

Бестселлер по версии Wall Street Journal

# Осознанный успех



12 шагов к карьерному росту  
и личному счастью

Райан Лик

Бизнес-эксперт (АСТ)

Райан Лик

**Осознанный успех. 12  
шагов к карьерному  
росту и личному счастью**

«Издательство АСТ»

2022

УДК 159.923.2  
ББК 88.52

**Лик Р.**

Осознанный успех. 12 шагов к карьерному росту и личному счастью / Р. Лик — «Издательство АСТ», 2022 — (Бизнес-эксперт (АСТ))

ISBN 978-5-17-156478-0

Райан Лик – спикер, коуч, режиссер. Сотрудничает с ведущими мировыми компаниями, помог десяткам тысяч руководителей добиться высоких результатов в карьере и бизнесе. Культ сверхпродуктивности и достигаторства повсюду. «Неужели ты еще не заработал первый миллиард в свои 25? Не стал главой крупной корпорации в 30? И неужели так сложно достигать высот в карьере и при этом быть идеальным партнером и родителем, заниматься спортом, правильно питаться, каждую неделю видеться с друзьями, иметь десятки увлекательных и прибыльных хобби и поддерживать ментальное здоровье?» Эта книга – наглядная и емкая 12-шаговая программа, как избавиться от навязанных токсичных установок и найти свое уникальное определение успеха. С ее помощью вы:

- Подниметесь на новый уровень во всех сферах – даже если запутались, выгорели и потеряли смысл.
- Обретете баланс между работой, личной жизнью и саморазвитием.
- Улучшите отношения с близкими, друзьями и коллегами.
- Научитесь грамотно управлять временем.
- Сделаете свою жизнь более наполненной, целостной и гармоничной.

Сохранен издательский макет.

УДК 159.923.2  
ББК 88.52

ISBN 978-5-17-156478-0

© Лик Р., 2022

© Издательство АСТ, 2022

# Содержание

Введение	7
Глава 1	11
Конец ознакомительного фрагмента.	18

**Райан Лик**  
**Осознанный успех. 12 шагов к**  
**карьерному росту и личному счастью**

Copyright © 2022 Ryan Leak

Author photo © Alex Stone, @the-stone-creative

© Лисничук Д.О., перевод, 2023

© ООО «Издательство АСТ», 2023

\* \* \*

## Введение

У меня есть проблема. Я привык говорить людям, что умею делать то, чего ни разу в жизни даже не пробовал. Например, однажды моя подруга спросила, смогу ли я выступить в офисе ее компании. Я сказал: «Конечно, без проблем». Потом она уточнила, готов ли я целый день вести семинары по развитию персонала. «Несомненно», – уверенно ответил я.

Почему? С какой стати я заявил, что могу раскрыть потенциал сотни сотрудников за восемь часов, если я никогда не занимался подобным? Все, что я делал раньше, это читал перед аудиторией часовую лекцию. Я понятия не имел, как справиться с новой для меня задачей, но был безумно счастлив, что все-таки решился.

Я никогда этого не забуду. Первый час моего семинара был посвящен доброте. Почему? Потому что доброта – одно из многих направлений, по которым нельзя получить магистерскую степень, а ведь этот уровень образования считают обязательным во многих компаниях. К вашему сведению, та компания, в которой я проводил семинары, была банком. Вероятно, мне следовало бы разработать план действий и посвятить семинар лидерству, обслуживанию клиентов и стратегиям продаж XXI века. Но по никому непонятной причине подруга все же разрешила мне провести «час доброты». Я поручил сотрудникам в течение часа подходить друг к другу и говорить приятные слова. А пока они это делали, я объяснял всему банку, почему доброта развернет их бизнес на 180 градусов и принесет им быстрый и качественный рост.

Я начал с того, что поделился историей о своем любимом магазине. Он называется «Все по 99 центов». Мне нравится, что у них все на один цент дешевле, чем в магазинах «Все за 1 доллар». Жизнь сегодня – недешевая штука, и я удивительно комфортно чувствую себя там, где товары стоят всего 99 центов. Не осуждайте меня за это!

Однажды я поехал в этот магазин за пару дней до Рождества. Я планировал найти вещи, которые обычно не стоят так дешево. И мне это удалось. Например, я нашел бандажи для голеностопа, которые продаются в магазине спорттоваров у моего дома по 40 долларов. Я уточнил у менеджера: «Это стоит 99 центов?» Он ответил: «Да, сэр, цена бандажа 99 центов».

У меня всего две лодыжки, но я купил три штуки. Ведь это всего 99 центов, почему бы и нет? Я был так счастлив, так благодарен этому чудесному магазину! И поэтому, стоя в очереди, сказал кассиру, что оплачу все покупки женщины передо мной. У нее было пять товаров. Простая математика: 4 доллара 95 центов плюс налог. Не то чтобы это было очень щедро, но я подумал, что получится неплохой подарок на Рождество: все это достанется ей бесплатно.

Женщина обернулась, посмотрела на меня и спросила: «Это розыгрыш?» Я ответил: «Мэм, как вы думаете, кто-то сегодня станет разыгрывать пятью долларами?» Она не могла поверить, что я абсолютно серьезен. Я произнес: «Это Рождество, мэм». Вдруг она сказала мне то, чего я совершенно не ожидал: «Сэр, за всю мою жизнь никто не проявлял ко мне столько доброты».

Я озвучил персоналу банка вывод, и он был очень прост: нам нужно быть немного добрее, чтобы добиться больших результатов. Люди живут в довольно подлом мире. Что, если мы сможем изменить его крошечным вложением, совершая хотя бы по одному доброму делу в день?

В конце семинара я спросил, есть ли вопросы. Одна женщина встала и сказала: «Райан, у меня нет вопросов. Я просто хочу поблагодарить вас. Я выросла в неблагополучной семье, но мне удалось поступить в престижный колледж. Сюда меня перевели из другой компании, где я успела узнать только что единственный способ подняться по карьерной лестнице – идти по головам. Я живу в мире, где человек человеку волк. Впервые мне кто-то рассказал, что я могу добиться успеха в карьере и жизни вообще, если буду доброй. Раньше я слышала только обратное. И мне, честно говоря, не очень нравится, кем я стала. Только сегодня я осознала,

что есть еще один путь жить, развиваться и расти. И мне очевидно, что для меня это гораздо проще и эффективнее. Просто спасибо вам, что вы пришли».

Это был крайне важный момент, который изменил мое понимание карьерного роста и развития в жизни. Я понял, что за желанной должностью и зарплатой стоит обыкновенная женщина, которая просто пытается понять, кто она такая. И я обнаружил, что таких людей, как она, очень и очень много.

Именно это осознание сподвигло меня обучать руководителей высшего звена. Я хотел помогать людям становиться успешными в работе и дома. Я хотел помогать даже тем, кто разрушил один из этих аспектов своей жизни, но продолжает бороться за благополучие в другом. От нас обычно ждут, что мы постоянно будем покорять новые карьерные вершины, одновременно справляясь с личной жизнью, растя детей, видясь с друзьями и оставаясь здоровыми умом, телом и душой.

Когда мы говорим о балансе работы и личной жизни, это обычно позиционируется как битва, перетягивание каната. Как будто нас заставляют выбирать между успешной карьерой и успешной жизнью в целом. Однако, вопреки распространенному мнению, я считаю, что расти, достигать успеха и быть счастливым можно (и нужно) во всех сферах жизни одновременно.

Людям, которые хотят достичь благополучия во всем, окружающие часто говорят: «На двух стульях не усидишь». Но почему бы не выбрать вместо стульев широкое мягкое кресло? Мне кажется, самая большая проблема в том, что, пытаясь найти баланс, работу всегда ставят на первое место, пренебрегая жизнью.

Миллиарды долларов тратятся каждый год на обучение сотрудников тому, как работать эффективнее. Курсы высшего образования в первую очередь предназначены для подготовки студентов к будущему трудоустройству. Организовываются огромные конференции по разработке стратегии карьерного развития. А сколько коллективных ресурсов тратится на развитие других сфер, вне карьеры? Ответ очевиден. Что ж, очень зря. Я уверен, что именно так изменится мир. Я точно знаю, что это прямо пропорциональная зависимость: развивая культ успеха в жизни в целом, мы сможем добиться и лучших результатов в работе.

Есть люди, которые достигли множества карьерных целей, так что их можно назвать успешными. Но при этом во всем мире нет и пяти человек, которых они могли бы назвать своими друзьями. Да, они поднялись на сверкающий пьедестал своей карьеры. Но счастливы ли они, если одиноки в личной жизни?

Возможно, единственный способ добиться баланса и роста в обеих сферах – направить значимую часть ресурсов именно на развитие успеха в жизни. Удивительно, но если вы повысите уровень своей личной жизни, профессиональный рост не заставит себя ждать. Обратное неверно. Когда вы вкладываете все силы в развитие карьеры, это часто происходит в ущерб эмоциям, личностному росту, отношениям. Вы приносите все радости жизни в жертву работе.

Работая в ведущих мировых организациях, консультируя руководителей высшего звена, спортсменов НБА и тысячи лидеров, я узнал, что люди, которые преуспевают в важных областях своей деятельности, овладели искусством селф-менеджмента. Так я называю управление своей личной жизнью, мыслями и эмоциями. Эти люди обладают набором принципов, которые позволяют им расти. Они понимают, что успех и развитие – это только их ответственность. Они не ждут, пока кто-то другой бросит им вызов. Они придумали, как вести себя, когда никого нет рядом, и это гораздо важнее для них, чем производить хорошее впечатление на окружающих.

Когда дело доходит до вашего роста, может оказаться соблазнительной мысль, что кто-то другой будет руководить вами, помогать вам и решать все за вас. Но повышение уровня – ваша ответственность. Все начинается с вас.

Вы наверняка принадлежите к одной из двух категорий. Первая – это работа по найму, как у большинства людей. Ваш начальник может быть феноменальным или посредственным, нормальным или ужасным. Недавно на одном рекрутинговом сайте за месяц опросили 957



человек, которые активно искали новую работу. Их спросили, почему они хотят уйти с нынешнего места. 76 % обвинили в этом «токсичного» начальника. Можно объяснить это множеством факторов, но реальность такова: я встречал слишком мало людей, которые восхищались бы своим боссом. Если вам нравится ваше начальство, вы в меньшинстве. Таких, как вы, 5 %. Остальные 95 % начальников попадают в категории от ужасных до нормальных. Чтобы быть хорошим шефом, требуется много усилий, иногда нереальных. Таким образом, траектория вашей карьеры значительно зависит от того, к какой категории принадлежит ваш начальник.

А за что именно отвечает руководитель? Обучение сотрудников основным процессам компании? Согласование идей? Разработка стратегии? Окей, это нормально, так и должно быть. Но обязан ли шеф превратить вас в человека, работающего усердно и с удовольствием, создающего позитивный настрой и признающего ошибки, которые он совершает? Должен ли он сделать из вас лучшего друга, партнера, супруга или родителя, чем вы есть сейчас? Лучшую версию человека? Это сложная задача даже для феноменального руководителя.

Теперь предположим, что вы относитесь ко второй категории и сами являетесь лидером. Вы основали компанию, или получили повышение, или ваша семья владеет бизнесом. Несмотря на то что у этой позиции есть свои привилегии, существует нечто, часто не связанное с зарплатой, что имеет над вами власть. Когда происходят сбои в цепочке поставок, не хватает кадров, меняется экономическая ситуация в мире, а клиенты не приходят, кто может развеять ваши страхи? Когда люди спрашивают вас о будущем, а вы его не видите, кто может дать вам совет? Трудно перейти на следующий уровень, когда вы чувствуете, что никто не дает вам инструментов, чтобы туда добраться. На вершине может быть одиноко, верно?

Независимо от того, работаем мы на себя или на кого-то другого, есть много препятствий, которые могут помешать нам улучшить уровень жизни. Но не заблуждайтесь, самое большое препятствие – это мы сами! Мне нравятся слова мотивационного спикера Джима Рона: «Если вы недовольны тем местом, которое занимаете, смените его. Вы же не дерево».

Вот почему я написал эту книгу. Я хочу помочь людям жить так, как им нравится, достигая при этом успехов в карьере и личной жизни. И в личной жизни, и в карьере можно расти, переходя с уровня на уровень. Я выделил следующие шесть.

#### **Уровень 1: Бесцельность**

У вас нет реального представления, что вы делаете и куда идете. У вас нет направления.

#### **Уровень 2: Застревание**

Вам хотелось бы стать лучше, и вы можете представить, как это сделать. Но вы как будто увязли в болоте. На этом уровне вы можете усердно работать, но добьетесь только медленного и незначительного прогресса.

#### **Уровень 3: Движение по инерции**

Вы совершаете необходимые действия. Ваша жизнь под контролем. Вы делаете то, что нужно делать, чтобы выжить.

#### **Уровень 4: Развитие**

Вы стабильно растете. За последние несколько лет вы добились некоторых успехов и хотите большего.

#### **Уровень 5: Процветание**

Все идеально. Вы активны, делаете очень много. Кажется, что вам уже ничего не нужно делать для процветания, но на самом деле вы просто перестали замечать собственные усилия. Труд приносит удовольствие. Вы все успеваете.

#### **Уровень 6: Мастерство**

Вы настолько хороши, что можете помочь другим и научить их делать то же самое.

Можете определить сами, на каком уровне сейчас находитесь? Если не знаете точного ответа, можно, например, сказать, что вы находитесь между какими-то уровнями.

Большинство людей, с которыми я работаю, находятся на втором и третьем уровне. Они в стагнации или двигаются по инерции. Им часто приходится терпеть. Они каждый день вынуждают себя идти на ненавистную работу и натягивают улыбку, когда их нелюбимый партнер несмешно шутит. Цель этой книги – помочь вам достичь того уровня, где вы будете довольны собой. Вы окажетесь в настолько благоприятном положении, что почувствуете острое желание помочь другим добиться того же.

У меня часто бывает искушение дать клиентам готовые ответы и расписать для них детальный план развития. Но мой опыт меня останавливает. Я слишком часто слышал от клиентов фразу: «Это очень хороший вопрос». Вопросы гораздо сильнее влияют на рост, чем советы. Люди сами прекрасно знают, что им нужно для того, чтобы выйти на новый уровень. Знают, но не осознают. Наводящие вопросы дают им возможность быть честными, и люди неожиданно сами разрабатывают свой идеальный план.

В этой книге я привожу 12 важных вопросов. Ваши собственные ответы, суждения и идеи помогут вам перейти на следующий уровень как в профессиональной, так и в личной жизни. Эти вопросы были сформулированы на основе бесчисленных коуч-сессий, выступлений и интервью. Я собрал те из них, которые оказались полезными для моих клиентов.

Сначала я планировал включить в книгу 21 вопрос, но решил провести небольшой тест. Я выступал перед разными компаниями и задавал людям все эти вопросы, а потом просил выбрать самые интересные. Также я опросил своих коллег, друзей и наставников. Все они выбрали для себя один вопрос, который вызывает у них наиболее яркий внутренний отклик. Это был непростой процесс, потому что мой список не сокращался, а люди даже предлагали собственные вопросы. Однако со временем я смог четко выделить 12 самых эффективных вопросов. Некоторые из них потребуют от вас серьезного самоанализа, а чтобы ответить на другие, вам придется задействовать родных, друзей и знакомых.

Я бы посоветовал изучать вопросы в том порядке, в котором они представлены в книге, но вы же помните, что только вы несете ответственность за собственный успех, а значит, решать вам. Ищите свои способы работы с вопросами. Может быть, вы захотите выбрать сперва самый актуальный для вас на данный момент. Прекрасно, начинайте с него!

Надеюсь, эти вопросы окажутся для вас той самой рукой помощи, которая легко проведет вверх по всем уровням, и в конце концов вы увидите себя на вершине. И даже не заметите тернии, сквозь которые пришлось пробираться к ней.

## Глава 1

### Вопрос восприятия. Как я определяю для себя успех?

*Быть успешным – это любить себя, любить то, что ты делаешь,  
и любить то, как ты это делаешь.*

*Майя Энджелу*

Как вы думаете, кто действительно хорошо осведомлен о вашем прошлом? Социальные сети. Я всегда улыбаюсь, когда получаю уведомление о том, каким я был пять лет назад. Я вижу, где я был и с кем, чем занимался, что считал модным. Это вызывает одновременно и ностальгию, и смех. Еще более неловко открывать ежегодный школьный альбом конца 1990-х годов, смотреть на себя в начальной и средней школе. Это удивительно: я жил в другом мире, и у меня был совсем другой взгляд на успех.

Я вырос в бедном районе, но смог получить стипендию, которая позволила ходить в частную школу на другом конце города. Там учились дети из довольно обеспеченных семей. Большинство моих соседей были рабочими на фабриках, а родители одноклассников – «белыми воротничками».

С раннего возраста я жил в двух разных мирах в попытках понять, кем хочу быть и что мне нужно для успеха. В детстве я считал, что успешен тот, кто хорош в спорте, особенно если ему еще и повезло с высоким ростом. Я обожал играть в баскетбол в районном парке и мечтал попасть в НБА. А мои школьные друзья, даже самые высокие из них, хотели быть врачами, юристами, космонавтами, может быть даже президентами. Я быстро обнаружил, что машины, дома и рестораны на другом конце города намного лучше, чем в моем районе. Стать знаменитым спортсменом – это не единственная моя мечта, каждые десять лет мне торжественно вручали новую идею успеха.

В начальной школе мы определяли успешность по школьным принадлежностям. Если у вас не было красивого блокнота, вы были никем. Для меня огромной роскошью был блокнот на спирали Five Star. С первого дня учебы я умолял маму купить мне такой, а еще, конечно, набор цветных гелевых ручек. Я был уверен, что блокнот станет ключом ко всему, что мне нужно для успеха.

Или поистине Святой Грааль – «Малыши Бинни», мягкие игрушки, наполненные пластиковыми гранулами. Недавно одна из них, стегозавр Стег – пестрый коричневый динозавр – был продан на eBay за 40 000 долларов. Если бы он был у меня в детстве, я бы считался крутым, а сегодня еще и стал бы на 40 000 долларов богаче!

В нулевых успех определялся сотовыми телефонами. Причем критерием были не только сами телефоны (хотя «Блэкберри» или блестящий «Сайдкик» считались золотым стандартом), но и тарифные планы. Если у вас был мобильный телефон, это еще не значило, что вы можете, как сегодня, совершать звонки в любое время. Минуты разговора были строго ограничены, оператор сотовой связи определял, сколько минут вам доступно и когда вы можете их использовать. Даже размер смс подпадал под немыслимые сейчас лимиты. Только представьте, как непросто было убедить родителей, что при планировании семейного бюджета стоит учитывать смски.

Например, я пользовался оператором AT&T и друзья могли звонить мне после 19:00, но у моего приятеля с Verizon не было бесплатных минут до 21:00. Мы тратили кучу времени на то, чтобы выяснить, когда люди доступны для звонка. Но самое худшее: когда минуты заканчивались, приходилось пользоваться домашним телефоном, что, как вы понимаете, абсолютно не подходит успешному человеку. А те, у кого было неограниченное количество минут, могли быть на связи постоянно.

К счастью, мои представления об успехе развивались по мере взросления. Я до сих пор иногда обнаруживаю, что связываю успех с дорогой машиной, популярностью в социальных сетях, списками бестселлеров или выступлениями на большую аудиторию. Но я кое-что понял об успехе: ваша вершина там, где вы ее видите. Неправильно оценивать себя по чужим стандартам.

Я не собираюсь рассказывать вам, как должен выглядеть успех для вас. Моя цель в этой главе – помочь вам ответить на вопрос: как я определяю успех? Ваш ответ должен быть уникальным, истинным для вас, а также четко сформулированным, чтобы ваши цели соответствовали этому определению.

Ваш первый шаг – не спешить с ответом на этот вопрос. Не пытайтесь сразу определить для себя успех, так вам точно придут на ум чужие представления. Вместо этого стоит выписать все идеи об успехе, которые существуют у вас в голове, и задать себе вопрос, откуда они взялись.

## CHRYSLER TOWN & COUNTRY 97-ГО ГОДА

Я помню, как в первый раз поехал на прогулку с другом из частной школы. Он позвал меня встретиться и поиграть вместе. Это меня озадачило, в моем районе никто не играл ни в какие игры. И я абсолютно не представлял, что меня ждет. Перед этим мама друга позвонила моим родителям и сказала: «Мы собираемся заехать за Райаном в субботу и отвезти его на обед. В 10 утра будет удобно?»

В ту замечательную субботу уже в полдесятого я был полностью одет, готов и взволнованно ждал их у окна. Мне было достаточно просто добраться до их района. Я знал, что одно это уже сделает мою жизнь потрясающей. Но больше всего трепета вызывал даже не обед, а роскошный автомобиль, на котором меня будут возить весь день. Я увидел их машину, и на мой взгляд, она была в 150 раз красивее нашей. Гладкий Chrysler с деревянными панелями и видеомагнитофоном на заднем сиденье. Это было невероятно! Я мечтал о том, чтобы прокатиться на этой машине по всему городу, чтобы все друзья увидели меня в ней. Я хотел прикоснуться к этой изысканной роскоши. Автомобиль, о котором я мечтал в тот день, – Chrysler Town & Country 97 года.

Я завидовал даже некоторым друзьям, чьи родители ездили на фургонах-трансформерах. Это будто мини-гостиницы на колесах, там были жалюзи, небольшая кровать и развлекательная система. Такой автомобиль я тогда считал вершиной богатства.

Но все то, чего я так отчаянно жаждал в детстве: обшитый деревом Chrysler, фургон, гелевые ручки, «Малыши Бинни», карточки с покемонами, больше минут для телефонных разговоров ночью и по выходным, неограниченное количество символов в смс – сейчас кажется смешным. Тогда я думал, что стоит мне только заполучить что-то из этого (а лучше все сразу), и жизнь будет прекрасна. Тем не менее то, что я когда-то считал вопросом жизни или смерти, сейчас мне абсолютно не нужно. Я уверен, что вещи, которые я хотел двадцать лет назад, не принесут мне успеха сегодня. Но не придумал ли я себе список аналогичных атрибутов успеха? Неужели жгучее желание покататься на минивэне Chrysler просто сменилось на потребность приобрести новейший и самый быстрый электромобиль? А неограниченные телефонные минуты превратились в мили авиакомпаний и бонусные баллы для путешественников?

Придется потратить достаточно времени, чтобы понять, почему мы хотим ту или иную машину, дом, работу или любое другое достижение. Как соотносится то, чего вы желаете сегодня, с вашими мечтами в прошлом?

Я не подвергал сомнению свое определение успеха, пока не увидел, как «успешные» люди заканчивают жизнь самоубийством или умирают от передозировки наркотиками. Я также стал свидетелем того, как богатейшие из моих знакомых разводятся, рушат семьи и теряют близких.

Если раньше они считали успехом покупку нескольких домов, теперь они мечтают о том, чтобы дети навещали их, и уже совершенно неважно, в каком доме.

Все мы откуда-то получили определенные представления об успехе. Большинство из них пришло из семьи, от старшего поколения. Но нужно также учитывать, что эти представления зависят и от более широкого окружения. Район, где вы жили, регион, страна, ваш социально-экономический класс, религия, раса, пол и поколение, к которому вы относитесь, – все это влияет на то, чего мы, как нам кажется, желаем.

Ни один из нас не вырос в вакууме. Отовсюду нам сообщают, чего мы должны хотеть. В моей стране, в Соединенных Штатах, успех всегда измерялся славой и богатством. Наверняка вы слышали об американской мечте: трое детей, большой красивый дом с зеленой лужайкой, окруженный белым забором. Для целого поколения это считалось достижением.

До социальных сетей никто не знал, достиг ли я успеха в собственном понимании. Мои соседи, одноклассники и друзья могли сделать об этом вывод, только встретившись со мной лично. Иногда, конечно, люди, которые действительно добились чего-то особенного, попадали в газету. Но чуть менее значительными событиями своей жизни (как взлетами, так и падениями) мы делились только с теми, кто знал нас лично. С появлением соцсетей родилась новая категория успеха. Лайки, просмотры, репосты, цитаты, ответы, друзья, подписчики, скачивания...

Когда-то Facebook<sup>1</sup> был настолько эксклюзивным, что единственным способом создать там учетную запись было поступление в престижный колледж. В то время мне предложили хорошую работу. Я спросил, почему они выбрали именно меня и услышал в ответ: «Чувак, у тебя две тысячи друзей в Facebook\*. Я не знаю больше никого с таким количеством друзей там».

Никто не стал бы нанимать меня на работу сейчас, основываясь на количестве друзей в Facebook\*, потому что это совершенно не имеет значения. Но правда в том, что и тогда это было бессмысленно. Все дело в том, что я действительно подходил для этой работы. Просто менеджер по найму обратил внимание на эту деталь, выделявшую меня среди других.

Сила соцсетей сегодня велика настолько, что люди добиваются успеха в других сферах просто для того, чтобы рассказать об этом в интернете и сделать свой аккаунт популярнее. И это несмотря на то, что некоторые известные блогеры покинули свои социальные сети. Да, у них была «работа мечты», но эти люди переживали большой стресс и выгорели под конец. А те, кто остался, часто говорят о психологических проблемах, с которыми они сталкиваются из-за своей популярности.

Тиктокер по имени Ша Кроу, счастливый обладатель более 550 000 подписчиков, записал видео, в котором рассказал, сколько психологических проблем и даже психических диагнозов приносит популярность ему и его друзьям-инфлюенсерам. Ролик стал вирусным и получил тысячи комментариев от еще более популярных блогеров. «Жизненно», – написал блогер с пятью миллионами подписчиков, а это примерно равно населению Миннесоты.

Я верю Ша Кроу, но разве не все мечтают о том, чтобы ими восхищались? Разве мы не хотим, чтобы люди высоко ценили нас? Разве не желаем всем нравиться? Положа руку на сердце, мы все мечтаем, чтобы нас обожали. Или, посмею сказать, боготворили?

Не зря известное шоу талантов называется American Idol. Только вот то, что кажется успехом со стороны, не всегда им является. Определитесь, что для вас важнее: быть или казаться? Человек может быть роскошно одет и выглядеть богатым, а на самом деле он разорен и на его счетах ни копейки. Вы можете сделать красивое семейное фото и никто, кроме вас, не узнает, что вы терпеть не можете людей на снимке. Не слишком ли много ваших сил уходит на создание видимости успеха ради одобрения окружающих?

---

<sup>1</sup> Соцсеть признана экстремистской и запрещена на территории РФ.

## УСПЕХ В ЧУЖИХ ГЛАЗАХ

Попробуйте сделать ваше определение успеха полностью вашим. Очевидно, что воспитание и культурная среда могут сильно повлиять на представление об успехе, но есть еще несколько факторов, побуждающих вас стремиться к чужим стандартам.

Для некоторых мужчин критерии успеха звучат так: выглядеть, как Дуэйн Джонсон, выступать, как Тони Роббинс, и иметь столько же денег, сколько у Илона Маска. Для женщин показатель успеха часто бывает еще менее реалистичен, особенно для работающих матерей. Ожидается, что они будут не только прекрасно выглядеть, много работать и зарабатывать на достойную жизнь, но и обязательно воспитают замечательных, счастливых детей.

Социологи провели эксперимент с выдающимися людьми, которые смогли построить успешную карьеру и продолжают развивать ее в течение четырех десятилетий. И мужчины, и женщины заявляли, что семья стала их лучшим достижением, но мужчины ценили свою способность поддерживать семью финансово, в то время как женщины отмечали, что они отдают близким свои силы, время и эмоциональную энергию. Ученые сделали вывод, что понимание успеха, помимо прочего, определяется и полом.

В академическом мире успех зависит от среднего балла, количества степеней и публикаций, длительности пребывания на должности. В социальных сетях ценится «вирусность» и высокие охваты. Определить успешность церкви можно по количеству людей, которые приходят в воскресенье. В политике определение успеха – финансирование и голоса. В профессиональном спорте – чемпионские ринги и общественное мнение. В музыке – «Грэмми». В кино – «Оскар».

Выберите свою отрасль, и вы найдете там показатель, который вам навязали. Вы можете достичь высоких результатов в одной из этих сфер, но можете ли вы сказать, что это было сделано в соответствии с вашим личным определением успеха?

Я пытаюсь объяснить вам, что часто общепринятые критерии расходятся с тем, что является значимым достижением лично для вас. Вам скажут: «Он водит такую-то машину, имеет такой-то диплом», – и у вас перед глазами появится образ. Больше ничего не нужно знать о человеке, этого будет достаточно.

Попробуйте представить успешного человека. Какой он? На этот вопрос я часто слышу очень похожие ответы: этот человек богат, хорошо одет, у него красивые часы и крутые кроссовки, он сидит в частном джете и летит на свой личный остров, его при этом обязательно снимают тысячи камер. Вы приходите на мероприятие и знаете, что тот, кто сейчас на сцене, ринге или корте, успешен. Когда вы проходите мимо людей, сидящих в бизнес-классе самолета, вы наверняка считаете их успешными. На самом деле можно не достичь в жизни ничего особенного, но лететь первым классом, а значит, чувствовать себя успешным. Все, чего, как нам кажется, обычный человек не может испытать, становится желанным. И вы смотрите на один из таких критериев и понимаете: «Я сделал это. Я лучше, чем другие. Я элита». Даже если разрыв между рекламируемым и реальным успехом огромен, мы думаем: «Пока у меня дела идут немного лучше, чем у них, я успешен».

Сравнение – опасная игра, и работает она против нас. Вы можете зарабатывать 400 000 долларов в год, но если ваши друзья основали технологические стартапы стоимостью в миллионы, вы будете чувствовать себя бедным. Представление об успехе, которое сложилось в юности и на которое мы постоянно опираемся, обычно создается на основе достижений или неудач других. В этом есть плюсы: те, кто общается с более талантливыми и мотивированными людьми, обязательно тянутся за своими знакомыми. Но ведь бывает и наоборот!

Что нам всем нужно сделать, так это отложить телефоны, отвести взгляд от интернета, сделать паузу и задать себе всего один вопрос: «Насколько мое определение успеха действи-

тельно мое?» Потому что, если вы не будете следить за этим, кто-то другой установит за вас планку.

Нельзя знать наверняка, следуете ли вы своей собственной путеводной звезде, пока вы не способны перейти от внешнего определения успеха к внутреннему. Первый шаг такого перехода – понять, откуда взялись все наши установки. Затем нужно очистить свое представление от чужих критериев. Это непростой путь, но необходимый. В противном случае мы рискуем, что нас направят туда, куда нам вообще не стоит идти. Важно также развивать ясное видение своих целей.

## **ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ТАЧДАУНЫ<sup>2</sup>**

Я здесь не для того, чтобы критиковать или винить кого-то за личное определение успеха. Я просто хочу, чтобы вы могли четко понять, что вам нужно от жизни.

С профессиональной точки зрения это может быть доход, карьерная траектория, выручка, количество продаж или сотрудников. В личном плане успехом может быть машина, дом, жизнь в определенном районе или ученая степень. Что бы это ни было, вы должны уметь определять это четко, не оглядываясь на других. Чего хотите вы? Что на самом деле нужно именно вам? Каково ваше собственное внутреннее определение успеха?

Когда я задаю этот вопрос в профессиональной среде, большинство людей не решаются ответить «деньги». И конечно, почти никто не называет конкретную сумму. Но реальность такова, что необходимо быть честными по отношению к себе. Иначе вы уже проиграли.

Итак, предположим, что ваше определение успеха – это деньги. Тогда вам нужно ответить на следующий вопрос: какая сумма денег заставит вас чувствовать себя успешным? Какого количества будет достаточно? Сумма мечты для большинства людей – это «больше и больше», поэтому они никогда не чувствуют себя успешными. Пора заземлиться. Подумайте, какая это должна быть сумма и запишите. Если цель – численность персонала в вашем бизнесе, это тоже должна быть определенная цифра.

Итак, ваше определение успеха – это «нечто» (назовите слово и замените им пробел в следующем предложении). «Если у меня будет , то я добьюсь успеха». Теперь добавьте конкретные детали. Если это машина, неважно, сколько их вам нужно, в первую очередь скажите, какая это машина. Если это дом, то какого типа, какого размера и в какой части города. Если это пара эксклюзивных кроссовок, то ответьте, какие именно вам нужны.

Проблема с отсутствием четкого понимания, что такое тачдаун и победа для вас, вашей семьи или вашей команды, заключается в том, что даже если вы попадете в цель, вы не поймете, настало ли время праздновать. И поскольку вы не будете знать, когда и что отмечать, вы будете просто двигаться, стремиться вперед, задыхаться от скорости – и не успеете почувствовать свой успех. Вы просто побежите по дороге в никуда и даже не сможете вдохнуть аромат прекрасных роз, которые встретятся вам по пути.

Психологический анализ победителей лотерей показал, что выигрыш в лотерею (в английском языке это буквальная метафора, которую используют для обозначения лучшего события в жизни) не сделал их счастливее. Вместо этого победители сразу адаптировались к новым обстоятельствам, их планка подскочила. Эта неудовлетворенность преследует всех нас, особенно тех, кто не проанализировал, откуда взялись его цели. Проблема некорректно определенных критериев заключается в том, что всегда найдется человек, с которым можно сравнить себя: более богатый, более известный, за которым активнее следят или которому больше аплодируют.

---

<sup>2</sup> Тачдаун – один из способов набора очков в американском и канадском футболе, на сегодня самый большой возможный набор очков. – Прим. пер.

Конечно, есть еще больше нюансов. Что, если бы успех заключался не только в том, чего вы достигли, получили или чего хотели, а в том, кем вы становитесь?

Предлагаю вам выполнить одно упражнение, чтобы определить, насколько ваши цели связаны с оценкой других людей. Если бы у вас была возможность ездить на элитной машине, жить в роскошном доме и нанять сотню слуг, но никто из людей вокруг не знал бы об этом, в глазах других вы были бы нищим, то что бы вы почувствовали?

## **СОЖАЛЕНИЯ В ДЕНЬ БЛАГОДАРЕНИЯ**

Проблема смещения определения успеха с «что» на «кто» заключается в том, что не существует одинаковых наград, по крайней мере в нашей общественной культуре. Вы занимаете первое место и получаете кубок. Хорошо выполнив свою работу, вы получаете премию. Если вы топовый блогер на YouTube, вы получаете много просмотров и вам платят. Но когда вы добры и щедры по отношению к людям, никто не собирается вручать вам за это медаль.

Тем не менее борьба за то, чтобы быть хорошим человеком, в обществе не прекращается. Но как правило, никто не собирается платить вам за то, что вы делаете правильные вещи, или за то, что вы внимательный друг и добрый сосед.

Исследования показали, что щедрость, то есть способность отдавать, имеет прямую связь с чувством, которое многие определяют как счастье. Например, в одном из таких исследований испытуемым дали по 100 долларов и попросили потратить их в течение нескольких недель. Половине участников сказали потратить деньги на себя, а второй половине – на других людей. Угадайте, кто впоследствии был более удовлетворен? Верно. Те, кто отдавал.

По роду своей деятельности я много времени провожу на сцене. Неважно, произношу ли я речь в церкви или в корпоративной среде – когда у меня все хорошо и я счастлив, люди это замечают. Я получаю больше внимания, аплодисментов, просмотров, лайков. Никто из этих людей не видит, как я лежу на полу и притворяюсь динозавром, играя с детьми. Никто не видит, как я обнимаю жену. Никто не видит, как я помогаю другу.

Я делаю это совсем не потому, что я хороший человек. Я делаю это потому, что видел слишком много людей, достигших всевозможных профессиональных целей, но игнорировавших при этом свою личную жизнь. Я никогда не буду противником денег, но я также считаю, что наше определение успеха должно быть более целостным – хотя бы ради нас самих. Время, которое вы тратите на себя, определенно сделает вас лучше. Но то время, которое вы отдаете, – это долгосрочная инвестиция в вашу счастливую жизнь.

Стоит спросить себя:

☒ Что я могу сделать сейчас, чтобы убедиться, что люди вокруг меня действительно хотят оставаться в моей жизни?

☒ Что я могу сделать сейчас, чтобы убедиться, что дети точно захотят прийти ко мне в гости на День благодарения?

☒ Что я могу сделать сейчас, чтобы убедиться, что люди хотят работать на меня или со мной в долгосрочной перспективе?

☒ Будет ли мне достаточно осуществления всех моих профессиональных надежд и мечтаний, если люди, которых я больше всего люблю, не станут разговаривать со мной из-за того, что профессиональные цели требуют слишком многого от меня?

Сейчас мои дети еще маленькие. Я знаю, что они будут проводить летние каникулы со мной. Я знаю, что у меня еще есть время, чтобы все сделать правильно и исправить ошибки. Но их присутствие в моей жизни не гарантировано навсегда. Реальность такова, что однажды вы можете оказаться в одиночестве за пустым столом в День благодарения и сильно пожалеть об ошибках, которые совершали в прошлом.



## ФИНАЛ

Одно из упражнений, которое я предлагаю клиентам в рамках своего тренинга для руководителей, называется «Видение себя». Для начала я прошу ответить на вопрос: как вы думаете, какое слово или выражение используют другие люди, чтобы описать вас?

Подумайте об этом на секунду. Вы можете спросить кого-нибудь, чтобы узнать наверняка, или просто предположить. Второй вопрос еще интереснее: какое слово или выражение вы бы использовали, чтобы описать себя?

Одна моя клиентка на первый вопрос ответила: «Простая и прямолинейная».

– Отлично, – сказал я. – А теперь выберите одно определение, которое описывает вас.

– Веселая! – заявила она, не задумываясь ни на секунду.

Хьюстон, у нас проблемы. Нет ничего плохого в том, чтобы быть простым или прямолинейным. Но это далеко не весело. Единственная проблема, связанная с прямолинейностью, заключается в том, что никто не становится таким намеренно. Сейчас в мире нет ни одного восьмиклассника, который сидит и думает: «Однажды, когда я вырасту, я хочу быть... прямолинейным и всегда говорить правду в глаза». Но любой из нас может случайно оказаться слишком откровенным. Иногда жизненный опыт заставляет нас поверить, что следует вести себя определенным образом, чтобы выжить. Но вы же не собираетесь выводить свою жизнь и карьеру на новый уровень случайным образом. Вы должны быть устремлены к цели и следить за тем, что делаете.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.