



ПРОТИВ ТЕЧЕНИЯ

Владимир Гнилицкий

Владимир Гнилицкий

Против течения

«Издательские решения»

Гнилицкий В.

Против течения / В. Гнилицкий — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-508600-6

Книга по саморазвитию личности в современном обществе, о независимости от чужих мнений и взглядов. Хочешь изменить мир — начни с себя.

ISBN 978-5-00-508600-6

© Гнилицкий В.
© Издательские решения

Содержание

Первое правило: учись у великих людей	7
Второе правило: принимай решение самостоятельно	9
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Против течения

Владимир Гнилицкий

Корректор Яна Веретнова

© Владимир Гнилицкий, 2020

ISBN 978-5-0050-8600-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Здравствуй, дорогой читатель!

В этой книге я хочу рассказать тебе, как я начал свой собственный, осознанный путь. Да-да, ты не ослышался, именно свой собственный, а не по убеждению толпы, и если ты сейчас читаешь эти строки, значит, я двинулся в правильном направлении.

Давай сначала разберемся, в чем отличие между нашим собственным выбором и навязанными нам идеями.

Все мы часто слышим, что плохо, что хорошо, что можно делать, а что нельзя, и если ты не будешь таким, как все, то общество тебя не примет. Я скажу тебе обратное: ты можешь делать все, что пожелаешь, только не выходи за рамки закона, морали и приличия.

Это толпа навязала тебе все принципы и привычки, а сам ты даже молоко не можешь выбрать самостоятельно и слепо веришь рекламе или соседу, который, в свою очередь, доверяет свой выбор такому же соседу. И так во всем. Скорее всего, ты работаешь на работе, на которую тебя привел твой друг или родственник, и ты даже не задумался, прежде чем устроиться, – ведь друг сказал, что здесь хорошо, а когда тебя начнет все раздражать в твоей работе, ты начнешь винить друга – ну а кого еще? Это же он тебя сюда притащил. А может быть, ты не умеешь отказывать людям – ведь так нельзя, тебя не поймут. А я уверен, что это неправильно, и ты должен уметь говорить нет – твердо и уверенно. Ведь твое постоянное «да» тебя уничтожит.

Я, кажется, понял, в чем проблема: ты, наверное, не такой, как все, и у тебя сплошные недостатки. Это толпа тебе сказала? А кто давал право толпе решать, правильный ты или нет? Скорее всего, ты сам подписал бессрочный договор с толпой на управление твоей собственной жизнью. И ты не можешь найти грамотного адвоката, который поможет расторгнуть договор. Но ты не должен сдаваться, найди самого великого адвоката, и он тебе поможет.

Я думаю, ты уже начинаешь понимать, в чем отличие между твоей идеей и идеей, навязанной толпой.

Так что же делать? Как понять, что я должен выбрать? Составь свою собственную правильную инструкцию.

Я выделил 6 основных правил:

1. Учись у великих людей.
2. Принимай решения самостоятельно.
3. Умей говорить нет.
4. Тебе никто ничего не должен.
5. Прими себя таким, какой ты есть.
6. Ты несешь ответственность за свою жизнь.

А теперь разберем подробно каждый пункт. Но прежде чем читать дальше, оторвись от книги на две минуты и хорошо подумай, хочешь ли ты читать дальше. Или можешь просто закрыть книгу. Прими свое первое самостоятельное осознанное решение, взвесь все за и против. Что ждет тебя впереди? Сейчас у тебя все стабильно: дом, работа, бар на другой стороне улицы и ежедневный стресс. Ты хорошо вписываешься в общую картину и боишься сделать первый шаг, потому что толпа осудит, близкие не поймут, а друзья и вовсе начнут высмеивать твои действия. Где-то в глубине души ты понимаешь, что пора что-то менять, но не знаешь как.

Представь другую сторону картины: полная неизвестность. Ты не знаешь, с чего начать. Кажется, что весь мир против тебя. Тебя не понимают и не воспринимают всерьез. В этот самый момент ты начинаешь принимать собственные решения. В этот момент ты начинаешь думать. В этот самый момент ты начинаешь рисовать собственную картину, продумывая каждую деталь.

Я думаю, ты принял решение, и каким бы оно ни было, знай, что оно правильное, ты сделал самостоятельный выбор. Я не буду тебя осуждать.

Ты читаешь дальше?

Отлично, хороший выбор.

Итак,

Первое правило: учишься у великих людей

Я, так же как и все, с детства ложился спать, когда мне скажут, ел три раза в день, ходил в школу, устроился на работу и следовал правилам. Со всех сторон я слышал одно и то же: ты должен, должен, должен, а все почему? Да потому что все так делают.

В 26 лет я понял: что-то идет не так, почему я должен делать то, что говорят другие? В тот момент я просто не осознавал, что мой мозг запрограммировали следовать инструкциям.

Возьмем любой компьютер. Они все будут работать одинаково, если их настроить по одной и той же программе, но вдруг появляется хакер, который взломал программу, и у твоего компьютера открываются совершенно новые возможности.

Так кто же он, тот самый хакер? Это великий человек, который откроет для тебя новые возможности.

А что его отличает от обычных людей?

Когда я читал книгу Ицхака Пинтосевича «Действуй. 10 заповедей успеха», я заметил один странный факт. В его книге отсутствует фраза «Ты должен». Ицхак Пинтосевич оставил мне право выбора.

Ни один великий человек не будет принуждать вас к действию, это и делает их великими. Они доверяют вашему выбору.

«Это и все?» – спросишь ты. Нет.

Всех их объединяет одно. Они двигались против течения. Приведу пару примеров.

В тот момент, когда весь мир пытался сделать финансовые накопления, Роберт Кийосаки говорил обратное: «Держатели накоплений проигрывают».

Он двигался против течения, один против толпы.

И как вы думаете, кто победил? Конечно же, Роберт Кийосаки.

Все мы привыкли еще к одному убеждению: если человек боится выступать публично, то он ничего не добьется в жизни. Ицхак Пинтосевич доказал обратное. С детства у него была боязнь публичных выступлений, он начал учиться у великих людей развивать свои навыки, и кем он стал? Правильно, самым выдающимся оратором нашего времени.

А что мешает тебе двигаться против течения?

Не знаешь, с чего начать? Попробуй сделать хотя бы что-то непривычное.

Боишься общения? Сходи в парк и заговори с первым встречным – я пробовал, получилось забавно.

Можешь записаться в бассейн или тренажерный зал. Боишься осуждений, ведь там у всех рельефное тело, а у тебя пивной живот из-за бара на другой стороне улицы?

Хорошо, попробуй обратиться к великому человеку. В тренажерном зале им может быть фитнес-тренер. Возможно, у него тоже был пивной живот, но он начал двигаться против течения и стал тренером.

А может, ты хочешь выучить английский язык? Обратись к переводчику. Но ты не понимаешь английского, и поэтому не можешь его учить. Попробуй посмотреть с другой стороны: когда-то ты и родного языка не знал. Так почему ты его выучил? Толпа сказала, что ты должен научиться разговаривать – и ты научился. Хочу заметить, что это хорошая сторона толпы. Ты получил бесценный навык общения.

Еще одно важное качество великих людей заключается в том, что они тянут тебя вверх.

Подумай хорошо, что может дать тебе твой друг бармен. Бокал пива или работу за соседней стойкой? Нет, я не хочу, чтобы ты перестал с ним общаться. Он тоже может научить тебя хорошим навыкам, например, как делать коктейли. Но прежде всего он твой друг.

Теперь подумай, чему тебя может научить Ицхак Пинтосевич, Роберт Кийосаки, ну, или, например, Джо Наварро. Тебе не подходят эти великие люди? Хорошо, попробуй подобрать учителей себе сам.

И ты получишь такой же бесценный навык, как и общение. И, как всегда, есть одно «но». Ты не можешь позволить себе хорошее образование, ведь у тебя нет денег, и даже книга за десять долларов – это так дорого, не говоря уже об упитанном образовании. Зато новый гаджет за сто долларов – это так, мелочи, если не накоплю, то возьму себе кредит, я ничуть ни хуже соседа. Осознай то, что, имея должное образование, ты позволишь себе этот моднейший гаджет без кредитов.

Но это же не сейчас, это потом, а вдруг у меня не получится?

А что ты делаешь для того, чтобы получилось? Успех не падает с неба, к нему нужно идти долго и уверенно.

Хочу рассказать тебе еще об одном своем учителе, это Энн Малкахи. Она тоже двигалась против течения. В 2001 году была назначена исполнительным директором компании Херох. Все, что от нее требовалось, – довести компанию до логического завершения. Однако, вопреки всем ожиданиям, Энн Малкахи не дала компании умереть, а напротив, возродила и вывела на мировой рынок. Она не придерживалась инструкции по банкротству, она двигалась в обратном направлении к своей цели – «против течения».

Весь процесс возрождения подробно описал Стивен Р. Кови в книге «4 правила эффективного лидера».

Итак, я учусь у великих людей, и пусть я не знаю их лично, да и они обо мне не знают, но я изучаю все, что они делают, и тебе советую делать то же самое. Не заставляю, не принуждаю, а просто советую: найди себе учителей.

В завершение данной главы хочу поделиться с тобой маленьким секретом. На написание данной книги меня вдохновил Ицхак Пинтосевич.

Ему принадлежит фраза «Если ты в чем-то разбираешься, научи этому других людей».

Я думаю, ты усвоил правило *учись у великих людей*. Если нет, то можешь в любой момент к нему вернуться.

А я продолжу...

Второе правило: принимай решение самостоятельно

Хочу задать тебе пару вопросов.

Ты часто принимаешь решения? Да?

А часто самостоятельно? Тоже да?

А я говорю, что нет. Ты не принимаешь самостоятельных решений, а слепо следуешь навязанным принципам других людей.

Подумай хорошо: кто ты сейчас?

А кем хотел быть?

Возможно, ты юрист или парикмахер, а может быть, ты водитель автобуса. И вроде бы все сходится, ты сам пришел и устроился на эту работу.

А теперь давай окунемся в прошлое и вспомним, кем ты хотел стать в детстве: музыкантом или футболистом, а может, капитаном дальнего плавания?

Так что же пошло не так? В тебе просто подавили все то, что ты хотел, и сделали тем, кто ты сейчас.

Как часто ты слышал, что ты плохой музыкант, плохой футболист?.. Как часто ты слышал от учителей, что ты ничего не добьешься? В эти самые моменты ты стал мягким пластилином, и тебя слепили. А потом взрослая жизнь и сплошные инструкции: сядь, встань и снова сядь. Здесь не стой, туда не ходи, помолчи, ты никому не интересен со своим мнением, делай так, как все делают, и молоко покупай такое же, как твой сосед, потому что реклама сказала, что оно вкусное. И даже не вздумай сворачивать, иначе толпа тебя не примет.

Ты едешь в отпуск за границу, потому что это круто или ты действительно этого хочешь? А может, ты хотел просто поехать в горы или в деревню к бабушке? Но нет, тебе нужно самоутвердиться перед толпой. Ты приехал из-за границы и рассказываешь всем, как ты крут, и ничего страшного, что бабушка не видела тебя шесть лет, она поймет, она же БАБУШКА.

А какой модели твой телефон, гаджет? Ну, конечно же, последнего поколения, потому что у всех такие. Задай себе вопрос: чем полезен твой последний гаджет? Ты стал здоровее, богаче, умнее или ты стал уважаемым человеком? Вряд ли.

Это толпа захотела, чтобы ты его купил. А толпа купила новый гаджет, потому что реклама сказала, что это круто. И так до бесконечности. А если я не куплю себе новый гаджет, то надо мной будут смеяться. Я стану белой вороной, но ведь я не хочу быть белой вороной.

Открою тебе секрет: у меня нет гаджета последнего поколения, и я жив-здоров, меня уважают люди, и никто в меня не кидает камень при встрече.

Не убедил? Хорошо. Тогда что будет, если я тебе скажу, что большинство великих людей не имеет гаджетов последнего поколения? Опять не убедил?

Я и не собираюсь навязывать тебе свою идею, но хочу, чтобы ты сам научился принимать правильное решение.

Выйди из этой системы, и ты увидишь, как все изменится. Ты пересмотришь все свои взгляды, после того как научишься принимать решение самостоятельно. Будет трудно, и ты захочешь вернуться назад. Ведь там все, что тебе так знакомо. Перебори этот момент, продумай каждый последующий шаг, обратись к своему учителю. Попробуй взвесить все за и против. Что ты получишь взамен? Объясню на своем примере.

Покупка телефона или книги?

Давай разберемся вместе.

Телефон.

Плюсы, а точнее, реальные плюсы:

– удобство общения.

Минусы:

– трата финансов;

– магнитное облучение;

– ежедневная зависимость;

– принуждение покупать новые программы и тарифы.

Книга.

Плюсы:

– знания;

– грамотная речь;

– аргументация;

– самоуверенность;

– досуг;

– развитие памяти;

– развитие интеллекта;

– развитие воображения.

Минусы:

– трата денег.

Таким образом, я взвесил для себя все за и против.

Как ты уже понял, я выберу книгу. И пускай меня называют ботаном, пускай высмеивают мой устаревший телефон, зато я собой горжусь, я сделал самостоятельный осознанный выбор.

Задай себе вопрос: ты хочешь иметь собственное мнение?

Но для начала не забудь взвесить все за и против.

Сделай это своей визитной карточкой – и вперед. Самое главное – научись применять данный трюк во всем.

Ты идешь в магазин и не знаешь, какой выбрать сыр? Будет глупо брать самый популярный бренд. Ведь его просто хорошо прорекламовали. Так же глупо бросаться на скидки, которые делают для того чтобы ты купил больше, даже если тебе этого не надо.

Взвесь все за и против, изучи состав, изучи питательные и полезные вещества, подумай две минуты, и только тогда ты сможешь принять собственное решение.

Кажется, легко и все сразу понятно?

Нет, не во всем. Как же быть с выбором в своей жизни?

Работа, хобби, призвание – как сделать правильный выбор?

Стивен Р. Кови в своей книге «Фокус» описывает один очень простой трюк, и хотя в своей книге он применял его для другой цели, я думаю, что к данной теме он тоже подойдет.

Итак.

Представь, что у тебя появился лишний час. На что бы ты его потратил? Только не торопись с ответом, подумай хорошо, поищи в самых дальних уголках своего мозга. Скажу честно, для меня это было сложно. Мне понадобилось две недели, чтобы понять, чего я хочу. Я две недели думал, куда мне потратить лишний час. И вот я пишу книгу. У меня появился не час, а два или даже три. Нет, в моих сутках нет двадцати семи часов, я отбросил все ненужные занятия и распланировал появившееся время. Я самостоятельно сделал выбор. Меня никто не заставлял, возможно, что будут осуждать, но это мой осознанный выбор. Я горю изнутри, я проживаю каждое слово, написанное мной, я делаю то, что выбрал я. Ни толпа, ни соседи, ни реклама. Я и только я сделал этот выбор.

Я залез в самую глубину своего мозга и вспомнил, как в детстве я мечтал, что люди будут читать мою книгу. Сегодня моя мечта превращается в цель, а в тот день, когда ты сможешь

прочитать эту книгу, я с гордостью скажу, что я достиг своей цели. Я реализовал свое «я». Я высказал свое мнение. Я имею свое мнение. Я воплотил свою мечту в реальность.

Я думаю, что ты почерпнул из этой главы основные аспекты:

- Не позволяй никому принимать за тебя решения.
- Не позволяй никому отбирать твою мечту.
- Делай то, что нужно тебе, а не то, что ждет от тебя толпа.

В завершение данной главы хочу поделиться с тобой еще одним секретом осознанного решения.

Точно не помню, где я ему научился, но зато убедился, что это работает.

Прежде чем сделать дорогую покупку, отложи поход в магазин на три-четыре дня. Если за это время твое желание купить разгорелось еще сильнее, то можно покупать, но если за это время ты попросту забыл об этой «важной» покупке, то она тебе, скорее всего, не нужна.

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.