

#ЭКОПОКЕТ

Леонард Завалкевич

ПРИВЫЧКИ, ВЕДУЩИЕ К УСПЕХУ

**ПОЛУЧИ ВСЕ ВОЗМОЖНЫЕ
БОНУСЫ ОТ ЖИЗНИ**



**THE
BEST**



Леонард Завалкевич
Привычки, ведущие
к успеху. Получи все
возможные бонусы от жизни
Серия «#экопокет»

текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67723515

Привычки, ведущие к успеху. Получи все возможные бонусы от жизни:

Питер; СПб; 2022

ISBN 978-5-4461-1931-8

Аннотация

Считаете, что успеха добиваются лишь избранные или те, кому просто банально повезло? А как на счет того, что вы сами своим поведением можете мешать себе добиваться успеха? Звучит странно?

На самом деле умные люди очень часто неосознанно вредят себе в то время, как «дураки» делают, просто не очень задумываясь о результате, и получают прекрасные бонусы от жизни.

Автор книги, профессиональный психолог, дает конкретные подсказки, какими привычными для вас действиями вы можете мешать себе достигать успеха в любом деле и как это изменить.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Взгляд на успех через логическую простоту волшебства	7
Глава 1. «Ой, как будто вы этого не знали...» (о том, как я заметил закономерность в достижении успеха)	8
Глава 2. Горе от ума (о том, как ненастоящая «умность» мешает настоящему успеху)	13
Глава 3. «Правильно» vs «возможно» (о том, чему учат дураки)	21
Глава 4. «А че, так можно было?» (о том, как успеху мешают ложные преграды)	26
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Леонард Завалкевич

Привычки, ведущие к успеху. Получи все возможные бонусы от жизни

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© ООО Издательство «Питер», 2022

© Серия «#экопокет», 2022

© Леонард Завалкевич, 2022

* * *

Посвящается моему сыну Тимуру, умеющему играть во Флеша, несмотря на свою миопатию.

С благодарностью моему другу Сергею Проманенко за веру в меня и поддержку, моей жене Ларисе, в спорах с которой я оттачивал свои мысли, а также Светлане Труфановой, талантливо использующей личные качества в

служебных интересах.

Взгляд на успех через логическую простоту волшебства

Есть ли в жизни колдовство и магия, если они представляют собой до невероятного непонятный способ мгновенного достижения желаемого результата?

Для кого эта книга? Представьте, как будто вы обнаружили на старом чердаке в пыльном сундуке, покрытом таинственной вязью, сборник с волшебными рецептами. Для кого они появляются? Для того, кто готов прикоснуться к ним и открыть их. Для вас, дорогой читатель. Для того, кто держит эту книгу в руках. Для тех, кто умеет читать и думать, для тех, кто хочет добиться и любит находить.

Глава 1. «Ой, как будто вы этого не знали...» (о том, как я заметил закономерность в достижении успеха)

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Возможно, вы впервые открыли эту книгу, но у меня такое чувство, как будто я вас уже где-то видел, словно достаточно хорошо и давно знаю. Мне даже кажется, что мне известен один ваш секрет, дорогой друг.

Есть вещи, которыми вы гордитесь, которые у вас легко получаются или получались. И есть свои тайные неудачи, те, которые достаточно неприятны, чтобы о них говорить вслух. О таких провалах даже хочется со стыдом забыть, особенно на фоне триумфа более успешных конкурентов и партнеров, казалось бы, менее достойных успеха.

И когда вы вырастаете, таких вещей становится больше и сами они все обиднее и больнее. В детстве более шустрый и слабый обыгрывал вас в теннис, а теперь менее образованный и умный зарабатывает больше вас.

Однажды я заметил, как в одних и тех же ситуациях при наличии одинаковых умений и возможностей у одних получается прийти к успеху, а у других нет. Более того, я начал

подмечать, насколько чаще это удавалось тем, кто был явно слабее физически и в навыках и, казалось бы, поэтому менее «достойн» результата.

Очевидно, дело было не во внешних обстоятельствах, а во внутренних особенностях. И эти особенности не имели отношения к знаниям, реальной физической силе. Здесь на ум приходят примеры из жизни, когда буквально физически более слабые оказывались успешнее обычного здорового человека, когда слепой музицировал лучше зрячего, безрукий стрелял из лука точнее двурукого. Почему так происходит? Оказалось, что все зависит от мотивации, целеустремленности, решительности, смелости. Но и здесь нет однозначности. У одинаково мотивированных похожие способности проявляются по-разному. Порой слишком высокая мотивация даже мешает: есть черта, после пересечения которой продуктивность снижается. Все это наводило меня на мысль, что к успеху можно усиленно и мучительно толкать себя, а можно легко притянуться, как магнитом. Как правило, нас учат первому способу, а второй какой-то тайный, секретный, запретный.

Как-то раз в школе учитель физкультуры заметил мои достижения в беге и пригласил в легкоатлетическую секцию. Когда я впервые пришел туда, мне сразу же предложили поспорить на время с такими же ребятами, как я. Я до сих пор помню радость от одержанной победы. А потом были тренировки, изнурительные, долгие, где мне объясняли,

что бег – это не просто, что у него есть своя сложная техника. И я начал стараться бегать согласно ей, контролировал движения и следил за дыханием. Это действительно оказалось сложно. Я стал редко выигрывать и в конце концов с облегчением оставил секцию, поступив в военное училище, где уже не торопился демонстрировать свои способности сразу.

Когда начинают учить, как нужно на самом деле что-то делать, по закону подлости оно тут же перестает получаться легко и просто, а главное, пропадает желание делать это в принципе.

Я ни в коем случае не веду к мысли, что не нужно стремиться к безошибочному выполнению поставленной задачи. Тренеры, учителя и родители поступают верно, пытаясь научить нас чему-либо, но то, как они обычно это делают, у меня вызывает вопросы. Правильно ли они учат правильному?



На протяжении жизненного пути подобных примеров встречается так много, что у нас вырабатывается рефлекс тормозить, услышав слово «правильно». На тренингах по управлению я неоднократно проводил несложный опыт. Ставил легкую задачу – разорвать лист бумаги так, чтобы было не менее пяти частей, подчеркивал необходимость выполнить это как можно быстрее, командовал «Начали!», а потом быстро добавлял: «Главное, это нужно сделать ПРАВИЛЬНО!», и в этот момент большинство людей медлят, задумываются, оглядываются на соседей.

Пока участники тренинга не знают, что задание нужно выполнить «правильно», они делают его быстро и без труда.

А знаете, кто именно чаще начинал тормозить? «Отличники» – внимательные, ответственные, осторожные, акку-

ратные. А «троечники» спокойно пропускали мои слова мимо ушей и достаточно резво и качественно выполняли то, что от них требовалось.

В природе правит не идеальность, а достаточность. Нет идеально быстрых и идеально сильных. Есть достаточно быстрые и сильные, чтобы выжить и размножиться. Даже Земля не идеально круглая. Достаточно качественный уровень – один из важных критериев эффективности и успеха. В то время как отличники стремятся к идеалу, троечники довольствуются достаточным в конкретной ситуации. Это как если бы вы хотели попутешествовать на велосипеде и вам бы предложили на выбор золотой на алмазных подшипниках и привычный алюминиевый на деталях из стали и пластика. Понятно, что золото само по себе ценно, но в этом случае явно практичнее будет обычный велосипед, а золотой как раз очень неудачный, поскольку тяжелый и ненадежный.

Какие выводы я сделал? Менее способные могут быть успешнее. Почему?

Очевидно, разница в результативности объясняется не тем, что недостаток умений и знаний лучше, а тем, что более способные и умные каким-то образом сдерживают свою эффективность. Они (чуть позже объясню, почему делаю акцент на «умных») проигрывают не потому, что не имеют очевидных преимуществ, а из-за того, что каким-то образом мешают им проявиться и раскрыться в полной мере.

Глава 2. Горе от ума (о том, как ненастоящая «умность» мешает настоящему успеху)

Дуракам везет не чаще, просто умные реже пользуются шансом.

В популярной литературе часто муссируется идея о том, что много знающие отличники во взрослой жизни оказываются менее успешными в сравнении с троечниками-хулиганами. Такой феномен действительно наблюдается. Там, где талант долго и упорно мастерит вертолет, чтобы попасть на вершину горы, простак уже давно туда прорубил в скале ступеньки. И парадоксально наоборот: в то время как проницательный умница видит множество препятствий, мешающих добраться до труднодостижимой цели, лентяй сбивает ее камнем или запрыгивает к ней с помощью шеста. Где отличник сталкивается с трудностями, троечник легко находит выход из положения.

Когда-то, на заре моей молодости, у многих моих знакомых (как и у большинства ребят моего поколения) возникло желание открыть свое дело. Пока отличники садились за написание бизнес-плана, троечники брали мешки в руки и шли на базар. Через некоторое время одни, видя свои ошиб-

ки, начинали править разработки в соответствии с новыми требованиями преподавателей МВА, а другие уже открывали свой первый ларек. В итоге отличники продавали свои бизнес-планы детям троечников, которым с ними было проще выиграть формальные конкурсы, сдать экзамены и занять руководящую должность, в том числе и кресло чиновника госаппарата.

Конечно, это неоднозначная закономерность, и примерные отличники становятся успешными, и хулиганы-троечники – это обычные люди, а не обязательно будущие преступники. Но типичная разница между общественными ожиданиями от них и их фактическим результатом достаточно большая и очевидная. Наводит на мысли, правда? Своя логика в этом феномене есть.

- Умный внимательнее, он видит и понимает возможность опасностей. Поэтому он осторожничает, и это выглядит как неуверенность.

- Умные вежливее и деликатнее, поэтому им приписывают слабость.

- Умные расчетливы и объективны в своих оценках, они учитывают все факторы, обстоятельства и нюансы, и это похоже на нерешительность.

- Умные тормозят, потому что любят доходить до всего своими мозгами и гордятся этим, в то время как дурак давно убежал вперед, всю пользуясь плодами чужих достижений.

- Умным тяжело быть лидерами, потому что им трудно находиться на одной волне с другими людьми из-за разного уровня образованности.



- Умным нелегко дружить, потому что окружающие воспринимают их сложные для понимания большинства высказывания и мысли как намеки, насмешки, издевки, выпендерж, да и вообще все непонятное настораживает, пугает и не привлекает. Представьте, как если бы ваш собеседник все время вставлял в диалоге слова и фразы на непонятном вам языке и спрашивал, согласны ли вы с ним. Это унинительно и обидно.

- Разговаривая, умные периодически прерываются, задумываются, держат паузу, и со стороны для остальных это похоже на то, что как будто бы умные плохо разбираются в предмете обсуждения, ибо глупцы тоже судят по себе.

- Умные плохо объясняют и мотивируют, поскольку их раздражает чужая непонятливость, особенно в отношении простых, с их точки зрения, вещей.

- Умные часто идеализируют, ждут максимально подходящего момента, который никак не наступает, и упускают драгоценное время.

- Умные очень ответственные, они перфекционисты и не перейдут к следующей задаче, пока не доделают идеально до самого конца предыдущую, вместо того чтобы просто брать и двигаться дальше, как дураки. Пока умный шлифует вечный двигатель, дурак на ржавом драндулете развозит «вечные иглы для примуса» недалеким доверчивым клиентам.

- Умные очень гордятся собой и своими познаниями и

занимаются самовосхвалением, пока другие на страницах глянцевого журнала любоваются на успехи дураков.

- Умные чаще, больше и дольше страдают от того, что мир, по их мнению, несправедлив к ним. Поэтому они быстрее истощаются и устают, чаще испытывают разочарование и глубже переживают стресс, депрессия становится нормой для них.

- Умея во всем видеть недостатки и опасности, умные легко превращаются в пессимистов. Все это их сильно демотивирует, поэтому умного трудно заставить двигаться и тяжело вести к успеху.

- Голова умного за счет того, что он много знает, представляет собой огромный чан с мешаниной всего, в то время как у дурака в кастрюльке варится только небольшой суповой набор. Его простота практичнее и сытнее сложных схем.

- Сама мысль о том, что человек очень умный, может тормозить его развитие, мол, «ну что еще вы можете мне сказать? Вряд ли вы сможете научить меня чему-то новому» (умный даже не подозревает, как он прав в этом случае).

- Умные с трудом усваивают уроки, великолепно рационализируют свои неудачи: придумывать различные объяснения и отговорки про то, что это не они виноваты в провале, а обстоятельства были против них, – их любимое занятие.

Подчеркну: я ни в коем случае не ставлю своей целью успокоить троечников, они и так спокойны. У меня нет на-

мерения отбить у вас охоту развиваться и становиться умнее, наоборот, я хочу, чтобы толковые люди увидели свои преимущества, осознали, что у них гораздо больше возможностей. Я очень хочу, чтобы они стали еще умнее и избавились от ограничивающих их установок и убеждений.

В действительности все описанные мной отличия умников от глупцов относятся не к по-настоящему образованным и знающим людям, а к тем, кто только мнит себя таковыми, к таким кичливым лжевсезнайкам. На самом деле истинно умные не боятся в нужный момент прикинуться дурачками, и я хочу, чтобы вы тоже умели и не боялись это делать, воплощали в жизнь все свои самые смелые, гениальные и талантливые идеи.

Исходя из вышесказанного, напрашивается очередной вывод: не нужно заикливаться на сложностях, это сильно мешает в достижении успеха. Когда вы не боитесь их и стараетесь не фиксироваться на препятствиях, то легче решается на дальнейшие шаги и чаще используете доступные шансы, средства и ресурсы.

Однажды в своем шоу телеведущая Опра Уинфри общалась с незрячей девушкой, которая организывает в Африке открытие школ с изучением английского языка. Там это нелегко, тем более когда ты слепая. Опра спросила гостью о том, как же она, белая девушка, хрупкая да еще и потерявшая зрение, добивается своей цели, ведь вокруг столько проблем, как же она преодолевает экономические, социаль-

ные, культурные, правовые, физические трудности? На что та, немного подумав, ответила: «Может быть, я их просто не вижу...»

Другими словами, ваша задача заключается не в том, чтобы НАучиться быть эффективными, а в том, чтобы, наоборот, РАЗучиться быть НЕэффективными. Не столько открыть для себя новые пути, сколько начать игнорировать препятствия в особенностях окружающих вас условий.

Глава 3. «Правильно» vs «возможно» (о том, чему учат дураки)

Быть умным или дураком? Кто лучше: отличник или троечник? На самом деле это некорректные вопросы.

Какие полезные и вредные качества есть у тех и других с точки зрения достижения положительного результата?

Если нырнуть глубже к основанию айсберга, то там мы увидим не правильность, а возможности. И у умного, и у дурака достаточно ресурсов для индивидуального счастья и успеха. У умного их, пожалуй, даже больше. Однако он оперирует понятием «правильно» и воспринимает все вокруг через этот фильтр, поэтому не видит множества неидеальных, но тем не менее рабочих вариантов. В то время как дурак использует очевидные, попадающиеся на пути «помогатели», тем самым увеличивая вероятность удачи.

Хочу познакомить вас с примером мудрости и заботы природы, который учит быть внимательным к ее знакам, требует понимать ее и доверяться ей.

Независимо от вашего пола, с каким партнером вы в принципе не желали бы связывать свою жизнь? Как бы вы ни отвечали, вы будете говорить о двух крайностях. Никто не хотел бы иметь дело со слабаками (неуверенными, нерешительными).

тельными, хилыми, робкими, неряхами, глупыми, тревожными, невротичными, трусами, зависимыми) и с агрессивными (злыми, драчливыми, подлыми, жадными, алчными, конфликтными, навязчивыми).

В животном мире для выживания важно избегать таких полюсов во взаимодействии с себе подобными. И те и другие крадут ресурсы, силы, время, удовольствие, жизнь. На все важные случаи в природе существуют генетические программы, инстинкты. Одна из распространенных программ – это сопротивление новому контакту с незнакомцем, отказ в неподготовленном знакомстве, «некание» чужаку. Работу этого механизма легко наблюдать и анализировать на примере межполовых, любовных, сексуальных отношений. В ответ на нежелание сближаться агрессивные начинают возмущаться, сильнее давить, проявляют навязчивость. Сказать на предложение знакомства «нет» – хороший способ проверить собеседника на склонность к грубости и враждебности. На вторую попытку познакомиться тоже целесообразно ответить отказом, может, партнер просто недалекий и не понимает с первого раза. Если после этого ушел и не вернулся – это очень хорошо, мы отсеяли слабака. Зачем нам тот, кто так быстро сдается. И только на третий раз, если инициатор знакомства не наглеет, а все более вежливо, с цветком или шоколадкой в руках, мягко объясняет, что он очарован привлекательностью, то привлекательная особа разрешает ему поговорить. Этот поведенческий паттерн одинаков и у самых

маленьких букашек, и у людей в межличностных отношениях (дружеских и любовных), в бизнесе с клиентами, в ЖЭКах, налоговых, садиках, школах, поликлиниках и т. п.

Умение, с одной стороны, не сдаваться, а с другой – быть настойчивым (не путать с навязчивостью), продолжать пробовать снова и снова – важнейший навык для достижения успеха. Половина людей сдаётся сразу после первого отрицательного ответа, еще процентов сорок опускают руки после второго.

Так вот парадокс заключается в том, что главные жертвы этой ситуации, данного закона природы – умные и вежливые. В силу своего личностного склада они четко осознают, что «нет» – это именно «нет», не любят назойливость и боятся упрашивать и уговаривать, для них верным решением будет тактично оставить человека в покое.

Остаются десять процентов: большинство из них – это самые наглые и циничные, те, кому наплевать на мнение других, те, кто готов идти по головам и трупам, ничем не гнушаясь.

Но есть и маленькая часть тех, кто просто предельно упорный и целеустремленный: кто-то выпитал с молоком матери, кто-то вынес уроки из бабушкиных сказок, кому-то повезло научиться на удачном примере близких, или же это вы, мои читатели – люди, которые однажды поняли, что слово «нет» далеко не всегда означает отказ.

В большинстве случаев этот рефлекс сопротивления ярче

выражен у людей, живущих с навязчивыми особами, и развивается он как защитный механизм. Он свидетельствует о неуверенности, осторожности и непонимании. «Нет» в ответ на попытку завязать разговор может быть проверкой, свидетельствовать о привычке делать по-другому или говорит о запрограммированности. В каждой из этих причин – если их понимать и адекватно на них реагировать – содержится множество возможностей для дальнейшего развития общения и налаживания контакта.

Теперь для вас ответ «нет» должен стать отличным поводом изменить свою привычную модель коммуникации: снизить напор, внести ясность, подыскать более подходящий повод, подобрать слова помягче, выбрать более точные и верные решения для собеседника. Легко отпускайте и снова пробуйте, как будто отказ подразумевает вопрос, желание понять и просьбу помочь.

Клюнули (коснулись) собеседника – и отпустили его, опять клюнули – отпустили, снова клюнули – опа, пошел процесс. Здесь работает правило трех касаний.

В обычном межличностном взаимодействии к подобным касаниям можно отнести следующее:

- установление контакта учтивым приветствием;
- информирование о важных, актуальных событиях, новинках;
- комплимент;

- уточняющие вопросы;
- сервисные предложения – вежливая помощь, способствующая возникновению чувства комфорта у собеседника.

В то время как большинство людей будут продолжать легко отказываться от своего успеха, вы теперь обладаете конкурентным преимуществом, взяв на вооружение вышеописанное правило и понимая, что на условный третий раз вам может быть предоставлена возможность продуктивно поговорить с собеседником.

Глава 4. «А че, так можно было?» (о том, как успеху мешают ложные преграды)

Возможно, вы когда-нибудь слышали выражение «Колумбово яйцо». Оно вошло во многие европейские языки из книги итальянского исследователя и путешественника Джироламо Бенцони «История Нового Света» (1565). В этом сочинении описывается, как Христофор Колумб во время обеда у кардинала Мендосы рассказывал о своем открытии Америки, а один из гостей воскликнул: «Что может быть проще, чем открыть новую землю». Тогда Колумб предложил ему решить вроде бы тоже простую задачу – поставить яйцо вертикально. Никто из присутствующих, как ни старался, не смог этого сделать. Тогда Колумб взял яйцо и, разбив его с одного конца, приплюснул скорлупу у основания и поставил на стол. Присутствующие заявили, что и они способны на такое, на что Колумб ответил: «Разница в том, господа, что вы могли бы это сделать, а я сделал это на самом деле».

Справедливости ради нужно отметить, что притча о яйце была известна до этого в качестве народного анекдота и широко распространена в Европе. Так, знаменитый итальянский историк искусства Джорджо Вазари (1511–1574) в своих «Жизнеописаниях наиболее знаменитых живописцев, ва-

ателей и зодчих» (1550) рассказывает о том, как примерно в 1421 году во Флоренцию съехались из разных стран архитекторы, которые должны были решить, как возвести купол на соборе Санта-Мария-дель-Фьоре, и один из них, по имени Филиппо Брунеллески (1377–1446), проделал этот фокус с яйцом, чтобы выиграть конкурс проектов.

Я специально показываю, как долго эта притча существует в общественном и культурном сознании. Людям давно известно о важности смелых, неожиданных и неординарных подходов, но мало кому за всю историю помогла идея погони за креативом. Нужно не искать новые способы преодоления препятствий, а учиться не видеть этих преград. Пока все гоняются за новым инструментом, лишь единицы в это время «чистят» свой ум и сознание и точат условную старую пилу. Решения легко находятся сами в местах, свободных от иллюзий и искажений, когда они не скрываются под горами мусора предубеждений и опасений.

Наверняка вы знаете о мозговом штурме как о способе генерации новых нестандартных идей. Мне очень важно, чтобы вы понимали механизм работы данного метода. Одно из главных условий – первоочередное освобождение от страхов, стыда, привычных установок правильности благодаря правилам запрета на критику и техникам конфиденциальности. Как будто любое решение самоценно, как будто важно не качество, а количество, как будто чем глупее, тем лучше, как будто это несерьезно, как будто это игра.

Свою мечту, как скульптуру, можно воплощать двумя способами: во-первых, «налепливая» необходимые знания и навыки, во-вторых, отсекая лишние привычки, страхи и стереотипы. Если пока что вы не видите, откуда взять дополнительные ресурсы, наведите сперва порядок в своей жизни, избавьтесь от мусора. Нет возможности приобрести – перестаньте транжирить. Не копите хлам, выбрасывайте или отдавайте нуждающимся. Не знаете, что сказать, – молчите. Новые мысли не приходят в голову – тогда освобождайтесь от старых: анализируйте, ломайте, критикуйте, переосмысливайте, интерпретируйте иначе. Чистое сознание, как вакуум, начинает втягивать другие идеи.

Среди наших привычек есть много тех, которые порождают зависимость. Чтобы в жизнь можно было привнести свежую струю, откажитесь от «наркотика». Если, например, для вашего ребенка телефон не инструмент развития, а бездарное прожигание времени, отберите гаджет, чтобы тот переключился на что-то полезное. Привейте ему любовь к спорту, культуре: отведите на секцию, в кружок, в музей или театр. В природе работает закон эффективности – то, что легче и проще, делается само. Обставьте все так, чтобы сидеть в телефоне было менее привлекательно, чем, например, провести время всей семьей.

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.