пор начнешь вкалывать по 18 часов в сутки, не уставая. В скромном варианте — по 8 часов с выходными.

Это линейный подход, объясняющий доступно. И он продолжает гадить в мозг, несмотря на то что факты доказывают ровно противоположное. Что попытки стать трудоголиком регулярно проваливаются. Что реальные трудолюбивики не так уж и богаты в своей массе. Но миф логичен, чем и живуч.

А можно ли иначе? Без столь понятной пахоты? Вообще-то, да. Если лажать меньше среднего.

Например, можно внимательно отбрасывать все лишние дела, занимаясь только тем, в чем твоя продуктивность максимальна. В том числе разумно не вступать в соревнования без явных шансов на победу. Вы либо доминируете, либо не участвуете.

Можно, кстати, вообще отказаться от идеи строить жизнь на борьбе. Представляете? Не тратить время, силы, нервы на войну, не иметь врагов, не упираться в препятствия. А вместо



этого — скользить. Находить возможности и реализовывать. Видеть лазейки и устремляться дальше.

Можно искать, собирать, выявлять фишки, приемы, лайфхаки. Не изобретать велосипед, а учиться, опираясь на опыт чужой. Не плугом пахать, а трактор арендовать. Вместе с трактористом. Не бежать сломя голову, а сесть и спокойно ею подумать. Предварительно собрав информацию.

Можно окружать себя людьми с возможностями. Разумеется, заботясь о том, чтобы тебя в этот круг пускали. Это вопрос умения общаться, излучать правильное настроение и быть интересным. Именно в этом кругу ты становишься лучше, а при случае можешь поучаствовать в проекте.

Можно много чего! Надо просто смотреть не на то, как бы поработать больше, а на то, что было бы сделать разумно. И тогда вдруг окажется, что ты можешь работать мало, получая достаточно. Если ты побеждаешь в одной схватке из десяти, почему бы не драться в 10 раз реже?

Нелинейные стратегии доступны не каждому. Но не тем, что трудны, а в силу лениости разума. ОК, пусть будет такой своеобразный естественный отбор.

## 32.

Самая оригинальная школа соблазнения, которую я знаю, вообще не учит соблазнять. И это не значит, что она неэффективна! Потому что там учат **хотеть!** Накручивать в себе желание, усиливать, поддерживать — остальное само.

Потому что тот, кто знает «Зачем?», найдет и «Как?». Средства вторичны — первична цель!

Собственно, мы видим это вокруг: каждый носит при себе компьютер, вычислительная мощь которого позволяет управлять ракетой. Точнее, превосходит необходимый уровень многократно. И что? Наука и культура стремительно растут? Хрена с два! «Нас и тут неплохо кормят!»

Возможности колоссально превосходят реализацию! Потому что напрягаться тупо незачем! И мозг растворяется...

Если ребенок хочет играть, он вообразит себе ветку автоматом, а палочки — солдатиками. И получит удовольствия не

меньше, чем если снабдить его «нерф-бластером» или «биониклами». А если не хочет, то даже лучшие игрушки не принесут ему удовольствия.

Собственно, одно из определений проблемы: фиксация на **средстве**, которое не работает. Человек знал один-единственный способ, а он теперь почему-то недоступен...

Поэтому деловой подход учит: **найди** желание. Определись, что ты хочешь на самом деле. Именно ты. А не окружающие, которые внушили тебе их собственные цели.

Советские каратисты занимались без инструкторов и оборудования. Советские психологи вникали в ксерокопии непереверденных книг. А уж что творили другие советские люди, когда реально хотели!

Я не зову, конечно, в «совок», а призываю вспомнить состояние, когда тебе **надо**, а потому ты **можешь**.

Помню, в 2009 году я посетовал в разговоре с Юрием Беспаловым, что нет у меня времени заниматься рукопашным боем. А он сказал ехидно: «Да ты просто не хочешь». И мне хватило рефлексии, чтобы согласиться. Через два года я встретил ушу илищюань, и время «нашлось».

Так что вот вам формула: если ты хочешь, но не делаешь, ты не **этого** хочешь. Разбирайся с мотивацией — способы найдутся.

### 33.

Резко поумнеть довольно просто. Потому что мы глупы неизмеримо! Все. Себя не исключаю.

По крайней мере, когда помню, что самооценка интеллекта всегда неадекватна. Вы же в курсе, что больше 90% людей считают себя «умнее среднего»? А половина человечества относит себя к умнейшим 10%? Умственно отстающие, кстати, тоже на интеллект не жалуются...

Но если всерьез присмотреться к содержанию своей головы, окажется, что мыслим мы кошмарно! До смены темы проходит 3–10 секунд! Еще раз. Вот вы думали над вопросом, а потом — раз! — сработала ассоциация, и внимание переключилось. А вы и не заметили! Потому что это поток — он поглощает и несет.

Разумеется, к важной теме мы возвращаемся снова. На 3–10 секунд. И за это время успеваем **повторить** старые тезисы. И нас уносит снова. Поэтому мышление получается обрывистым, хаотичным и самоубеждающим, поскольку ничего нового в нем появиться не успевает.

Ужаснулись? Теперь применим деловой подход и догоним, что чудовищная неэффективность хранит в себе крутейший потенциал для роста. Хочешь резко поумнеть? **Думай письменно!!!**

Записывай соображения. Записывай подтверждения. Записывай возражения. Записывай предварительные выводы. Записывай вопросы. Записывай гипотезы для проверки. Записывай черновые варианты. Записывай инсайты и открытия. Записывай претензии и неудобства.

Все, до чего додумался, *записывай*.

Тогда мысли перестанут крутиться и начнут двигаться в нужном направлении. Обновляться, развиваться, шлифоваться. Ты увидишь картину в целом. Посвяти этому хотя бы полчаса, а лучше больше. И не приди ни к чему конкретному, иди отдыхать. Мозг додумает. Сам. Теперь он сможет это сделать.

Это деловой подход к мышлению. Хочешь результатов — практикуй.

## 34.

Эпоха профанации. Хочется, чтобы как у мастера, но без десятилетий труда. И спрос рождает предложение. От искренних энтузиастов. И прагматичных циников. Волшебные таблетки. Секретные ноу-хау. Тайные знания. И многим хватает.

- Я учился (3 дня) у Великого!
- Я получил сертификат Мастера!
- Мне сказали, что остальные лохи!

Особенно если учесть, что мастер и профан делают внешне похожее. Мастер прост, и я прост. Мастер говорит, и я говорю. Мастер нарушает правила, и я. Студент должен забыть, чему его учили в школе, а детсадовцу и забывать не надо.

Мне нравится метафора:

- Как делается английский газон?

— Сажаешь траву и триста лет стрижешь.  
Как рождается мастерство?

- Сначала ты делаешь, как научили.
- И узнаешь, что случаи варьируются.
- Встречаешь другие алгоритмы.
- Сначала плюешься, затем пробуешь.
- Чередуешь: сначала целиком, а потом частями.
- Постепенно узнаешь суть каждого шага.
- И начинаешь отбрасывать лишние.
- Не навсегда, а в данных обстоятельствах.
- А потом дробишь шаги на кусочки.
- И повторяешь на новом уровне.

И вдруг оказывается, что там, где ремесленник вынужден продельвать громоздкий алгоритм, тебе достаточно внешне простого действия. Сначала проблесками. Потом систематически. И повторить за тобой можно. Но действие — не результат.

Кому это надо? Уж точно не массам. Ценителям.

### 35.

Наверное, есть на свете люди, которые ставят цель и достигают именно ее. Но большинство приходят явно не туда, куда планировали. И это хорошо. Разъяснить?

Я различаю цели и задачи. Задачи — это повторение. Купить молока, закрутить гайку, сделать «холодный звонок», задать вопрос, добраться до работы... Полная ясность, потому что уже было. Ничего нового, результат гарантирован. Именно к задачам применимы критерии SMART, если кто в курсе<sup>1</sup>.

А вот цели — это про новое. Цели расширяют освоенную территорию. Цель — это всегда гипотеза. План ее достижения — гипотеза «в квадрате». Поэтому сроки — чистая фантазия. И даже ценность результата фантазийная: вы не знаете, как это.

Можно сказать, что к финишу приходит совсем другой человек. Потому что по пути вам надо многое узнать и делать

---

<sup>1</sup> Требования к постановке задачи перед подчиненным: задача должна быть конкретной, измеримой, достижимой, уместной и ограниченной во времени.

непривычное. И захочет ли этот человек того, чем вы сейчас зажглись — вопрос.

Ровно поэтому все цели и планы — лишь повод сделать первые шаги. Именно поэтому они должны вдохновлять, заряжать и обещать. И потому же вы можете отбросить их в любой момент ради лучших.

Вы же не хотите, чтобы за вас решал первоклассник, которым вы когда-то были? Вы ведь заметили, что взрослая жизнь отличается от подростковых иллюзий?

Цель — это точка в неизвестности. Ясности в ней быть не может. Зато можно фантазировать. Чтобы решиться шагнуть. Важен именно шаг. Реализация.

Собственно, многочисленные «стратегии лидерства» можно свести к умению красиво гнать, рисовать привлекательное будущее, о котором не имеешь ни малейшего представления...

И можно стать лидером для себя. Тем, кто твердо знает первый шаг. И мотивирован красивым мифом. Важно только смотреть каждый раз, куда этот шаг тебя привел, что для тебя ценно сейчас, и не пора ли обновлять миф.

Итого:

1. Вдохновляющая фантазия.
2. Четкий первый шаг.
3. Шагнуть.
4. Осмотреться.
5. Повторять.

## 36.

Пожиратели времени страшны не тем, что занимают непосредственно время! Ситуация куда грустнее: они занимают твой мозг во все остальные часы!

Ты думаешь о задачах, поставленных игрой. Переживаешь о судьбе персонажей сериала. Бросаешь любое дело по звонку из соцсети. Другими словами: тебе некогда заниматься собой и близкими!

И если работодатель худо-бедно может привлечь к работе твое внимание, то стратегическое развитие, карьера и личные отношения страдают по полной.

Ты еще можешь париться, что не хватает денег, но предпринять реальное не можешь: ресурсы мозга потрачены «тайм-фагами». Еще ты можешь страдать от одиночества, но время поделено между работой и теми же «тайм-фагами».

И ресурсы мозга тоже.

Сериалы, игры, соцсети — вот современные орудия судьбы! Они делают тебя рабом накатанной колеи, воруя то, что помогло бы тебе выбраться. И да: они так сконструированы. Это не случайно: твоя зависимость — их хлеб.

Как я это заметил? Когда я всерьез берусь за работу или учебу, интерес к пожирателям времени исчезает. А когда я занят ими, мне сразу «чудесным» образом «лень».

### 37.

Плохое делать легче.

Ты можешь постараться сделать человека другом или союзником, и не достичь результата. Но если ты будешь делать из него врага или недоброжелателя, у тебя стопудово получится.

Ты можешь попробовать обнаружить и реализовать возможность, но если будешь выискивать опасности или ограничения, у тебя гарантированно получится.

Ты можешь попробовать улучшить настроение себе или собеседнику, но если предпримешь усилия, чтобы его испортить, будь уверен в успехе.

Список можно продолжать еще долго, но суть вы уже просекли. Это фундаментальная асимметрия. Поэтому и мы должны ее учитывать.

В каком смысле?

Прилагать усилия, чтобы видеть хорошее, делать хорошее, провоцировать хорошее. Не потому, что нам кто-то гарантирует положительный результат, а потому, что делая плохое, мы обречены на успех.

Это такая магия. Большой мир наполнен разными вещами. А твой персональный — это результат отбора. Плюс еще кое-что врывается в него самостоятельно.

Реально магия: ты «создаешь» вниманием. А можешь еще и целенаправленно созидать. Замечать: возможности, успехи,

ресурсы, поддержку, улучшения, конструктивные устремления, опоры, подсказки, уроки...

В большом мире все это уже есть. В твоём личном — проявляется благодаря тебе. Печальки и опасности туда ворвутся тоже, но ты не обязан способствовать их появлению. Законы физики встали на сторону энтропии. Поэтому энергия человека обязана работать на созидание.

### 38.

Легкая жизнь — популярный миф. Можно переключать те или иные заботы на других или блага цивилизации, но только для того, чтобы взять на себя другой груз. Вместо физической работы — умственная, вместо растопки печи — изучение английского...

Почему? Организм руководствуется правилом «use or lose» — пользуйся или теряй. Мышцы без нагрузки приходят в негодность, и поход из комнаты в комнату становится вызовом. С психическими навыками история та же. Напряг не уходит, а смещается!

Другими словами, ты можешь обеспечить себе легкую жизнь, но только временно. А потом способности упадут, и тебе снова будет трудно. И наоборот: если ты регулярно встаешь в 5.00, подъем в 5.30 покажется шикарной поблажкой!

Так что же: не стремиться к легкости? Что вы?! Разумеется, стремиться! Весь прогресс человечества мотивирован ленью! (По легенде.) Но не для того, чтобы избавиться от нагрузок, а чтобы вкладываться в то, что твоих усилий стоит! И в то, что доставляет больше удовольствия.

Иначе говоря, надо искать как можно более эффективные способы достижения амбициозных целей. И если вы такой молодец, что текущие цели — плевое дело, надо снова повесить планку, чтобы вернуть интерес.

Новый уровень игры! И главное: максимальная востребованность, реализованность, задействованность всех твоих способностей вознаграждает тебя фееричным состоянием потока, ради которого иные и в горы лезут и в океанские глубины спускаются.

Так что поощряет тебя не только постепенный рост твоих возможностей, но и переживание вовлеченности, реализации, вдохновения, приходящее непосредственно в процессе работы. Не зря я пишу это ближе к ночи... Организм платит.

## 39.

Фрейд — величайший из магов! Он заразил человечество мифом о программировании детством, и для многих он стал реальностью.

Есть, например, популярные теории о поколениях. Я люблю читать подобные заметки. Они убедительны, поскольку опираются на очевидные факты. Но есть в них слабое звено: авторы почему-то решили, что все эти факторы — постоянный интернет, например, или те же соцсети — действуют лишь на детей.

Это не так. На меня они тоже действуют, потому что я знаю: детством мое обучение не ограничилось. Среда продолжает меняться, а я к ней — адаптироваться. Для многих это тоже работает. Если они Фрейду (с последователями) не слепо внимали.

Зачем я об этом пишу? Во-первых, это еще одно подтверждение магии слов. И возможности подобными же заклинаниями жизнь исправить. Во-вторых, признание текучести себя и мира дает право меняться быстрее. Да еще и без сверхусилий!

Для зануд уточню: мы не столько меняемся, сколько подстраиваемся под среду, что все время разная. Восстанови прежние условия — мы начнем проявлять старые качества. Довольно быстро!

И отличие между поколениями — в этом! Старшие прошли через больше разных сред. Поэтому мой папа может тусить в соцсетях и комментировать мои посты, а я сделать электропроводку в доме или собрать компьютер по деталям — нет.

Умение приспособливаться зашито в наши гены, поэтому к нему всегда можно вернуться. Даже фанатам учения Фрейда! Хотя им, конечно, труднее.

Это правда довольно забавно, когда взрослый мужик ссылается на «таким уж меня воспитали». Как отмазка — о'кей! Но когда жалоба... Ржач!

Они умудряются с жертвенными интонациями говорить: «Я каждый раз переедаю...», «Я бросаю дела на полпути...», «Я постоянно себя накручиваю...»



Так не делай этого! Stop it!!!

— Но как???

— Буквально! Хочешь бросить курить, не суй в рот курево.

— Но ведь тогда я столкнусь с целой гаммой разнообразных негативных эмоций!

— Так и будет. И это высший кайф — оставить переживаниям лишь совещательный голос! Слушать их, но не слушаться.

— Но что мне с ними делать?

— Ничего. Проживай их, не пытаясь изменить.

— Но они же тогда не уйдут!

— Пока их гонишь — нет.

— А если не гнать?

— Тогда они перестанут толкать в конкретном направлении, и ты сможешь выбрать получше.

— Это какое?

— Спроси у переживания: «Что мне сейчас надо?» — и подумай головой, как это получить разумно.

— И что тогда будет?

— Вернешься в баланс.

— И как это поможет мне измениться?

— А тебе и не надо меняться — достаточно привыкнуть вести себя так, чтобы не приходилось на себя же и жаловаться.

— А где гарантии, что я не буду поступать как раньше?

— Никаких гарантий.

Идея перемен имеет смысл только в теориях, где они исключительны, где в них есть что-то необычное. Если же ты знаешь, что учет изменений среды — норма, тебе не потребуется ничего особенного, чтобы подстроиться вновь.

Собственно, это одна из функций психолога: вернуть человеку привычку к адаптации. И веру в то, что в этом нет подвига. От слова «ваще»! Нет нужды заниматься «развитием». И не нужен особый повод. Вы просто идете к целям, учитывая перемены среды.

## 40.

Пятиминутка узбагоинчега.

В кризис у многих рушится привычный мир. Но это не вообще весь мир, а мир потребления. Где все хорошее зависело от интенсивности покупок. Где счастье покупалось. Где реклама

заботливо подсказывала, чего бы еще похотеть. Где дети переставали играть в игрушку через три дня после приобретения. Именно этот мир кончился. Только он.

Но есть и другой мир — мир творчества, сотворения, создания, привнесения. Мир, где наивысшее наслаждение доставляет максимальное использование всех своих сил, где ты каждый день превосходишь представления о собственных возможностях, где твой мозг работает на полную катушку. Это мир личных побед. Мир потока. Мир радости создателя.

Этот мир у вас никто не может отнять. Как бы ограниченны ни были ваши возможности, вы всегда можете реализовать их по максимуму. А это главное условие самореализации. Никто не в силах помешать вам обнаружить и преодолеть очередное свое ограничивающее убеждение. И ощутить полноту жизни в процессе и радость — в результате.

Станет меньше игрушек? Научитесь больше играть в старые. Меньше новых книг? Научитесь перечитывать, открывая новые слои смыслов. Меньше еды? Учитесь дольше жевать и чувствовать ее вкус. Меньше автомобилей? Вспомните, что бывает радость движения... Изобилие прекрасно, но мозг при этом усыхает. Теперь с этим будет порядок.

## 41.

Выборы — смешная штука. Люди пытаются выбрать того, кто наконец-то сделает за них (!) жизнь хорошей. И обижаются на бесчестность происходящего. И на соседей по электорату, что выбирают не того. Забавный цирк.

Потому что жизнь моя куда больше определяется тем, что делаю или не делаю лично я. Какие решения принимаю, как их реализовываю, как собираю, анализирую и учитываю информацию об их последствиях...

И жизнь моих детей от всего этого зависит больше, чем от Самого Главного. Хотя их собственными решениями и поступками она определяется еще больше. Им я задаю только стартовые условия.

И если совсем уж честно, то качество жизни (начиная с некоторого базового уровня) определяется вообще не успехами,

а умением жить. В смысле, пребывать в моменте, наслаждаться приятным, входить в творческий поток...

Так что речь в конечном счете об умении брать на себя ответственность. Да, если я безответственная овца, мне нужен хороший пастух. А если я вдруг человек? Вот и хватит надеяться одной галочкой раз в шесть лет «построить рай на земле» — айда работать!

## 42.

Есть масса предложений на запрос: «Как добиться успеха быстро?» И надо быть гением, чтобы спросить: «Как достичь успеха медленно?» Потому что первое — расчет на чудо. А со вторым и так все ясно.

Типа. Как бы. Наверное.

Получи качественное образование. Хорошо работай много лет. Совершенствуйся, доучивайся. Ищи решения проблем. И за 10–20 лет у тебя все получится.

Но? Результатов хочется не через 10 лет, а через год! А еще лучше — через два-три месяца (как в кино). И ты покупаешь супер-курсы-успеха. А через год — еще одни. И еще. 20 лет подряд одни и те же грабли!

И настигает озарение из анекдота: «Если бы тогда убил, сейчас бы уже вышел!» Так что это не праздный вопрос: «Как развиваться медленно?» Просто задавать его надо правильно: «Как совместить счастье и развитие?»

Ответишь на него — сумеешь добраться до успеха медленно.

## 43.

Кое-кого надо вычеркивать из жизни сразу. Чтобы атмосферу не портили. Эмоциональную.

Во-первых, потому что жизнь из переживаний и состоит, и тот, кто настроение систематически отравляет, пусть делает это не с вами.

Во-вторых, потому что эмоции влияют на поступки, и выбор, сделанный в дурном настроении, приводит к таким же последствиям.

Поэтому дистанцируемся и баним.

Но те же законы применимы и к нам: тут все честно. Как стать человеком-солнцем, как сделать так, чтобы с вами было хорошо? Вот несколько подсказок.

Все начинается с мечты. Как минимум, потому что конструктивные мысли уже вызывают прилив энергии и позитива. Но важен и эффект маяка — под желаемый образ жизни выбираются люди и находятся возможности.

Впрочем, начать можно и с благодарности. Когда вы настраиваете внимание на то, что вам нравится. В себе, в людях, в обстановке, в мире... И радуетесь, что это есть.

Принцип усиления позитива. Если обращаться к тем качествам человека, которые вас устраивают, они проявляются чаще и четче. Людям хочется, чтобы их видели хорошими! И они стараются.

С вами и миром также. Если вы привыкли находить и подкармливать лучшее, его в вашей жизни становится все больше. Вы просто чаще имеете со всем этим дело!

Кстати, чтобы отличать полезные возможности от лишних, опять же нужна мечта. Эффект попутки: не всем водителям с вами по пути, но кое-кому — да. И было глупо свернуть с дороги, которая ведет к мечте.

А как быть с негативом? Притворяться? Тут три аспекта.

Первый — остановка. Неприятные эмоции — сигнал прервать то, что происходит сейчас. Например, отклониться от темы беседы, чтобы обсудить источник негатива: тон, резкие слова, нарушения обязательств..

Второй — конструктивный фильтр. Лучше сосредоточиться на будущем, чем на прошлом. На том, что надо сделать, чем на том, почему все так ужасно. На том, что подконтрольно, чем на источниках беспомощности...

Третий — саморегуляция. Кто практикует транс, знает, что он целителен сам по себе. Посидите в удобной позе, наблюдая за своим дыханием, например, и спустя несколько минут вы удивитесь, насколько стало легче.

Плюс общий настрой искать решения красивые.

Итого. Вы излучаете позитив. Рядом с вами хорошо. Люди проявляют лучшие качества. Мир наполнен шансами. Вопросы решаются красиво. И все это в усиливающейся петле!

Эмоции настраивают фильтры и ассоциации. Приходят люди, с таким же настроем. Ваши темы и дела конструктивны. И будущее светло и желаемо. Что не может не радовать.

## 44.

- Я собой совсем не управляю.
- В смысле?
- Ну, я принимаю решение, а потом его не придерживаюсь.
- Например?
- Мне надо над проектом работать, а я фигней страдаю.
- А кто выбрал страдать фигней?
- Ну, я... Или не я...
- Вас там сколько?
- Хм... Не знаю.
- А кто на консультацию пришел?
- Я.
- А где сейчас остальные?
- Тут где-то...
- То есть вы привели-таки всех?
- А как иначе?
- Получается, что вы собой управляете?
- Да, но не всегда.
- Уже легче.
- Но я хотел бы продвинуться в проекте!
- А зачем вам это?
- Во-первых, деньги. Но главное: я хочу знать, что управляю своей жизнью, и завтра будет лучше, чем сегодня!
- А вы помните об этом, когда выбираете, работать сейчас или нет?
- Помню, но это не помогает.
- В смысле?
- Возникает сильное внутреннее сопротивление, и я решаю не делать сегодня.
- То есть все-таки вы решаете?
- Но сопротивление-то не я вызываю!
- Да, вы решаете ему сдать.

- А как иначе?
- Спросите это сопротивление, что оно хочет вам сказать.
- Как это?
- Найдите сопротивление в теле, погрузите в него внимание и задайте вопрос.

(пауза)

— Говорит, что ему не нравится, когда я давлю, заставляя себя работать.

— Угу...

(пауза)

— Говорит, что не знает, что делать, а я давлю: «Делай!»

— Угу...

(пауза)

— Хм... Пока туман, оно вперед не пойдет... Нужно прояснить хотя бы первые шаги...

— Так...

(пауза)

— Получается, надо не заставлять себя, а разъяснить, что делать!

— Бинго! И что для этого надо?

— Надо рассмотреть, что уже сделано, на какой точке я остановился, какие ближайшие задачи, какие стоят вопросы... И куда в целом движемся.

— Я вижу, что-то поменялось?

— Ну, я еще сомневаюсь, что будет легко, но уже ясно, что делать, и тут нет сопротивления!

— Чтобы было легко, надо куличики лепить в песочнице.

— Да, но я хочу с реальными трудностями бороться, а не с собой.

— Что ж, главную фишку вы просекли.

— Что разбираться надо с проектом, а не с собой?

— Что надо разбираться, а не давить.

— Спрашивать себя?

— В том числе.

— А еще вникать в задачу?

— Да, изучать ситуацию.

— Прямо радостно как-то!

— Отличный признак, поздравляю!

## 45.

Может показаться, что я против магии. Это не так: чудесное я обожаю! Другое дело — лажа. Тут я безжалостен.

Если твои «магические» достижения — приманить маршрутку, найти пятирублевку и вытянуть на экзамене один из немногих выученных билетов, ты не маг, а малыш. Который к тому же не в курсе теорвера.

При этом я знаю людей, живущих и практикующих на поле волшебного, посвятивших работе над собой годы, а потому способных продемонстрировать внятные результаты. Не левитацию, конечно, но им есть, что предъявить социуму.

Другими словами, это социально успешные люди. Которые при этом гармоничны и интересны. И понятно, что если в доме течет кран, они приглашают сантехника, а не пентаграммы на полу царапают. А для разборок нанимают юристов, а не чертей на помощь зовут.

Настоящий волшебник разумен.

Чего не скажешь о большей части паствы:

- не хватает денег — учись зарабатывать, а не колдуй;
- лажаешь в работе — повышай квалификацию, а не колдуй;
- тебя не уважают — сделай так, чтобы было, за что уважать, а не колдуй;
- не справляешься с эмоциями — это злые духи — колдуй!

Мозг — штука полезная. А магия не халява, а искусство. Оно любит трудолюбивых и умных.

## 46.

У меня довольно забавные отношения с НЛП: мы то сходимся, то расходимся уже 21 год — с июля 1998-го. Сейчас мы снова вместе: я вижу его богатство и ценность, и большая часть моей работы — то самое НЛП-консультирование.

А самое главное — меня восхищает дух НЛП! Что за дух? Предложение искать то, что в людях нравится, чтобы копировать это себе и всем желающим. Изначально конструктивный подход! Это ведь прекрасно: высматривать в окружающих то,

что они делают хорошо, чему у них можно научиться! И даже на проблемы смотреть как на опыт приобретения навыка!

Другой взгляд на мир, согласны? НЛП не имеет здесь монополии, но это центральный стержень, от которого не стоит уходить. Концентрация на ценном.

Многие знают о первом условии хорошо сформулированного результата — позитиве. Но мало кто догоняет, что речь не банально о позитивной формулировке, а о подходе к жизни.

Например, цель «бросить курить» не является неправильно сформулированной — она буквально не стоит внимания. Вкладывать ресурсы имеет смысл в то, что нравится, и в то, что необходимо.

Если курение мешает чему-то ценному, займись этим ценным, и если противоречие неустранимо, курение отпадет само. (Знаменитая техника «Взмах» — способ напоминать себе о важном!)

Фриц Перлз курил и делал классную психотерапию? Отлично! НЛПеры взяли у него модель терапии. Это вопрос фильтров внимания.

Поиск врагов и борьба с ними, поиск трудностей и разрешение их, поиск болезней и лечение — благородные занятия.

А у нас другое! Мы любим искать превосходство. Мы любим открывать возможности. Мы хотим находить «фишечки». Люди для нас — образцы для подражания. Мы просто выбираем, в чем конкретно.

Вам нравится, когда в вас замечают достоинства? Или вы предпочитаете, чтобы вам ставили диагнозы? Первое вероятнее. А потому конструктивный взгляд людей притягивает. И вы можете выбирать из них самых интересных. И учиться.

Вот это я называю духом НЛП! Вот это меня привлекает! Это живет в его сердцевине. И я хочу, чтобы жило во мне. Конструктив.

## 47.

Я не верю в многоходовочки. И если кто-то пытается научить, как в 11 несложных последовательных шагов победить в переговорах, драке или достичь личного счастья, я понимаю, что это продукт для чайников. Потому что живое **меняется**,



и мертвым схемам за ним не поспеть. Разве что ценой некрофилии.

В 90-х были популярны видеокассеты с приемами боевого самбо, айкидо и прочих страшных универсальных боевых систем. Со стороны все это смотрелось красиво, но с партнером, который отказывался подыгрывать, не работало от слова «вообще». Приходилось возвращаться к примитивным блокам, уклонам, ударам.

Вот и в психологии я вижу не длиннющие цепочки к успеху, а коротенькие комбинации на шаг или два. Из них, разумеется, складываются последовательности и длиннее, но каждый раз под ситуацию. Потому что она меняется. От каждого твоего шага. Они ведь для того и нужны? Чтобы влиять, не так ли?

- Столкнулся с неожиданным — изучи.
- Тело сигналист ощущением — спроси, что оно хочет.
- Уперся в препятствие — ищи обходные пути.
- Варианты не приходят — вызывай творческое состояние.
- Новая идея — прикинь, что будет после реализации.
- Собеседник вышел за рамки — покажи, что заметил.
- Тебе сделали хорошее — поблагодари.
- Задача не решается — отвлекись с намерением вернуться.
- Появилось возражение — уточни его суть.
- Осознал лишнее напряжение — усиль его и сбрось.
- Предложил что-то — дай время подумать.
- Сделал ход — посмотри на реакцию.
- Не контролируешь себя — не решай и не обещавай.
- Понравился человек — дай ему об этом знать.
- И так далее, и так далее.

Все обучение — это встраивание звеньев «Когда X, делай Y». Мы учимся распознавать ситуации X, обращать на них внимание. Мы учимся делать Y. Мы привыкаем на каждое X реагировать Y.

А потом из этих элементарных звеньев выстраиваем танец взаимодействия, который и оказывается красивым решением динамической ситуации. И если кто-то, желая повторить наш результат, тщательно запишет все 18 получившихся ходов, мы лишь снисходительно улыбнемся.

## 48.

Проблемы бывают престижными, нормальными и стыдными.

Престижно жаловаться на чрезмерную востребованность, недостаток времени, назойливые комплименты, непризнанный талант, особенности своего жизненного пути, армию завистников...

Нормально жаловаться на лень, нерадивых подчиненных, самодуров начальников, вороватых чиновников, трудности выбора, дороговизну услуг, отсутствие специфических знаний...

А кое в чем признаваться стыдно. Даже себе. В собственной подлости, трусости, глупости, ограниченности... При том, что каждый из нас, извините, замешан. Не во всем сразу, конечно, но...

Поэтому люди врут. И в результате «ищут там, где светло, а не там, где потеряли».

Например, я могу решить для себя: мне не хватает инструментов, чтобы реализовать мои планы. И купить очередную книгу по достижению целей, мотивации, нетворкингу и брендингу. Или пойти на тренинг. Или найти себе коуча.

Притом что ресурсов-то навалом! Видеозаписи тренингов на диск не помещаются! А реальная нехватка — **цели**.

Зачем тебе НЛП, если для твоих убогих планов хватит инерции?! Зачем тебе сила, если ты привык везде подчиняться?! Зачем тебе приемы гипноза, если общаешься только с мамой?!

В отсутствии **смелых** целей признаваться стыдно.

Поэтому можно стремиться к просветлению или к внутренней гармонии... Очень удобно: никто не проверит! Измеримых критериев-то нет! И престижно: я не участвую в гонке потребления, а расту духовно!

Энтони Роббинс, кажется, сказал, что не бывает недостатка мотивации — бывают слишком маленькие цели. И с ним нельзя не согласиться.

Я не предлагаю, конечно, выходить на улицу с плакатом типа «Я импотент» и даже просто жаловаться друзьям на «стыдные» проблемы. Но если вы хотите их решить, признаться в их наличии придется. Себе. И, возможно, психологу.

А дальше — решать. Медленно, но верно. Расширять зону комфорта. Выбатывать новые привычки. Формировать желательные качества.

Собственно, именно на этом пути вам и понадобятся знания и навыки, когда-то почерпнутые из тренингов и книг. Хорошо сформулированный результат, изменение личной истории, суб-модальное редактирование..

Как в анекдоте про Тарзана, который, познав Джейн, с удивлением воскликнул: «Так вот ты, оказывается, зачем!!! А я тобой орехи колол...»

Посмей хотя бы мечтать! И ресурсы пригодятся.

## 49.

Примитив! Откуда берется это презрительное отношение к идее, фишке, приему, технологии? Оно растет из поверхностного знания. Вместо познания — знакомость / ужебылость.

А кто из нас может собрать «примитивный» телефон? Или хотя бы пресловутый велосипед «изобрести»? Веке хотя бы в семнадцатом...

В психологии аналогично. Банальный условный рефлекс, элементарная лесть, скучное активное слушание.. Мы об этом знаем, мы этим не пользуемся, глубоко не разбираемся — презираем.

Особенно забавно плоско звучит, когда тот, кто сам не применял достаточно, пытается транслировать свое недопонимание ученикам.

А потом кто-то берет и делает. Применяет вам давно знакомое. Много и в разных контекстах. Адаптируя и разбираясь в нюансах.

И мы охреневаем от его результатов. И пытаемся выяснить, что же он делал. И не можем поверить, что его секрет прост. Он лишь применил то, что мы знали давно.

Всего лишь активное слушание. Всего лишь положительное подкрепление. Всего лишь уточняющие вопросы. Всего лишь подстройка и ведение.

«Примитив» дает результат.

## 50.

Что ты хочешь? Это любимый вопрос. С него все начинается. Нет желания — нет энергии. А без понимания нет фокуса. Более того, понятия везения и использования ресурсов наполняются смыслом только в контексте сформулированного желания. Или желаний, когда их много.

Ветер может быть попутным, только когда ты знаешь, куда тебе плыть. Ресурс может быть полезным, если тебе есть, куда его применять. В перемене можно разглядеть возможность, если ты чего-то хочешь. Желания наполняют окружающий мир смыслом. Или нет, если ты не придаешь им значения.

А разве может быть иначе? К сожалению, да. Еще можно циклиться на проблемах и опасностях. И направлять силы на то, чтобы спрятаться, защититься, избежать. Или тупо ныть и жаловаться, что жизнь устроена несправедливо.

А дальше все только раскручивается: не знаешь желаний — не имеешь энергии, не знаком с удачей, не видишь ресурсов, не распознаешь возможностей, растрачиваешь силы на тревогу и напряг...

Понятно? Деловой подход начинается с желаний! С их осознания, распознавания. С признания их важности. А дальше проявляется везение, ресурсы, возможности, реализация... Поэтому самый ценный вопрос: **что ты хочешь?** Он меняет мир вокруг тебя.

## 51.

Парадокс, но позитивный настрой предполагает низкие ожидания. В отличие от инфантильно-розовых надежд на мегатонны удачи.

**Эмоция = Факты — Ожидания.**

Именно эта разница и определяет спонтанную реакцию на результат. Розовый инфантил разочарованно огорчается и возвращается в режим бессмысленного нытья или бездеятельного мечтания, а позитивный реалист продолжает делать попытки.

Например? Допустим, я учусь стрелять из лука. Какого результата мне ждать? Промаха, разумеется! Я ж не умею еще!

Как реагировать, когда этот прогноз сбывается? Никак. Просто запускать в цель очередную стрелу. Ровно потому, что умения нет и быстро не появится.

Зато какая эмоция придет сама, когда стрела таки попадет? Радость! Ведь получилось, хоть и не умею! И появится желание продолжать тренировки.

Руководящий принцип: **неудача — пофиг, успех — радость!**

Любой успех, любое продвижение, любой шагок — радость! Потому как понимаю: сейчас оправданны результаты слабые. Огорчение — повод распрощаться с высокой планкой, намек на задранные ожидания. Не получилось — норма. Получилось хоть что-то — радость!

Такой подход ведет к желанию учиться. Ведь тренировки радостны, и хочется еще. Вплоть до позитивной одержимости! И да, речь не только о ваших навыках.

Когда, например, понимаешь, что другие люди отнюдь не обязаны превращать твою жизнь в рай, а кое-кто из них легко допустит и твой ад, куда легче **благодарить** за то хорошее, что они таки для тебя делают... И неожиданностей меньше.

Такой вот позитивный реализм.

## 52.

Бывает, человек давно в профессии, хороший спец, а взлета все нет. И даже пологого карабканья не наблюдается. Клиентов мало, денег не больше. Что за черт?

Скорее всего, дело в отношениях: не умеешь строить — теряешь людей. Раз за разом. А это клиенты, деловые партнеры, коллеги да и в целом сообщество. Другими словами, годы и годы. Время и силы. Зря.

Твои клиенты возвращаются? Рекомендуют? Покупают снова? Твои партнеры — опора и энергия или будущие враги? Твои коллеги о тебе отзываются как? Поддерживают? И что у тебя за репутация?

В работе тренера есть еще ученики. Это годы заботы, ждешь пока вырастут. Если эти годы есть. Ибо отношения.

Четыре грубые ошибки, на которых отношения сыпятся.

**Первая.** Деструктивный стиль.

Если ты видишь себя рыцарем света, истребляющим тьму... Если строишь карьеру, противопоставляя себя «плохим»... Если целенаправленно наживаешь врагов... Если выискиваешь в человеке недостатки... Если выбрал путь кидалова и «развода лохов»...

Взлета не будет — только падение. В бездну. Потому что Земля круглая, а память длинная.

**Вторая.** Самовозвышение.

Буквально каждому человеку нравится чувствовать себя на высоте. Не все, конечно, согласятся принимать комплименты, лесть и подобострастие, но более тонкие признаки уважения приятны всем.

И разумные люди партнера по общению приподнимают. А дураки — наоборот — стараются опустить пониже, чтобы возвыситься на его фоне.

Способов облажаться масса:

- Делать «умные» критические замечания.
- Опаздывать на встречи, срывать договоренности.
- Занимать слишком жесткую позицию, вынуждая под себя подстраиваться.
- Жертвовать интересами партнера.
- Постоянно ставить себя в центр внимания.
- Буквально унижать, «ставить на место».
- Строить общение сверху вниз.
- Высмеивать.
- Провоцировать ошибки.
- И так далее.

А как надо? Приемов много, но смысла один: рядом с вами должно быть легко себя уважать.

**Третья.** Ложь.

Не бывает долгих отношений, построенных на лжи. И уж счастливых — точно. Правда всплывает.

А если чел врет напрадалую, в расчете никогда больше не встретиться, мир догоняет репутацией. И характером, что постепенно отпечатывается на лице и в позе. Лживого человека выделяешь из толпы издали и быстро.

**Четвертая.** Расчет<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Спасибо Олегу Макарову!