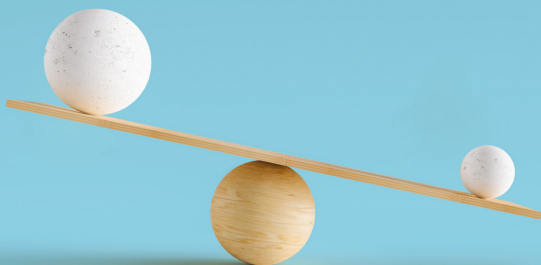


Энди Эндрюс

# ТАЙНАЯ СИЛА

маленьких



# РЕШЕНИЙ

**15** пустяков, которые превращают  
обыкновенную жизнь в выдающуюся

# **Энди Эндрюс**

## **Тайная сила маленьких решений. 15 пустяков, которые превращают обыкновенную жизнь в выдающуюся**

*Текст предоставлен издательством*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=65614611](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=65614611)*

*Тайная сила маленьких решений. 15 пустяков, которые превращают  
обыкновенную жизнь в выдающуюся:*

*ISBN 978-5-04-155466-8*

### **Аннотация**

Если корабль на один градус отклонится от курса, то через 2 недели плавания окажется совсем не там, где планировалось. Так же и с жизнью. Незначительные действия формируют нашу реальность гораздо сильнее, чем судьбоносное решение поменять работу, город или партнера.

Если вы часто сжигаете мосты и начинаете жизнь с чистого листа, но пока не достигли желаемого, эта книга для вас. Она объяснит, как работают законы вселенной и какие миниизменения нужно внести в свою жизнь, чтобы перейти на новый уровень.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

# Содержание

Вступление	8
Примечание автора	14
Предисловие	22
Глава 1. Придавайте значение даже таким незначительным цифрам, как единица	23
Глава 2. Исход великого сражения может решить горсть гвоздей	29
Глава 3. Маленькая обида может вызвать необратимые последствия	37
Часть первая	42
Часть вторая	43
Часть третья	46
Глава 4. Шесть букв, которые могут изменить мир	50
Часть первая	53
Конец ознакомительного фрагмента.	56

# Энди Эндрюс

## Тайная сила маленьких решений. 15 пустяков, которые превращают обыкновенную жизнь в выдающуюся

*В первый год знакомства с Энди Эндрюсом компания Fairway под моим началом удвоила прибыль – с 5,4 млрд \$ до 11,2 млрд \$. Сегодня мы обгоняем годовой план на 57 процентов. Энди доказывает нам, что именно в «мелочах», которые большинство недооценивает, кроется невероятная значимость. Стив Д, основатель и генеральный директор Fairway Independent Mortgage Corporation*

*Я годами рекомендовал Энди Эндрюса многим участникам PGA TOUR – от капитана «Кубка Райдера» до профессиональных игроков. Энди у каждого подмечает недочеты, которые снижают очки, тем самым улучшая показатели сильнейших спортсменов планеты. Его последняя книга сделает то*

*же для вас, вашего бизнеса, семьи и вашей жизни.*

*Гилберт Литтл, глава и управляющий партнер Under Par Life, Inc.*

*Мы в Katado Joe понимаем, что просто выставить лучший гриль на рынок – недостаточно. Существуют изящные способы донести истину до потенциальных клиентов и превратить их в партнеров, полноценных участников миссии компании. И есть на свете человек, который последовательно раскрывает эти методы. С тех пор как Энди Эндрюс начал работать с нами, мы увеличили продажи на 227 процентов.*

*Бобби Бреннан, президент и генеральный директор Katado Joe, Inc.*

*Зашли в тупик? Энди Эндрюс проникнет в суть вашей проблемы быстрее, чем кто-либо на планете. Затем он так же быстро даст понятный план действий для достижения цели. Слова, написанные и сказанные им, изменили направление моего бизнеса... и моей жизни.*

*Синди Монро, основатель, президент и глава Thirty-One Gifts LLC*

*У Энди Эндрюса репутация человека, который дает результат всем – отдельным личностям, семьям, командам, церквям и корпорациям. В «Мелких деталях» он наконец раскрывает секрет успеха своей эффективности. Обратите внимание на главу про*

*перемены. Она революционна!*

*Эмерсон Эггерих, доктор наук, автор бестселлеров по версии New York Times*

*Я встретил Энди в Алабаме, когда он работал с нашей командой. Также он был моим наставником в Университете штата Колорадо. В день, когда я стал главным тренером «Флорида Гэйторс», я позвонил Энди раньше всех. Его слова – это первое, что я читаю, приходя в офис, и последнее – перед уходом. Каждый божий день.*

*Джим Мак-Элвэйн, бывший главный футбольный тренер команды Florida Gators Университета Флориды*

*Энди Эндрюс понимает трудности, с которыми мы сталкиваемся в современном мире. Он способен обнаруживать мельчайшие, но при этом критически важные компоненты, из которых складывается общая картина. Это бесценно для любой организации, проходящей через серьезные испытания.*

*Маршалл Б. Уэбб, генерал-лейтенант, командующий подразделением специальных операций ВВС США и НАТО*

*Энди Эндрюс умеет выявлять мелочи, в которых кроется разница между победой и проигрышем. По правде говоря, именно поэтому он так узнаваем среди «людей из футбола». Наши представители учились по его материалам. Тренерский состав тщательно внимает словам Энди и настоятельно рекомендует игрокам прочесть его книги. Если быть откровенным,*

*я храню личный дневник с цитатами и отрывками,  
которые я почерпнул еще в «Смотрителе судьбы»!  
Грег Санки, член комиссии Юго-Восточной Конференции  
(SEC)*

*Посвящается Мэриэнн и Тайлеру.*

*Я бесконечно благодарен за ваш пример и ту  
роль, что вы сыграли в моей жизни*

# Вступление

*Я собираюсь рассказать то, о чем вы наверняка думали годами, – об общем представлении о вещах, которые нужны для достижения профессиональных вершин или высот успешной жизни, – и перевернуть все это с ног на голову.*

Скоро вы поймете, как и почему простое изменение в перспективе помогает добиваться личных и профессиональных успехов такого уровня, который большинству людей недоступен.

Заинтригованы?

Прежде всего позвольте представиться. Меня зовут Энди Эндрюс. Я – Смотритель.

Возможно, я первый профессиональный Смотритель, которого вы встретили. Признаю, звание весьма необычное. Но другого слова, которое настолько идеально подходило бы моей деятельности, нет. Одни одарены великолепным голосом, другие – физически. У третьих есть способности к математике, моде или обучению. Я же умею многое замечать. Точнее, подмечать мелочи, которые остальные упускают из виду.

Мы с вами только познакомились, и я могу представить вашу реакцию: «Серьезно?! Вы подмечаете мелочи? Да бросьте! Как этим можно зарабатывать на жизнь?!»

Прекрасно понимаю ваше замешательство. Те же вопросы



занимали меня не раз и не два. Долгое время я изумлялся, как мне удалось превратить это в профессию. «Талант наблюдателя» не был навыком, который я развивал. Скорее это всегда было во мне (со мной? у меня?). Было время, когда я замечал только смешное. Но этого было достаточно, чтобы начать зарабатывать как стендап-комик.

Это правда. Несколько лет я работал в Лас-Вегасе. Выступал в кампусах колледжей, посещал телевизионные ток-шоу и ездил в туры с именитыми звездами того времени. В их числе был известный певец Кенни Роджерс, великолепная Шер, представитель новой волны кантри-музыки Гарт Брукс и другие. И представьте: целых два года я работал на разогреве у легенды стендап-сцены Джоан Риверз!

Все это случилось благодаря моему дару подмечать мелочи. Я видел те же ежедневные события, что и остальные. Слышал те же слова и фразы, говорил их в том же порядке. Но по неведомой причине все увиденное и услышанное я воспринимал немного иначе.

Вот вам пример:

*Моя мама в детстве часто страшила меня: «Не играй ты с этой палкой. Глаз выколешь!» А я всегда думал, что это невозможно, ведь палку в глаз можно только воткнуть. Чтобы выколоть глаз, надо эту палку сначала загнать себе в ноздрю, а уже оттуда...*

Поняли, что я имею в виду?

Позднее я задумался: можно ли делать нечто большее, чем

просто веселить аудиторию? Оказалось, что ответ очевиден. Все, что я делал для превращения жизненных ситуаций в комедийные сюжеты, – применял свой талант. И по сей день делаю это. Я замечаю крошечные нюансы, которые позволяют личностям, командам и корпорациям выгодно выделяться на фоне среднестатистических конкурентов.

Сегодня я в первую очередь муж и отец семейства. Несмотря на это, я продолжаю работать с ведущими спортивными командами, крупными корпорациями, родителями, церквями, сообществами, политическими лидерами и американскими военными подразделениями.

Многие мои романы и книги в жанре нон-фикшен используются в образовательных программах по истории, английскому языку и американской литературе.

Когда педагоги и профессора заинтересовались моими изданиями, я удивился больше всех. И вскоре после первых официальных запросов я принял важное решение. Направление проекта изменилось и вышло за принятые в индустрии рамки норм образования и издательского дела. Я взял на себя расходы по разработке и стал бесплатно предоставлять педагогам книги и программы.

Сказать, что этот шаг был неожиданным, – значит преуменьшить. Но я получал государственное образование и знаю, с какими трудностями сталкиваются учителя и школы в отчаянных попытках обучать детей. К сожалению, они часто не могут позволить себе приобрести материалы – особен-

но самые лучшие, – необходимые как дополнения к основной базе знаний, установленной федеральным правительством.

Я рад, что педагоги успешно апробировали и внедрили мои разработки для начальных классов, средней и старшей школы, колледжей и аспирантуры. Сейчас около двух с половиной тысяч учебных заведений работают с этими программами.

Это произошло не потому, что я особенный. Несколько лет назад я сделал осознанный и намеренный выбор *думать по-другому*. Вы увидите, о чем идет речь, на страницах книги. И, если пожелаете, эти страницы станут вашим проводником к личностным результатам и переменам.

Если вам интересно, я продолжаю писать и выступать. Каждый день я общаюсь на своем веб-сайте с огромным количеством людей по всему миру. И моя страсть к поиску мелких деталей сильна как никогда. Ведь всего одна мелочь – *та самая мелочь*, которую стоит лишь понять и приручить, – позволит мне помочь вам в создании жизни с выдающимися целями и масштабными результатами. Все это не столько про драйв или силу воли, сколько про глубокое понимание определенных принципов и того, *почему* они работают... всегда.

Меня воодушевляет целенаправленный поиск пустячков, которые имеют большое значение. В конце концов, только мельчайшая сущность вещи раскрывает ее чистоту и, как следствие, – источник ее мощи.

Помните эту фразу: «Не парьтесь по мелочам»? Вы слышали ее тысячу раз. Это вполне логичная мысль. На нее покупаешься всецело и без промедлений, если не задумываться о смысле. Мы встречаем это выражение при поиске «мудрости» или «поговорок» в интернете. Настолько велика наша вера в ее правдивость. Миллионы из нас даже покупали книгу с таким названием.

Но как бы замечательно ни звучало это выражение и как бы соблазнительно ни было желание последовать этой директиве, в ней кроется большая проблема. Это крайне непродуктивный подход практически ко всему, что вы считаете важным.

Если вы и вправду хотите улучшений, которые выведут вас из разряда обычных жителей планеты, стоит осознать, что иногда... общепринятая мудрость – это даже не правда.

Другими словами, пришло время париться по мелочам.

Есть люди, которые претендуют на звание провидцев. Они видят картину целиком. Описания их будущих результатов выглядят грандиозно и захватывающе, но иногда мы слишком быстро отдаем этим личностям лидерские позиции. Несмотря на большие мечты, они могут не иметь никакого представления о тех мелочах, которые стоит учесть, делегировать, проработать и выполнить в соответствии с изначальной концепцией, чтобы получить желаемый итог.

Да, иметь общее видение важно. Но каждая картина состоит из крошечных, практически незаметных штрихов ки-

сти и движений человеческой руки. Игнорировать это – глупо.

Одно из таких величайших в истории произведений искусства сейчас находится в парижском Лувре. Когда Леонардо да Винчи работал над картиной «Мона Лиза», он решил использовать самую маленькую кисть из всех, какие у него были. Нажим, с которым он водил ею по холсту, был таким нежным, а движения столь изящными, что сегодня даже под микроскопом невозможно различить отдельные мазки кисти. Однако они все же наносились – бережно, по одному за раз, под чутким руководством мастера.

Зачем была нужна такая скрупулезность? Затем, что да Винчи создавал шедевр.

Созданием чего занимаетесь вы? На что или на кого вы обращаете пристальное внимание, когда выстраиваете свою судьбу? Как бы ни повернулась жизнь вашей семьи, что бы ни случилось с вашим бизнесом, организацией или командой, вне зависимости от того, выйдет у вас катастрофа или произведение искусства, – все это будет создано маленькими мазками кисти. По одному за раз.

Так что пришла пора париться по мелочам.

Я серьезно.

# Примечание автора

Боже, вы все еще здесь! Это хороший знак. Наверное. В смысле, книга открыта, и она все еще у вас в руках. Значит, введение не заставило вас вышвырнуть ее в ближайшее окно, словно тарелку фрисби. А это означает, что мы с вами похожи. Когда доходит до вступительных речей и прологов, я редко достаиваю их вниманием.

Однако, как и вы прямо сейчас, я читаю примечание автора. Всегда. Я думаю, этот раздел часто содержит незначительные моменты. Автор хотел донести их до читателя, но забыл вставить в основной текст работы. Или, может быть, это то, что он узнал уже после написания книги.

Я всегда считал, что решение включить заметку автора в книгу – все равно что возвращаться в офис для разговора с приятелем на обеде. Когда вы хотели что-то сказать, но вспомнили об этом только сейчас. Этот раздел – своего рода желтый стикер с напоминанием, которое пишут для друга в последний момент. Верите вы или нет, но большинство писателей воображают, как вы читаете их книги. О да, мы думаем: «Вам точно понравится эта часть!» А когда рукопись завершена, автор чувствует связь, о которой вы совершенно не догадываетесь. Странно, правда?

Вы поселитесь у меня в голове, когда я закончу книгу. Прозвучит неожиданно, но я уже скучаю по вам. Тоскую по

мыслям о том, какую формулировку того или иного отрывка вы бы предпочли. Иногда даже немного переживаю за вас. Мысленно перебираю главы и задаюсь вопросами: *поймет ли он это? Окажется ли эта отсылка понятной ей? Этот абзац слишком резкий? Захочется ли им прочесть это своим детям?*

Несколько месяцев спустя издатель вышлет мне рукопись на утверждение, и я подумаю: «Стоит добавить примечание автора!»

– Почему?

– Потому что есть некоторые вещи, которые мне бы хотелось объяснить, – отвечу я.

Или вот так:

– У меня есть детали, о которых я хочу предупредить читателей прежде, чем они приступят к тексту.

Представители книжного мира согласятся, что писатель имеет полное право оставить сообщение читателю, если есть желание. Оно потому и зовется примечанием *автора*. С этим издатель очень редко спорит. Покуда у меня есть настроение на такие откровения, разрешите мне выйти за рамки литературного этикета. Выражу это в саркастичном замечании, что это единственная глава, из-за содержания которой мне точно *не придется* препираться с редактором.

Вступления и предисловия тому доказательство. Издатели очень настаивают на их написании, если книга ориентирована на жанр нон-фикшен. Я могу понять их причины. Ху-

дожественная литература привлекает читателя историей. Действие стартует немедленно и позволяет роману буквально крикнуть со своих страниц: «Не смей откладывать меня в сторону!» Но начать научно-популярное произведение с заказного убийства или взрывов не просто. Поэтому у нас есть введение. Издатель надеется объяснить не слишком интересную тему так, чтобы увлечь читателя.

Как по мне, вступительное слово кажется чертовски странным.

– Ты уже написал введение? – спросит редактор.

– *К чему оно вообще нужно?! – задумается большинство авторов. – И что мне прикажете писать? Я должен рассказать им подробнее о том, что они собираются прочесть? Они вообще-то уже купили книгу. Так пусть читают! Вы хотите, чтобы я сказал другими словами то, что уже написал? Зачем? Я прояснил это настолько ясно, насколько мог, и все это уже есть в книге. Хотите, чтобы я сочинил отрывок «так себе» прежде, чем они засядут за чтение основного текста? И захотят ли они после этого вообще ознакомиться со следующими страницами?*

Всем писателям хочется быть на хорошем счету у издателей. Поэтому мы старательно делаем то, что они просят. При этом еще и улыбаемся. Очень редко они видят, как мы закатываем глаза... до тех пор, пока не получаем очередное замечание сразу по завершении работы над введением.

– Тебе не кажется, что эта книга так и молит о предисло-



вии? – обязательно спросят они. – Ты сам найдешь того, кто напишет вступление, или доверишь нам подобрать знаменитость для этой задачи?

Дальше – больше. Придется спросить:

– И каких слов вы ждете от знаменитости? «Ух ты, какая классная книга! Прочтите ее скорей!»?

В очередной раз замечу: читатель *уже приобрел* книгу. Он собирается ее прочесть и наверняка это сделает. А вдруг мы просто остудим его пыл вступительными речами?

Вот черт.

Думаю, именно поэтому я пропустил столько предисловий в свое время. Я прошел мимо сотни введений и вступительных слов. Они обычно ужас какие скучные. Если вдруг это читают мои друзья-авторы, то я не про ваши книги. Лично я не знаю ни одного писателя с занудными примечаниями.

Если вы хотите дополнить основной текст готового произведения – особенно до того, как оно начнется, – вот о чем я прошу. Пожалуйста, не наводите на меня тоску. Я предпочту застрелиться, чем читать нудятину. Дайте мне информацию. Развлеките, рассмешите, научите чему-то, разозлите. Просто будьте интересными.

Вот в чем главная задача моего примечания – вкратце показать вам стиль моего текста. А редактор сможет избежать того, что моя бабушка называла истерикой.

Стиль этой книги, дорогой читатель, – разговоры на заднем дворе за чаем со льдом. Иногда я буду слишком углуб-

ляться. Временами буду дерзок. А в следующий миг окажусь в ступоре. Местами могу выдумать собственные слова, оставляю некоторые предложения незаконченными. А может, сделаю одну главу раза в два больше или меньше предыдущей. Но скучно вам точно не будет.

Тоска – это величайший предвестник самообмана в современном мире. Огромное количество «не-читающих» в XXI веке этому реальный пример. Слишком многие считают, что не любят читать. Они ошибаются. Им нравится этот процесс, но им просто *кажется*, что это не так.

Я общался со многими людьми с ярлыком «человека, который не любит читать». Спустя несколько минут разговора каждый из них признавался, что он или она ошибались. Интересно, не правда ли?

С неизменной улыбкой я говорю им:

– Ой, да бросьте. Я в такое даже не поверю.

Я рассмеюсь и оглянусь на секунду с таким видом, будто нас снимает скрытая камера. А потом подозрительно сощурюсь.

– Серьезно? Вы хотите сказать, что никогда не читали ничего, что бы вас рассмешило? Или растрогало до слез? А может, вызвало другие сильные эмоции?

Делаю паузу лишь на мгновение и продолжаю:

– Нет, ну правда? В смысле, серьезно? Будете стоять здесь, смотреть мне в глаза и говорить, что никогда не прочли того, о чем бы думали до конца дней? Или того, о чем бы болтали с

рядом сидящим человеком? Поговорите со мной здесь. Нам нужен контакт с реальностью.

Я закатываю глаза. Мы оба смеемся.

– Просто ответьте на вопрос. Вот сейчас, с каменным лицом, вы можете честно сказать мне, что вам не выдался шанс прочесть электронное письмо, которое вышибало вас из колеи? Или сообщение, настолько невероятное и великолепное, что вы тут же пересылали его всем своим друзьям?

К этому моменту даже самым стойким и пуленепробиваемым приходится признаться хотя бы в одном из тех пунктов, что я упомянул. В тот же миг на меня будто находит озарение, которое помогает мне совершить нокаутирующий удар. На моем лице появляется такое выражение, будто все начинает обретать смысл.

– У-у-у... Я понимаю, о чем речь. На самом деле вы терпеть не можете скучные и неинтересные книги. Невероятно! Боже, да ведь и я тоже!

Я усмехаюсь и не отвожу взгляда от собеседников. Естественно, в ответ я получаю улыбку. Они знают, что угодили в ловушку.

– Вам известно, что я писатель, – говорю я заговорщическим тоном. – Но это не значит, что я призываю вас читать мои опусы. Хочу сказать лишь одно: чтобы достичь того, что для вас так желанно, нужно прочесть *что угодно* книги. Просто найдите того, кто не доводит вас до зевания от скуки.

Затем мы смеемся. Вместе. А заканчивается диалог сло-

вами из моих уст:

– Знаете что? Я не против нудного чтения. Мне противна скука как таковая. Даже если речь идет о совсем коротком периоде времени. Вам стоит попробовать мой личный рецепт по избавлению от нее. Не раз бывало, что я просто вырываю парочку страниц из книги, которую читаю, и прячу их в карман. И вспоминаю о них в очереди в супермаркете, в туалете, в ожидании жены или одного из моих мальчиков – ибо я терпеть не могу ждать и скучать в это время. Я вытаскиваю листы из кармана и помаленьку впитываю эти отрывки.

Не бойтесь. Просто вырвите пару листков. В этом нет ничего плохого. В конце концов, это не кощунственное уничтожение Библии. Хотя если даже вам захотелось вырвать парочку религиозных текстов, чтобы их прочесть и усвоить, то, думаю, Господь дал бы вам на это добро. Я осознал, что раз прочитанное за тридцать секунд или минуту дает мне преимущество для зарабатывания денег или мира в семье, то я не упущу такой шанс. Альтернатива в том, чтобы стоять в сторонке, занудствовать и ничего не делать. И вот это неприемлемо.

Уныние для меня, как для автора в том числе, совершенно недопустимо. Поэтому я умышленно писал эту книгу короткими рывками. В ней есть интересные истории. Они доказывают определенные позиции, за которыми скрываются конкретные цели. Одни главы по размеру будут небольшо-

ми, другие окажутся чуть длиннее. Некоторые моменты заставят вас смеяться. А есть парочка таких, которые выбросят вас из зоны комфорта. Однако во мне не угасает надежда, что все они помогут вам начать думать иначе.

Содержание некоторых глав принесет мир вашему дому. В книге есть разделы, заслуживающие особого внимания. Принципы, о которых в них идет речь, могут стать отличным подспорьем в увеличении дохода или превращении вашей команды в победителей.

В любом случае обещаю: на каждой странице вас ждут мелкие детали, которые позволят вам превратить жизнь в мечту. Так что вперед. Вырывайте пару страниц и давайте приступим!

*Энди Эндрюс,*

*город Орандж-Бич, штат Алабама*

# Предисловие

ХА-ХА-ХА! ДА ШУЧУ Я. НЕ БУДЕТ ЗДЕСЬ НИКАКОГО ПРЕДИСЛОВИЯ.

Просто переверните страницу.

# Глава 1. Придавайте значение даже таким незначительным цифрам, как единица

*Как много идей скрывается в покорном ожидании вашего появления?*

Как там в песне поется? Помните?

*«Цифра один – самая одинокая цифра из всех, которые только существуют...»<sup>1</sup>*

Просто не верится. Гарри Нилссон написал песню про самую маленькую цифру в мире. Группа Three Dog Night, чье существование пришлось на конец шестидесятых – начало семидесятых, записала и выпустила ее в качестве сингла. И трек стал настоящим хитом!

Конечно, *один* – цифра не такая уж мелкая. В единице скрывается большая мощь. Да, всего лишь в ней одной. Одна секунда, один градус, одна идея, еще одна...

Еще одна? Здесь уже должна быть *двойка*. И еще огромное количество чисел между ними. В период с 1967 по 1973 год баскетбольная команда Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе одержала семь выдающихся побед подряд

---

<sup>1</sup> Автор использует в качестве примера строчку из песни «One is the Loneliest Number» рок-группы Three Dog Night.

в национальных чемпионатах. И все это под руководством Джона Вудена. Так оно и было. Семь четких последовательных периодов команда завершила под номером один. Можете ли вы назвать тех, кому доставалось серебро в турнирной таблице?

Кто выиграл последний Супербоул<sup>2</sup>? Вы ведь знаете, не так ли? А сейчас ответьте: кого они победили в той главной игре? Странно, не правда ли? В составе Национальной футбольной лиги более тридцати команд. Большинство из нас не запомнили, кто значился вторым в списке лучших прошлого года!

Современные Олимпийские игры проводятся больше ста лет. Они стали источником запоминающихся, иногда даже легендарных моментов для многих из нас. И вот меня мучает вопрос... Скольких золотых призеров вы можете сейчас назвать? Хорошо. А теперь составьте список тех, кому на пьедестале вручили серебряные медали. Не помните? Не беспокойтесь. Я сам едва назову даже двоих. Но в этом и фишка, понимаете? Существует огромная разница между цифрой *один* и цифрой *два*.

Как насчет одной идеи? Самолет, пенициллин, кондиционер, компьютер... Перед тем как появились рабочие прототипы, эти вещи были просто идеями. Как и миллион других изобретений и открытий, изменивших мир. Фактически

---

<sup>2</sup> В американском футболе финальная игра за звание чемпиона Национальной футбольной лиги США.



каждое представляло собой ОДНУ идею. Это реализации, которые расширили спектр наших возможностей. Чтобы изменить жизнь к лучшему, все, что ВАМ нужно, – это одна-единственная идея.

Даже в трудные времена один простой замысел может оказаться спасительным кораблем. В момент кризиса большинство людей оправдывает неудачи нехваткой денег, времени или отсутствием хорошего наставника.

**ОДНАКО ВАЖНО ПОМНИТЬ: ДЕФИЦИТ ВРЕМЕНИ И ДЕНЕГ НЕ МЕШАЕТ УСПЕХУ. ДА И ЛИДЕР ВАМ НЕ ОЧЕНЬ-ТО И НУЖЕН. ВСЕ, ЧЕГО ВАМ НЕ ХВАТАЕТ, – ЭТО ОДНОЙ ПРОСТОЙ ВЕЩИ. ЕЕ НАЗЫВАЮТ ИДЕЕЙ.**

Одна мысль может изменить все. Одна идея способна перевернуть мир. Мы знаем примеры концептов, буквально вытащенных из головы, которые стоили миллиарды долларов. Мы наблюдали, как замыслы спасали миллионы людей. Такая крошечная и неуловимая вещь может приблизить вас к мечте.

Не позволяйте себе думать, что все величайшие идеи уже реализованы. Не забывайте: мы отправили человека на Луну на несколько десятилетий раньше, чем додумались прикрепить колесики к чемоданам!

Как много идей скрывается где-то там в покорном ожидании вашего появления?

Подумайте, какую силу может иметь лишь малая доля ва-

шей идеи. Есть ли разрыв в денежной награде или будущих возможностях, когда речь идет о золотой и серебряной медали? Конечно, он есть. Но какого размера будет эта пропасть?

Разницу в перспективах победителя и обладателя второго места оценить очень сложно. Особенно с учетом разнообразия видов спорта в программе Олимпийских игр. Но по большому счету все и так ясно. Пловец Майкл Фелпс в личной жизни и бизнесе преуспел бы куда меньше, имей он в своих активах 23 серебряные медали, а не столько же чемпионских титулов.

Спортсменов Мэри Лу Реттон, Шугар Рэя Леонарда, Карла Льюиса, Пегги Флеминг и Майка Эрузионе почитают во всем мире даже спустя десятилетия после их триумфа. И это уважение приносит им хорошие доходы и сейчас. Множество золотых медалистов получают десятки тысяч долларов просто за то, что красуются перед толпой зевак и в очередной раз говорят о своей атлетической карьере. Тем, кто получал вторые места, такая возможность выпадает... не настолько часто.

– Хорошо, – скажете вы. – Это очевидно. Но какой в этом смысл?

Что ж, смысл очень простой. Но в нашей вечной гонке мы его упускаем и теряем из виду всю картину целиком. Суть разрыва между победителями и теми, кто стоит на следующей строчке в турнирной таблице, не в том, чтобы проиллюстрировать денежные различия. И даже не в том, чтобы

показать, как финансовое благополучие может укрепляться благодаря продолжительной славе. Нет.

Если мы стремимся к выдающимся успехам, то обязаны научиться распознавать мелкие детали, которые как раз и создают тот самый разрыв между первым и вторым местом. И как следствие – разницу в возможностях между ними. Удивительно, но мелочи, которые большинство считает совершенно несущественными, иногда проявляются за несколько дней или даже недель до события.

Помните: различия кроются именно в деталях. Реальный пробел между обладателями «золота» и «серебра» зачастую ничтожно мал. На практике в спорте расхождение между *первым* и *десятым* местом может быть меньше одной секунды.

В ходе одного из заплывов на Олимпиаде Майкл Фелпс стал чемпионом благодаря преимуществу в одну сотую секунды. Только вдумайтесь! Молнии, чтобы ударить в землю, понадобится куда больше времени. Один взмах крыла колибри длится дольше сотой доли секунды. Даже для того, чтобы один раз моргнуть, человеку не хватит такого краткого мгновения.

Вот вам истина, о которой мало кто задумывается: мы начинаем зарабатывать преимущества в том или ином аспекте прежде, чем появляется необходимость в действиях. Крошечный рывок, который обеспечил Фелпсу победу, стал результатом почти незаметного действия. Этому мог способ-

ствовать лишний глоток кофе утром. Либо дополнительный тренировочный круг на прошлой неделе. Или просто плюс пять минут отдыха тут или там.

А может быть, это была мысль?

Вся наша активность и двигательная деятельность берет начало в мозге. Если бы Фелпс допустил в свою голову негативную мысль, могло бы сиюминутное сомнение добавить пару сотых секунды к его итоговому времени? Или вдруг ободрение, тихим шепотом сказанное себе перед стартом, в итоге подарило ему сотую долю секунды, в которой и заключается различие между «золотом» и «серебром»?

За победу в этом заплыве бывший спонсор Фелпса – спортивный бренд Speedo – подарил ему чек на миллион долларов. Пловец без промедления отдал его на благотворительность. Поэтому, что бы Майкл ни сделал и когда бы это ни случилось, можете быть абсолютно уверены: разница, благодаря которой все удалось, была чрезвычайно ценной.

И невероятно маленькой.

## Глава 2. Исход великого сражения может решить горсть гвоздей

*Удостоверьтесь, что вы предусмотрели все мелочи. Если у вас сейчас нет времени, чтобы заняться ими и сделать все правильно, вы уверены, что у вас еще будет такой шанс?*

Вы задумывались, почему зачастую у одного-единственного события, произошедшего сотни лет назад, существуют разные версии? Противоречащие интерпретации одного и того же случая появляются, когда изучают исторические перипетии.

В этом особенность истории. Большинство людей не замечает огромную разницу между понятиями «история» и «прошлое».

Если говорить коротко, прошлое – это то, что произошло когда-то на самом деле. А история – то, что было кем-то написано.

Различие этих понятий объясняет множество толкований одного и того же события в учебниках и интернете. Этим же объясняется, почему небольшие элементы истории часто игнорируются или вырезаются из окончательной версии при пересказе или переписывании события. Но эти крошечные детали способны изменить для школьников и общества суть

ситуаций, которые *действительно* происходили в прошлом. Классическим примером может стать история о том, как Наполеон выиграл битву при Ватерлоо.

Секундочку, – замешкаетесь вы. – Я думал, что Наполеона *разгромили* при Ватерлоо.

О да, вы совершенно правы. Наполеон Бонапарт действительно потерпел сокрушительный провал в тот день, но только после победы. Смотрите, как все было.

В феврале 1815 года Наполеон сбежал с острова Эльба. Там он отбывал ссылку по приказу коалиции стран, победивших Францию годом ранее. Так начался период под названием «Сто дней». В это время в европейских столицах не было ни одного человека, который мог бы чувствовать себя спокойно и расслабленно. Все боялись скорого возвращения Наполеона. Опасения подтвердились, когда вновь провозглашенный французский император достиг Парижа. И первым его шагом в столице государства было формирование армии для захвата всего континента.

Большая часть верных ему генералов уже была в могилах. Луи Дезе был убит в Маренго, Жан Ланн пал в Асперне. Немногие оставшиеся переметнулись на сторону противника. Однако Наполеона ничто из этого не волновало. Он верил, что способен командовать армией самостоятельно. Он был гением военного искусства. Об этом ему твердили все без исключения.

Через несколько месяцев кампании оказалось, что Напо-

леон не обманывался насчет себя. Но лишь до 18 июня, когда ситуация императора приняла поистине драматический оборот.

Тем утром, чуть только показалось солнце, Наполеон уже завтракал с генералами на территории фермы Россом. Здесь находился временный штаб императора. В командующем составе выразили волнения по поводу сильной позиции противника. Веллингтон расположился на горе Сент-Джон.

В ответ император лишь усмехнулся.

– Неважно, где Веллингтон решит затеять битву. У нас нет ни единого шанса потерпеть поражение!

На пуленепробиваемую уверенность в успехе у Наполеона были причины. Под его командованием – 72 тысячи бойцов и 246 пушек против 67 тысяч солдат и 156 орудий под руководством Веллингтона.

Наполеон оседлал маленькую лошадь и двинулся в путь. На нем был серый плащ и темно-фиолетовый шелковый жилет. Белые брюки были натянуты поверх сапог, уровень которых был чуть выше колен. Перед тем как направить войска в бой, император обернулся к своему заместителю, маршалу Мишелю Нею, и произнес: «Если мои приказы будут верно исполнены, засыпать мы будем уже в Брюсселе».

Весь день он отправлял пехоту в бой с силами Веллингтона. Отряд за отрядом. К концу второй половины дня Ней и его многочисленная кавалерия уже была готова завершить баталию. Пять тысяч сильнейших, эффективнейших и са-

мых опытных бойцов Наполеона. Когда лучшие лошади Европы топтались на месте в нервном ожидании, солнце переливалось бликами в пяти тысячах мечей. Вымпелы на кончиках пяти тысяч копий развевались на ветру. Именно такой император увидел свою кавалерию в последний раз.

Он знал, что один мощный удар заставит врагов расстаться со своими орудиями. А затем он раздавит их. *Да, это должно будет сработать.* Грамотно проведенная кавалерийская атака стала бы разрушительной. И все, что осталось бы сделать Наполеону, – отбросить бойцов Веллингтона от их пушек. Это позволило бы ему не проводить разделение своих дивизий, а, наоборот, нанести удар единым широким фронтом.

Французы выдвинулись в 16:03. Всадники императора при поддержке артиллерии оказались в самом эпицентре боевых действий. Кавалерия резвой рысью поскакала к огромным британским батареям. Противники практически сразу открыли огонь, выстрелив по врагу тысячами круглых свинцовых шариков.

Ней вытащил из ножен свою саблю и выставил ее вперед, тем самым дав коннице сигнал «В атаку!». Без капли сомнения пять тысяч лошадей пустились галопом, заставив землю трястись от топота копыт. И с криком «Виват императору!» бойцы во весь опор неслись навстречу врагу.

На другой стороне полковник Корнелиус Фрейзер, командир батальона Веллингтона, наблюдал, как его самый страш-



ный ночной кошмар становится явью. Волна из пыли и стали на всех парах приближалась к его позиции.

«Они же нас растопчут!» — думал он.

Солдаты Наполеона двигались в два ряда, колено к колену, и хоть они шли напрямик под смертельный огонь его батальона, как много отрядов способны были одолеть его стрелки?

Мелкая картечь пушек Веллингтона разносила в щепки кости воинов и выворачивала наизнанку скакунов. Всадники падали один за другим, но пресечь штурм не получилось. Затем под ревущий звук горна пять тысяч наконечников копий взлетели над головами лошадей и образовали таран из заостренного железа.

Следующий залп из пушек противника разорвал в клочья некоторое количество бойцов. Каждое орудие, каждая батарея, находившаяся на холме, палила без всякой пощады. Однако ничему и никому не удалось остановить наступление французской кавалерии.

Артиллеристам удалось ослабить еще один отряд при помощи картечи. И всадники, и лошади повалились друг на друга. Менее чем через пять минут маршал Ней вышел вперед и наблюдал, как группы противника оставляют позиции и бросают свои орудия. Бойцы продолжали битву и оттесняли оппонентов до тех пор, пока французская пехота не захватила каждую пушку врага.

Им это удалось. Ней и его солдаты смогли разлучить ан-

гличан со своей артиллерией. Французы захватили пушки, и тем самым Наполеон нанес поражение Веллингтону в битве при Ватерлоо.

Потрясающая история, не так ли? И абсолютно правдивая. Что, однако, редко упоминается, так это маленькая деталь. Ее игнорирование привело в итоге к тому, что фортуна отвернулась от завоевателя. Это была действительно незначительная мелочь, но именно она превратила победу Наполеона в провал. Причем провал настолько сокрушительный, что он не только положил конец правлению и репутации императора, но и сделал «Ватерлоо» историческим синонимом для заслуженного возмездия.

В то время и во французской, и в английской артиллерии использовались пушки с дульной загрузкой. Они были сделаны из бронзы, весили больше тонны и заряжались путем установки горящего взрывателя или спички в узкое огневое отверстие в твердой бронзе. Когда войска захватывали орудия противника, солдаты забивали дуло пригоршней гвоздей без шляпок, и пушки становились непригодны для использования.

В тот день перед началом битвы несколько рядовых отчаянно искали коробки с гвоздями.

– Гвозди! – кричали они. – Нам нужны гвозди!

Но на эти растерянные крики так никто и не среагировал.

Как вы уже знаете, Наполеон нанес поражение Веллингтону. Он захватил британские войска и завладел их артилле-

рией. Несколько часов битва бушевала на всей территории, пока наконец группа веллингтонцев не вернула свои пушки. Вскоре подоспела подмога, присоединившись к остаткам британских отрядов. И внезапно орудия британцев, которые должны были быть выведены из строя, обернулись против французов, обстреляли их и обратили триумф Наполеона в его поражение.

По словам очевидцев, французский завоеватель стоял со своей лошадью на холме. Сцепив руки за спиной, он с высоты наблюдал за происходящим на поле боя. Он мог только смотреть, как его бойцы – те самые солдаты, которые почти одолели силы Веллингтона, – разлетались на куски.

Гвозди! Всего лишь горстка гвоздей, и пушки британцев уже не произвели бы ни единого выстрела. Они были самым крохотным элементом в столкновении людей и металла. Но будь эта деталь учтена – в учебниках по истории содержались бы записи о победе французов... и поражении Веллингтона в битве при Ватерлоо.

Сегодня урок, который мы извлекаем из оплошности императора, поражает сочетанием простоты и серьезности. Зная, насколько хорошо были экипированы 72 тысячи французских солдат, почти невозможно представить, чтобы маленькая, упущенная из виду мелочь могла иметь столь гигантское значение. Но так оно и есть. Бойцы Наполеона были лучшими в мире. В тот день на поле боя у них были орудия и лошади. В их распоряжении были мечи, копья и пушки.

Однако у них не было гвоздей без шляпок.

Британия и Франция. Наполеон и Веллингтон. Битва при Ватерлоо навечно останется в памяти людей. Это был поединок наций.

И его исход решила пригоршня гвоздей.

# Глава 3. Маленькая обида может вызвать необратимые последствия

*Вы всегда способны выбирать, как себя вести, несмотря на ваши чувства.*

Не так давно в школьном округе Кэньонс, неподалеку от Солт-Лейк-Сити (штат Юта), построили новую школу. Местный совет по образованию предложил будущим ученикам старших классов «Корнер Кэньон» в городке Дрэйпер выбрать талисман готовящегося к открытию учебного заведения. Сделать это можно было с помощью бюллетеней, которые отправляли по почте. Подавляющее число голосов набрал вариант «Пума». Учащиеся решили, что даже в ободрятельных речовках это прекрасно звучит: «Мы – Пумы! Пумы! Пумы “Корнер Кэньон”!».

Для многих выбор школьного талисмана не стал большой неожиданностью. Пума и раньше красовалась на эмблемах в Юте. Университет Бригама Янга в Прово, четвертый по величине работодатель в штате, выбрал своим символом грациозную кошку в 1924 году. С тех пор «Пумы Би-уай-ю» – именно так в народе сократили название университета – были предметом гордости. Их академическое и философское влияние имеет поистине мировой масштаб. Спортивные программы – это практически элита, благодаря по-

бедам на десяти национальных чемпионатах в пяти различных видах спорта. В частности, можно вспомнить футбольный кубок страны в 1984-м.

Выбор талисмана казался правильным и по другой причине. Пумы действительно обитали в каньонах Юты. Под защитой Бюро по земельному управлению есть территория в десять тысяч акров. Официальное название заповедника – «Природный каньон Пума».

Все говорило в пользу «кошачьего» талисмана новой школы. Но ни один довод не убедил совет по образованию. После нескольких звонков (предположительно, от возмущенных жителей) учебному заведению не разрешили использовать выбранный символ.

Как думаете почему?

– Потому, что данное слово имеет уничижительный оттенок<sup>3</sup>, – объяснил руководитель совета по образованию, – и *может оказаться оскорбительным для взрослых женщин*.

Серьезно? Ого!

Все чаще и чаще в наши дни не собака вертит хвостом, а хвост – собакой. Человеку, который утверждает, что его сильно оскорбили, немедленно предоставляется медиаплатформа для высказываний. Такая возможность, кстати, недоступна сотням других людей. Они, очевидно, слишком скуп-

---

<sup>3</sup> Английское слово *cougar* («пума»), помимо основного, имеет и второе значение – «хищница». В английском языке оно может использоваться для обозначения взрослой женщины в возрасте от 35 до 55 лет, которая заводит сексуальные отношения с мужчинами младше себя на 8 лет и более.

ны и вряд ли предложат окружающим больше, чем просто здравый смысл.

Даже объединению признанных лидеров, которые со временем доказали здравомыслие и значимость, больше не позволено принимать решения без угроз и требований. Обязательно найдутся те, кто заявляет о нарушении своих прав и утверждает, что однажды это могут расценить как оскорбление. Мы слышим громкие декламации: «То, во что верю я, так же ценно, как и все, во что верите вы и кто-либо еще! Я НЕ НАМЕРЕН превращаться в изгоя!»

Многих таких людей приглашают на телевидение – поделиться своими убеждениями. Даже если они просто стали причиной пробки на дороге, прервали встречу или помешали развитию бизнес-стратегий. Что еще более удивительно: эти персонажи часто получают поддержку и финансирование от государства. Интересно также отметить, насколько терпимо к ним относятся те, чью жизнь они так методично разрушают.

Однако самое тревожное здесь – по крайней мере, для ответственных родителей – опасная ирония, которую понимают наши дети. Видя, как взрослые становятся популярными и успешными благодаря скандальному поведению на телевидении, подростки невольно ловят себя на мысли – попробуй *они* вести себя таким образом, их немедленно накажут.

К несчастью, именно *мудрые* голоса, звучащие среди нас, подвергаются вытеснению и отчуждению.

НАШЕ МОЛЧАНИЕ ПОЗВОЛЯЕТ КРИКАМ  
ГЛУПЦОВ БЫТЬ ГРОМЧЕ И УПРАВЛЯТЬ  
ЖИЗНЯМИ ПО ВЕЛЕНИЮ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ  
ВОЛНЕНИЙ.

В основе этого лежит ошибочное убеждение, что правда – очень изменчивое понятие, которое определяется индивидуально и зависит от того, что вы чувствуете в конкретный момент. Совершенно неудивительно, что этот культурный марш навстречу концепциям релятивизма<sup>4</sup> и его диктаторскому стремлению к абсолютной толерантности породил среди нас несметное число нетолерантных людей. Как вы уже успели заметить, таких индивидов очень легко оскорбить или обидеть. А зачастую обиженные – это очень и ОЧЕНЬ злые ребята.

Эта социальная проблема становится острой на многих фронтах. Во-первых, оскорбленные часто подпитываются собственными обидами и их озлобленность постепенно усиливается. А нам с вами хорошо известно, что такие люди относятся к наименее эффективным нашим согражданам.

Злюки не становятся замечательными сотрудниками. Да и отличных начальников из них не получается. Родитель, одержимый гневом и яростью, не сможет воспитать психологически здорового ребенка. Злобные учителя никого не

---

<sup>4</sup> Моральный релятивизм – это принцип, согласно которому не существует абсолютного добра и зла. Он также отрицает существование обязательных нравственных норм и объективных критериев нравственности.



вдохновляют и ни к чему не побуждают. Разгневанные доктора совершают ошибки. Сотрудники правоохранительных органов, чьи сердца прожжены ненавистью, переходят черту. Озлобленные игроки становятся причиной пенальти, чьи итоги отражаются на всей команде.

Неудобная истина заключена в следующем: озлобленные сегменты общества всегда терпят сокрушительное поражение. И погребают под тяжестью гнева и себя, и ни в чем не повинных людей.

И последнее, о чем скажу, прежде чем мы продолжим. Я не знаю ни одной другой мелочи, которая обладает такой негативной силой, как обида. Вероятно, это связано с влиянием на такое большое количество других людей. Обида запускает собой «эффект бабочки». Но у бабочки, ответственной за последствия этого негодования, должны быть злобные крылья размером с боинг!

Может настать момент, когда вам понадобится встряхнуть близкого человека и показать ему, какой урон может принести обида. Далее следует анализ в трех частях – и весь он посвящен ей. Если вам захочется, я разрешаю прочесть его вслух вашей семьей. На вашем месте, я сделал бы это прямо сейчас. Очень сложно остановиться, когда этот паровоз набирает обороты. Но благодаря пониманию и преданности друг другу – на работе и в домашнем кругу – вы сможете полностью избежать этого риска. А раз можете – значит, обязаны.

# Часть первая

В системе координат нашей жизни нет ничего более мелкого, чем обида.

Быть оскорбленными – это наш выбор. Как и возможность не быть таковыми. Это и правда очень просто. Не обязательно легко. Но просто. А выбор – решение, которое всегда остается полностью под нашим контролем.

Быть ли расстроенными, держать обиду, тратить время впустую, расходовать энергию зря, отталкивать возможность, переживать ли профессиональную стагнацию, или разрушить отношения на всю жизнь – мы можем избрать для себя такой путь и столкнуться лицом к лицу с его последствиями. Или же нам стоит предпочесть другой вариант? Например, стать выше, посмеяться, пожать плечами, забыть обо всем и двинуться дальше.

Нам под силу решать и не позволять чужим прерогативам и действиям диктовать, какими должны быть наши собственные.

## Часть вторая

Когда человек говорит: «То, во что верю я, так же важно, как и все то, во что верите вы и кто-либо еще», вслушайтесь в реальный смысл этой фразы. Это заявление не только пахнет инфантилизмом и враньем, но и легко опровергается. Взрослые люди понимают, что, хоть и имеют право на свое мнение, того же права на собственные факты у них нет.

До тех пор, пока это считается истиной, вы вправе верить во что угодно. Однако не следует ожидать того же от остальных.

И КОНЕЧНО, НЕ СТОИТ ЗАСТАВЛЯТЬ ПРИЗНАВАТЬ, УВАЖАТЬ ИЛИ ПООЩРЯТЬ ВАШУ ГЛУПОСТЬ ТОЛЬКО ПОТОМУ, ЧТО ВЫ В ЭТОМ УБЕЖДЕНЫ.

Можете верить, что у деревьев есть чувства. Если вам так нравится, поддерживайте в голове идею, что они танцуют или общаются друг с другом. И возможно, ваша вера исключительно искренняя. Но она делает вас в корне неправым.

Пожалуйста, поймите: если вам хочется верить, что деревья умеют говорить, – милости просим. Большинству из нас плевать. Но если вы утверждаете, что из-за ваших убеждений я не смогу спилить дерево на личном участке... в таком случае, Хьюстон, у нас проблема.

Представим, что вам удалось убедить десятую часть ми-

рового населения, что деревья могут вести друг с другом беседы. Поскольку группа ваших единомышленников начнет в это верить, другие люди не смогут использовать свою собственность так, как им хочется. Или каждый будет обязан платить дополнительный налог на деревянную мебель. А может, лесозаготовительные компании не смогут обрабатывать древесину без вашего разрешения. Уверен, вы поняли, куда может завести такой образ мышления.

Напоследок – просто чтобы исключить даже малейшую возможность того, что вы не поняли важность моих слов, – позвольте мне взять кувалду и забить этот факт в ваши головы.

Большинству американцев никогда и в голову не придет угрожать, создавать пробку на шоссе или врываться на деловые встречи, чтобы добиться цели. Большую часть населения составляют разумные люди. И они склонны верить, что все остальные – так же адекватны. Даже те, кто верит в болтовню деревьев между собой...

Раз огромное количество жителей США пребывает в здравом уме, и они предполагают, что реакция и поведение других будут логичными, следовательно, они весьма толерантны. Они терпеливо проецируют собственные ожидания рационального поведения и оценивают защитников деревьев, обманутых или обиженных людей, как равных себе. Именно поэтому рациональное большинство, избрав мирное и терпимое отношение к безумцам, бессознательно созда-

ет в их головах опасный для всех вымысел. Якобы эмоциональные верования «защитников деревьев» также ценны для общества и будущего нашей страны, как и принципиальные убеждения здравомыслящего населения.

Эта оплошность грозит разрушительными последствиями, потому что *оба вида этих верований одинаково обесцениваются*. Терпимость разумных людей привела к коллективному *решению не делать ничего* с тем, что не имеет отношения к реальности. Ровным счетом ничего. К сожалению, именно так большинство рациональных и продуктивных людей непреднамеренно уступают лидерство тем, кого они негласно считают идиотами. Но впоследствии они позволяют этим идиотам *столкнуть всех в пропасть*.

В качестве постскриптума к этому сценарию скажу вот что. Не стоит забывать, что как раз логичное и продуктивное большинство в конечном итоге остается виновным в причиненном ущербе. Почему? Да потому что те, в чьих руках было преимущество, разрешили совершенно нетерпимой кучке людишек запугивать и манипулировать ими. Ради терпимости к их решениям и неправильному поведению. И о том, что оно было в корне неверным, они знали с самого начала.

## Часть третья

Когда вы обижаетесь, это рождает чувство. Просто чувство, момент эмоционального замешательства. И на протяжении всей вашей жизни не будет ничего более бесполезного. Всегда помните, что вы были рождены с волей, которая сильнее эмоций. Вы всегда способны выбирать, как себя вести, несмотря на то что вы чувствуете.

Обратите хоть крупицу своего внимания на то, что происходит вокруг. Вам станет ясно, что мы живем в мире, который все больше одержим чувствами людей. Корпорации меняют политику и влияют на жизни 50 тысяч работников из-за недовольства 17 человек. В стране, которая была основана отчасти благодаря свободе вероисповедания, эта свобода была ограничена. Ради защиты чувств тех, кого может оскорбить почитание другого на том уровне, на котором им хотелось бы быть самим. За языком приходится тщательно следить. Тебя даже могут уволить за случайную шутку. Возможность оказаться за решеткой без конкретной причины, постепенно становится реальной.

Знаете, в чем худшая сторона зацикленности на чувствах окружающих? Хотите, чтобы вам открылся большой, «оскорбительный» секрет? И ведь никто не хочет просто встать с места и высказать его вслух.

Весь фокус общества на чувствах, как на самом важном

жизненном факторе, – опаснейшее вранье. Обман, который уже нанес масштабные разрушения перспективам поколения и угрожает разрушить основы нашей нации.

Кроме нашей семьи или ближайших друзей, никому нет дела до наших чувств. Несмотря на законы и правила, разработанные для защиты наших прав. Люди могут клясться, что им не плевать. Они могут даже убедить самих себя в этом. Но, будем честными, их совсем не это заботит. Если копнуть глубже, то выяснится: важно лишь то, как вы действуете.

Так всегда и вращался этот мир. Именно так все будет работать дальше. Не расстраивайтесь. Если вы верили в обратное, значит, вот-вот поймете правду, которую могли никогда не узнать. У вас будет шанс сформировать жизнь по вашему выбору. Как никогда не смогут те, кто этого не понимает.

Это не так уж и сложно. Это просто факт. Посмотрите на систему человеческих отношений или экономику страны. Здесь нет опоры на чувства окружающих ни в позитивном ключе, ни в негативном. Совсем наоборот – общим двигателем и экономики, и отношений являются наши действия. Наши поступки.

Опять же это не должно было стать для вас сюрпризом. Вашу жизнь шестеренки вертелись конкретным образом. Еще во времена, когда вы были малышами, ни одно по-настоящему хорошее событие в вашей жизни не случилось потому, что вы просто что-то чувствовали. Все достижения, плодами которых вы наслаждались, – это дивиденды, упла-

ченные вам судьбой за то, какие поступки вы выбрали совершить.

Подумайте об этом. Каждый мальчик или девочка, которым вы нравились. Каждый учитель, который дал вам осознать пользу сомнений. Каждый тренер, сказавший вам: «Молодец! Ты выручил свою команду». Никто из них не имел отношения к вашим чувствам.

Подростком вы хоть раз начинали игру только потому, что ваша команда думала, что это принесет лично вам положительные эмоции? Или, может, родители ослабляли семейные правила поведения потому, что вам было плохо из-за наказания за проступок? А в школе ставили ли вам пятерки лишь потому, что тройка могла стать причиной ваших слез или дурного самоощущения?

Тем временем вы уже выросли. Как думаете, что-нибудь изменилось? Нет. Доводилось ли вам слышать от потенциального работодателя: «Если я дам вам работу, какие чувства в вас это вызовет?» Естественно, нет. Принятие на работу, жизненные и карьерные возможности, а также финансы – все это лишь фрагменты дифференцированной шкалы. На ней увеличение или уменьшение зависит исключительно от того, как вы работаете. Что делаете. Каким образом действуете.

\* \* \*

Когда речь заходит о том, обижены вы или нет, ситуация



полностью под вашим контролем. Вы можете выбрать стезю униженного и оскорбленного. Либо сделать шаг в сторону полезного действия. Можно быть обиженным или жизнерадостным, копаться в своих чувствах или результатах вашего отношения к людям, в том, кем вы стали после и что усвоили в процессе.

Обида, по сути своей, такая мелочь. Но, если ее возвращать внутри себя и укреплять, она способна превратиться в настоящую атомную бомбу. Реальный ущерб, что ей по силам причинить – незамедлительно и в долгосрочной перспективе, – в разы, в десятки раз больше, чем вы можете представить.

## Глава 4. Шесть букв, которые могут изменить мир

*Расстояние между «как» и «почему» – это такая же пропасть, что раскинулась между небом и землей.*

Этот вопрос учили нас задавать все взрослые, когда мы были маленькими. Когда мы сами стали родителями, он быстро превратился в один из тех вопросов, которые мы умоляли наших детей больше не произносить.

В детстве мы задавали один и тот же вопрос по отношению ко всему на свете. Будучи родителями, мы практически сходили с ума от того, что наши отпрыски умудрялись применять его к каждому явлению окружающего мира.

Вопрос этот звучит так: ПОЧЕМУ? Маленькое слово, если быть честными. Но именно этого сочетания шести букв алфавита люди избегали так часто, что его реальная сила была утеряна много поколений назад. Сегодня очень немногие осознают неосвоенный потенциал более глубокого понимания ПОЧЕМУ.

В 60-е годы прошлого столетия существовала телевизионная передача – ситком<sup>5</sup> о простой семье, которая обнаружила

---

<sup>5</sup> Ситком (или комедия положений) – жанр телевизионной комедии, широко распространенный в телесериалах. Характерные особенности: небольшой хроно-

в горах запасы нефти. Благодаря неожиданно обретенному богатству все члены семейства переезжают в Калифорнию. Такова завязка шоу «Деревенщина из Беверли-Хиллз»<sup>6</sup>.

По сюжету, Клампетты жили в роскошном особняке. В их гостиной странным образом оказался огромный бильярдный стол. Этот предмет интерьера стал источником большого количества веселых шуток, поскольку никто из Клампеттов понятия не имел о том, что такое бильярд.

Помню, как от души смеялся над эпизодом, где вся семья ужинала за этим бильярдным столом и передавала друг другу еду с помощью кия. Они его называли «перемещатель кастрюли».

Я не смотрел все серии. Поэтому не знаю, удалось ли Джеду и его родне в итоге раскрыть истинное предназначение стола. То, как они им пользовались, вполне устраивало семейство. Даже если они так никогда и не узнали про его изначальный удел – уверен, им и без этого неплохо жилось. Но мы-то с вами знаем, что Клампетты были бы способны извлечь из него намного больше, пойми они возможность использования максимального потенциала стола.

То же самое можно сказать о маленьком слове *почему*.

---

метраж серий (20–30 минут), определенный круг персонажей и постоянное место действия, а также закадровый смех.

<sup>6</sup> Автор рассказывает о сериале «The Beverly Hillbillies», продлившемся 9 сезонов и выходившем на канале CBS с 1962 по 1971 год. Проект считается большим успехом золотого века ситкомов. В России больше известен одноименный киноремейк 1993 года.

Тайну сочетания шести букв можно рассмотреть с двух разных углов. Обладая пониманием двух точек зрения, вы сможете подбросить дров в топку вашего бизнеса и личной жизни. Это не только принесет финансовую пользу, но и позволит вам стать очень ценным человеком для каждого, кому вы захотите помочь.

# Часть первая

Первый ракурс, с которого мы посмотрим на секрет «почему», – это КОГДА.

Несколько лет назад я подметил следующее: люди борлись, задавали вопросы и пробовали разные варианты вплоть до времени, когда все, над чем они так трудились, в конце концов давало положительный результат. Когда пазл складывался, эти личности с гордостью использовали каждую изученную деталь для продолжения движения. Но главный бой был завершен. Серьезные вопросы, вариации действий и различные сценарии развития событий уже больше не были частью начинания, ставшего успешным предприятием. Поезд успешно прибыл на станцию. Поиск был окончен.

И, с одной стороны, это вполне логичный исход. Но меня беспокоило конкретное снижение интенсивности и азарта с этого момента. Уже не было ожиданий или надежд на прорыв в методологии или философии, который мог бы снова зажечь огонь в сердцах и удвоить темпы роста компании в течение года.

Когда я нашел ответ, то меня просто ошеломила его очевидность. Значение имел момент времени. Сейчас я вам объясню.

*Вопрос:* КОГДА мы задаемся вопросом «Почему?»

*Ответ:* Мы спрашиваем «Почему?» только тогда, когда не знаем ответа.

Примеры:

- Почему это не работает?
- Почему нам не удастся удачно конкурировать с другими в этом регионе?
- Почему наш рост не соответствовал прогнозу в этом квартале?

*Вопрос:* КОГДА мы перестаем спрашивать себя «Почему?»

*Ответ:* Мы перестаем это делать тогда, когда находим ответ на свой вопрос.

Примеры:

- Все под контролем.
- В этой области мы переключились на другой продукт, и, похоже, это решило нашу проблему.
- Мы не проводили мероприятия по оценке клиентов в июле, как обычно.

Вы готовы? Вот вам вопрос помасштабнее:

*Вопрос:* в какие моменты мы РЕДКО задаем себе вопрос «Почему?»

*Ответ:* Мы РЕДКО задаемся этим вопросом, когда все идет отлично!

Позвольте мне объяснить. Когда механизмы работают ис-

правно, мы склонны вести поезд вперед до тех пор, пока не произойдет сбой. В случае выхода из строя мы спрашиваем, почему так случилось. Затем находим ответ, исправляем поломку и продолжаем свой путь.

Почему это проблема? Потому что большинство из нас упускают лучший шанс научиться чему-то. И эти потенциальные знания могут обеспечить нам рост в геометрической прогрессии.

И как же нам добиться таких преимуществ? Всего лишь задавайте себе вопрос «Почему?» тогда, когда все идет как по маслу! Вот вам пример:

# 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.