

НИКИТА  
МАКЛАХОВ

Б — — У

— Д — — Е — — Т —

С — — Д — — Е —

Л — — А — — Н —

О!

КАК ЖИТЬ,  
ЧТОБЫ ЦЕЛИ  
ДОСТИГАЛИСЬ

Никита Маклахов

**Будет сделано!**

«Манн, Иванов и Фербер (МИФ)»

2019

УДК 159.943.7  
ББК 88.352

**Маклахов Н.**

Будет сделано! / Н. Маклахов — «Манн, Иванов и Фербер (МИФ)», 2019

ISBN 978-5-00117-828-6

Никита Маклахов, автор проекта «Будет сделано!» и одноименного подкаста, посвященного личной эффективности, рассказывает, как достигать целей и добиваться лучших результатов, не прилагая больших усилий и не жертвуя личным временем. Мы привыкли думать, что путь к успеху должен быть долгим и тернистым, но это совсем не обязательно. Работать над собой, менять привычки можно без мучений. Материалом для книги послужили собственные наработки автора, а также опыт гостей подкаста и участников развивающих программ Никиты. Книга будет интересна каждому, кто хочет с легкостью добиваться желаемого, развиваться и двигаться вперед.

УДК 159.943.7

ББК 88.352

ISBN 978-5-00117-828-6

© Маклахов Н., 2019  
© Манн, Иванов и Фербер  
(МИФ), 2019

# Содержание

Предисловие	6
Раздел I. Жизнь идет, цели достигаются	7
Как не надо	7
В погоне за миражом	7
Одноразовые цели	8
Палки в колесах	9
Резюме	11
Как надо	12
«Бывшая», порог нежелания и 15 тысяч звонков	12
Конец ознакомительного фрагмента.	16

# **Никита Маклахов**

## **Будет сделано! Как жить, чтобы цели достигались**

*Все права защищены.*

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

© Маклахов Н., 2019

© Издание, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2019

\* \* \*

## Предисловие

Признаться, еще несколько лет назад у меня и в мыслях не было писать книгу. Я запускал образовательный проект и стремился окружить себя людьми, которые, как и я, не хотят стоять на месте. Одной из ключевых тем проекта стали привычки. Я потратил уйму времени на их изучение и всю экспериментировал с образом жизни.

Погружение в проект и общение с единомышленниками дало немало пищи для размышлений. Я убедился, что у многих схожие трудности. И часто они связаны с тем, что мы живем в мире, где правит парадигма достигаторства. *Давай, не расслабляйся, ты сможешь! Не смог? Плохо старался, слабак!* Такой подход к жизни лишь добавляет суеты и стрессов. Приходится постоянно бороться за цели, которые, если быть до конца честными, далеко не всегда нам нужны. И тогда я начал искать способ, который позволил бы сменить парадигму. Уходить от борьбы, ставить перед собой только интересные и важные цели и легко их достигать. Чтобы лучше обдумать свои идеи и дополнить их новыми гипотезами, я стал записывать подкаст в формате аудиointервью. В течение двух лет без перерывов делал по одному выпуску в неделю. Герои бесед были самыми разными, но каждый добился успеха в своей сфере: медицине, науке, бизнесе, творчестве...

Именно поэтому можно сказать, что эта книга – плод коллективного труда. Она содержит не только мои наработки, но и опыт многих людей. Здесь представлены лучшие рекомендации и техники, которыми со мной поделились сто гостей подкаста. И конечно, бесценный вклад внесли участники наших обучающих программ «Игра в привычки» и «Академия эффективности». Благодаря им книга стала на порядок более насыщенной и практичной, поскольку их истории превратились в живые иллюстрации для многих тем.

Работая над рукописью и размышляя об очередном инструменте или приеме, я спрашивал себя: почему это работает? Подавляющее большинство ответов нашлось в книгах по нейрофизиологии, поведенческой и социальной психологии. В итоге я сделал то, что хотел: разработал технологию взаимодействия с привычками. На мой взгляд, стоит отказаться от тактики «все или ничего» и перестать выжимать из себя все соки. Предлагаю пойти по другому пути и довериться силе маленьких шагов. Это один из главных принципов, лежащих в основе методики.

Чтобы меняться и развиваться, совершенно необязательно целыми днями мучить себя. Сделать маленький шаг очень легко. Регулярные простые действия не создают напряжения, которое изматывает и опустошает, когда мы ввязываемся в борьбу и требуем от себя слишком многого. При этом мы каждый день видим результаты. Они стимулируют двигаться дальше и в конце концов складываются в большие победы. Технология работает – я убедился в этом на собственном опыте и увидел результаты многих людей. В конце концов, лучшее доказательство – то, что вы сейчас держите книгу в руках, потому что я создавал ее, следуя принципам, с которыми вы скоро познакомитесь.

В книге три раздела. В первом я расскажу, почему сложно достичь целей и как сделать, чтобы путь к ним не отнимал так много сил и нервов. Во втором разделе вы познакомитесь со своими внутренними персонажами и узнаете, как внедрить в жизнь любое регулярное действие. И наконец, третий раздел книги поможет еще глубже окунуться в работу с привычками и освоить продвинутые техники.

## **Раздел I. Жизнь идет, цели достигаются**

### **Как не надо**

#### **В погоне за миражом**

«В студенческие годы, когда подружки были увлечены диетами и контролем веса, я об этом не беспокоилась. Налегала на знания и обещала себе, что на каникулах, после сессии, каждый день буду заниматься спортом. Вот тогда и у меня обязательно появится красивая фигура!

Приходило лето, наступали долгожданные каникулы. Целую неделю я отдыхала, а потом вспоминала о своем обещании. С трудом заставляла себя рано вставать и пробегать пять километров. Держалась в таком режиме около двух недель, затем утренние тренировки плавно превращались в вечерние, а еще через неделю и вовсе сходили на нет.

В сентябре я возвращалась в институт такой же, с тем же весом и той же фигурой. Успокаивала себя, что следующим летом обязательно добьюсь своего, занимаясь спортом каждый день. Увы и ах – так и пролетели пять лет учебы».

Сколько подобных историй вы можете вспомнить? Уверен, не одну и даже не две. Попытки похудеть, бросить курить, сесть на диету, выучить английский язык... Что-то удавалось, что-то нет, но, предполагаю, у всех порывов была общая черта: работа шла с огромным трудом, со скрипом. Приходилось постоянно бороться с собой.

Иногда казалось, что чего-то не хватает: то ли мотивации, то ли силы воли. И тогда вы отправлялись получать заряд энергии от людей, уверенных, что в этом мире нет ничего невозможного. Они убеждены, что любая задача может быть решена, если приложить чуть больше усилий, и призывают в сложной ситуации поднажать, не сдаваться на полпути и не быть слабохарактерными.

Воодушевленные, вы снова бросались на амбразуру. Когда удавалось достичь цели, чувствовали себя победителями. Правда, совсем недолго: несколько часов или дней. Потом неизменно появлялся легкий привкус разочарования. Вы потратили столько сил ради победы, а радость оказалась так скоротечна. И, что не менее печально, для сохранения результата требовалось приложить еще больше усилий.

#### **История участника обучающей программы:**

«Когда-то я очень хотел защитить диссертацию. Работал над ней долго и кропотливо. Обдумывал идеи, днями и ночами перечитывал и переписывал материал. Я воспринимал написание труда как грандиозный проект и не мог позволить себе относиться к нему спустя рукава.

Наступил долгожданный день защиты, и я окунулся в море переживаний. Защищался последним, поэтому пришлось ждать своей очереди несколько часов. И вот после моего выступления, дискуссии с оппонентами и вручения диплома я вдруг осознал, что не изменилось ровным счетом ничего.

Я не ликовал. Это было разочарование. Я остался тем же, кем и был, не лучше и не хуже. Разве что с плеч свалилась огромная гора и исчезла причина бессонных ночей. Я мечтал, что буду веселиться, праздновать и гордиться собой. Но на деле даже не отметил это событие, не хотелось ни торжественного ужина, ни гуляний до утра».

Внутренний голос подсказывал ему: *«Ты не испытал достаточной радости лишь потому, что цель была слишком маленькой. Поставь новую, более амбициозную. И когда ты ее достигнешь, тогда и сможешь по-настоящему расслабиться и насладиться победой!»* И вот мы уже собираемся в очередной крестовый поход, искренне надеясь, что счастье, как золото лепрекона, ожидает нас у подножия следующей горы.

А если там нет никакого золота? Зачем нам такой способ достижения целей, который не гарантирует счастья? Давайте на секунду предположим, что есть другой подход. И он не требует ни постоянной мотивации, ни жесткой дисциплины. При нем все самые важные цели достигаются естественным образом, а мечты сбываются буквально сами собой лишь потому, что наш образ жизни им соответствует.

Если сформулировать эту идею короче и проще, она будет звучать так: «Мы просто живем, а цели достигаются». Этот подход я называю целесообразная жизнь – ЦоЖ.

Не удивлюсь, если вы уже нахмурились в ожидании, что я начну рассказывать о чудесных тайнах визуализации, достойных фильма «Секрет». Однако речь не о них. Дело в том, что если вы выстроите ЦоЖ, то любые действия, направленные на достижение цели, не будут вызывать внутреннего сопротивления. Они станут для вас естественными, привычными и часто даже приятными.

Перед тем как я перейду к подробному объяснению идеи ЦоЖ, нам нужно «узнать врага в лицо»: поближе рассмотреть те грабли, на которые мы постоянно наступаем, и понять, как их обойти.

## Одноразовые цели

«В апреле я записалась на индивидуальные тренировки в спортзале. Ходить на них не хотелось, заставляла себя. Тренер попался жесткий, с непривычки было очень тяжело, поскольку до этого никаким спортом не занималась. По воскресеньям позволяла себе праздничный обед. Считала, что заслуживаю вознаграждения за целую неделю тренировок.

В итоге к июню я похудела на пять килограммов, порадовалась и перестала тренироваться. За два летних месяца прежний вес вернулся, но о спортзале я до сих пор думаю с содроганием».

Никто не любит напрягаться без веского повода. Более того, одна из важнейших задач человеческого мозга – бережно расходовать, экономить энергию. Вот оно, идеальное оправдание для прокрастинации, которого многим так не хватало! Конечно, нам очень по душе мысль, что результат можно получить навсегда. Разок хорошенько напрячься – и потом всю жизнь вкушать сладкие плоды своих усилий.

Иногда это срабатывает. Например, однажды я прошел курс печати вслепую и с тех пор сэкономил немало времени благодаря обретенному навыку, в том числе при написании этой работы. Кстати, издание собственной книги – тоже вполне пригодный вариант получения долгосрочных дивидендов. Когда-то француз Эжен Сю за шестнадцать месяцев написал исторический роман «Парижские тайны». Книга стала литературной сенсацией. Эжен неслыханно разбогател и заключил контракт с издательством, которое обязалось выплачивать автору еже-

годный гонорар в сто тысяч франков. Шестнадцать месяцев труда – и обеспечен до конца жизни.

Однако такой подход не всегда оправдан. Гораздо чаще он приводит к тому, что мы начинаем воспринимать ключевые, наиболее важные цели как одноразовые проекты. Именно здесь и кроется корень всех бед.

Возьмем для примера девушку, которая готовится к пляжному сезону; менеджера, планирующего командировку в Европу; и начинающего предпринимателя, загоревшегося идеей заработать собственным бизнесом. Смело предположу, что цепочка их размышлений выглядит сходным образом.

**ДЕВУШКА:** «Вот сброшу десять килограммов к лету, произведу фурор на пляжах Ниццы, а потом смогу расслабиться и есть все, что душа пожелает, и никаких диет!»

**МЕНЕДЖЕР:** «Сейчас надо хорошенько напрячься и выучить английский, чтобы прочитать доклад на конференции. Когда получу повышение, уберу учебник английского в шкаф и забуду все эти уроки и упражнения как страшный сон».

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ:** «Поставлю-ка я себе цель – заработать за месяц сто тысяч рублей. А потом можно расслабиться и пару месяцев провести в Таиланде, погреться на солнышке... И никакой работы!»

Вряд ли наши герои делятся подобными мыслями с близкими, друзьями и коллегами. Скорее всего, вслух они громко заявляют о планах «наконец-то взять себя в руки и привести в порядок питание / знание языка / финансы». На самом деле мои предположения не так уж далеки от истины. Настоящие мотивы наших героев совсем не похожи на те, в которых они пытаются убедить окружающих.

Будь я врачом, без дальнейших обследований поставил бы этим людям диагноз «близорукость по отношению к целям». Главный симптом очевиден: внимание уделяется только конкретному целевому результату. Никто не заботится о том, что произойдет дальше и как будет развиваться жизнь после достижения цели.

Уместно возразить: «Что плохого, если кто-то хочет получить краткосрочный результат? Он не заглядывает в далекое будущее, но в настоящий момент готов приложить соответствующие усилия». А плохо то, что полученные результаты испарятся так скоро, что даже не окупят вложенных сил и средств.

Килограммы вернутся. Причем невероятно быстро, и вряд ли хоть одна девушка возьмется это оспаривать. Заработанные деньги утекут как песок сквозь пальцы, а иностранный язык без практики очень скоро забудется. Повезет, пожалуй, только менеджеру: начальство вряд ли станет понижать его в должности, узнав, что он разучился говорить по-английски.

Тающие на глазах результаты – это только цветочки. Основные проблемы возникают, когда приходит время делать первые шаги в направлении подобных одноразовых целей. О чем идет речь?

## **Палки в колесах**

В английском языке есть красивое слово *commitment*. В моем вольном переводе на русский оно будет означать «внутреннее обязательство». Так вот, когда речь заходит об одноразовых целях и краткосрочных проектах, мы чаще всего не готовы взять этот самый *commitment* и пообещать себе, что будем регулярно прилагать усилия и инвестировать ресурсы в достижение цели.

Подумайте: зачем посвящать себя движению к мечте, если в глубине души мы совершенно четко осознаем, что эта история временная. В результате возникает противоречие: мы

во всеуслышание заявляем, что на все готовы ради своей цели, но на самом деле не желаем тратить на это силы и надеемся отделаться малой кровью.

В итоге через какое-то время чувствуем, что мотивация испарилась. Предпринимать хоть какие-то действия, связанные с целью, больше не хочется. Тогда мы начинаем, например, смотреть ролики на YouTube, чтобы снова разжечь в себе внутренний огонь. Однако дело-то вовсе не в этом! Можно сколько угодно вводить в заблуждение окружающих, но одурачить самих себя все равно не удастся.

Мозг прекрасно понимает, что выбранная цель не слишком нужна нам, а поэтому отказывается выделять энергию на движение к ней. Вдохновляющие видео никак не повлияют на эту ситуацию. Они, конечно, подольют бензин в бак, но в итоге все топливо затратится на бесплодные попытки преодолеть внутреннее сопротивление. Движение к цели из приятной прогулки превратится в ожесточенную борьбу с собой.

Отсутствие внутреннего обязательства порождает вторую проблему. Поскольку сил и энергии на настоящую, честную работу нет, мы волей-неволей начинаем все время искать лазейки на пути к цели. Например, действуем, рассчитывая на быстрый результат. Нас не останавливает даже то, что в долгосрочной перспективе подобные решения часто не только бесполезны, но даже вредны.

Вспомним наших героев. Если перед девушкой стоит задача просто похудеть к лету, вряд ли она захочет перестраивать всю жизнь, кардинально менять пищевые привычки, прорабатывать внутренние убеждения относительно еды и своего тела. Зачем? Можно просто посидеть на новой модной диете или принять участие в очередном проекте, где организаторы обещают дорогие подарки тем, кто преуспеет в похудении лучше других.

Если английский язык требуется менеджеру лишь ради одного выступления на конференции, стоит ли выстраивать систему обучения, заниматься с репетитором или на курсах, слушать англоязычное радио и смотреть фильмы в оригинальной озвучке? Гораздо проще скачать приложение на телефон, пройти в нем пару уроков, а потом взять разговорник и выучить несколько наиболее популярных фраз.

А как насчет амбициозного бизнесмена? Разве он станет тратить время на оценку рыночной ситуации, развитие навыков управления и продаж, формирование «здорового» бизнеса, который будет приносить пользу людям? Вряд ли. Лучше сделать «на коленке» одностраничный сайт, а потом втридорога продавать на нем популярные товары вроде спиннеров или термокружек с забавными наклейками. Очередную компанию Apple так не создашь, но эту цель новоиспеченный предприниматель перед собой и не ставил. Он просто хотел как можно скорее заработать.

Даже несмотря на наши отчаянные попытки всячески срезать дистанцию, внутреннее сопротивление никуда не денется. Более того, напряжение будет копиться день ото дня. Это приведет к третьей проблеме: каждый шаг на пути к цели мы начнем воспринимать как самый настоящий подвиг, достойный всяческих наград. И поблагодарить себя, конечно же, не забудем.

В самой идее награждать себя за проделанную работу нет ничего предосудительного. Вопрос лишь в том, какими именно будут награды. Поскольку одноразовая цель воспринимается нами как обязательство, в моменты заслуженного отдыха постараемся начисто забыть о ней и снять накопившееся напряжение.

Девушка собрала всю волю в кулак и утром пробежала целых три километра? На сегодня достаточно самоистязаний, теперь можно отдохнуть и восполнить запас сил с помощью аппетитного гамбургера.

Менеджер прочитал профильную статью на английском языке? Пожалуй, это можно считать полноценным занятием. План на ближайшие несколько дней перевыполнен, самое время отправиться в социальную сеть за свежей порцией новостей.

Начинающий бизнесмен заработал на продаже спиннеров первые десять тысяч рублей? Пора ощутить вкус роскошной жизни и взять последнюю модель iPhone в кредит, а деньги в развитие бизнеса пусть вкладывает кто-нибудь другой.

Если без сарказма, вывод таков: награды, подобные тем, что выбрали наши герои, нецелесообразны. Они лишь отдалают от задачи. Если мы будем поощрять себя таким способом, ничего путного не выйдет. За счет тотального напряжения сил сделаем шаг вперед, а потом, ослабив хватку, отлетим на два шага назад. Движение к цели превратится в замысловатый танец, а мы при этом будем искренне удивляться: *«Почему не видно прогресса? Я же прилагаю так много усилий!»*

## Резюме

Мы обсудили три основные проблемы, которые возникают, если воспринимать цели как одноразовые проекты: отсутствие внутреннего обязательства, поиск лазеек и нецелесообразные награды. Скорее всего, во время чтения вы не единожды восклицали: *«Точно! Так вот почему в тот момент мне все давалось с большим трудом!»* Это нормально.

В современном обществе всячески поощряется подход «через тернии к звездам». Доходит до того, что результаты, полученные без изматывающей работы и добытые не потом и кровью, не считаются ценными. К счастью, этот метод не единственный. И сейчас пришло время обсудить, как научиться «просто жить, чтобы цели достигались».

## Как надо

### «Бывшая», порог нежелания и 15 тысяч звонков

Однажды стендап-комик Артур Чапарян создал канал в мессенджере Telegram, назвал его «Бывшая» и начал публиковать выдуманные сообщения от несуществующей девушки, которая пытается напомнить о себе экс-бойфренду. Публике канал понравился. За первые две недели у него появилось более 30 тысяч подписчиков. Через три месяца их количество увеличилось до 75 тысяч, и Артур продал «Бывшую» за 1,2 миллиона рублей.

Между тем с самого начала Артур не относился к своему проекту всерьез. Он просто каждый день совершенствовал мастерство комика. Делал то, что умел и любил: шутил, иронизировал, обыгрывал реальные ситуации. Привычка ежедневно сочинять и размещать остроумные посты в конце концов привела Артура к успеху и позволила сорвать неплохой куш.

Нам предстоит длительная, но простая и приятная работа. Прежде всего я прошу вас посеять в уме такое зернышко: *«Работа над собой должна приносить радость. Если это не так, если дело движется со скрипом, значит, где-то закралась ошибка»*. На страницах книги вы встретите немало подтверждений этой идеи, так что совсем скоро зернышко прорастет.

Итак, приступим! Не будет ошибкой предположить, что в целом образ жизни каждого из нас складывается, как мозаика, из отдельных частей, которые мы будем называть *сферами*. Для их определения можно использовать «умные» слова: социальная, ментальная, эмоциональная, духовная... Проще говоря, сфера – это любая более или менее значимая область жизни. Например, работа, личные отношения, спорт, путешествия, досуг и так далее.

В рамках каждой сферы мы ежедневно совершаем множество действий. Некоторые из них повторяются, и такие действия мы будем называть привычками. Например, в рамках рабочей сферы у нас могут быть замечательные привычки планировать день и пользоваться таймером. Они могут быть и менее завидными, например опаздывать на совещания.

Нетрудно догадаться: если наша цель – взлететь по карьерной лестнице, то первая привычка будет помогать (за это мы назовем ее целесообразной), а вторая может поставить на цели крест.

Для достижения практически любой цели необходимо и достаточно внедрить одну или несколько привычек. Это прекрасная новость: как только нужные привычки закрепятся, можно считать, что цель у нас в кармане.

Например, чтобы вы сейчас читали эту книгу, мне потребовалось укоренить всего одну привычку: работать над материалом каждый день по 30–60 минут. Все остальное второстепенно.

Писать каждый день трудно: настроение бывает разным, иногда просто не хочется. Сценарист Александр Молчанов советует в такие моменты «преодолевать порог нежелания». Чтобы это сделать, нужно сказать себе: «Я не пытаюсь заставить себя захотеть писать. Я просто буду полчаса писать без желания». Тогда борьба с собой теряет смысл, стресс уходит, и можно спокойно приступать к работе.

Когда пишешь каждый день в течение долгого времени, преодолевать порог нежелания становится очень просто. Соппротивления с каждым разом все меньше, а вдохновения – больше.

Случается, практиковать привычку не позволяют внешние обстоятельства. А может, порог нежелания сегодня настолько высокий, что перешагнуть его и написать хотя бы страницу текста нет никакой возможности. Или мешает скверное самочувствие, или запланирована поездка за город с семьей. Да мало ли что может произойти! Например, у меня работа над книгой совпала с переездом в другую страну, поэтому не всегда удавалось найти достаточно времени и сил на творчество.

Но вот в чем загвоздка: если сделать перерыв хотя бы на день, вернуться к привычке сложнее. Если сегодня я даже не открыл рукопись, завтра мой порог нежелания заметно вырастет, и будет труднее снова окунуться в текст.

По этой причине крайне важно сохранять связь с привычкой каждый день. Пусть я не смогу сегодня написать пять страниц текста, как запланировано, но найду в течение дня минутку-другую, перечитаю последнюю главу и добавлю к ней единственное предложение. Может быть, завтра я удалю его, это неважно. Главное, что сегодня я нашел время заглянуть в свою книгу и что-то для нее сделать. Это правило позволило мне сохранять темп, несмотря на переезд.

Для подсознания даже малейшее действие имеет значение. Лучше сделать хоть что-то, чем совсем ничего. Тогда на следующий день намного легче снова включиться в работу. Король ужасов Стивен Кинг пишет по две страницы книги каждый день независимо от обстоятельств и праздников. Наверное, поэтому ему удалось создать пятьдесят романов за последние сорок лет.

На практике, конечно, может оказаться, что даже за час я не напишу больше полусотни слов. Ну и что! Пусть работа в итоге займет не три месяца, а шесть. Однако если я буду держаться за привычку, как за штурвал корабля, результат **неизбежен**. Чувствуете мощь этого слова? Оно означает, что дорога односторонняя и ведет только вперед. Мы просто не можем не достичь поставленной цели, если призвали на помощь силу привычки.

Иллюстратор из Хорватии Марко Ступич мечтал сделать себе имя в области цифрового дизайна. Он видел только один путь к славе: день за днем развивать творческий потенциал и оттачивать навыки. Марко придумал для себя испытание длиной в один год – так появился проект [icon-a-day.com](http://icon-a-day.com).

Каждый день парень рисовал одну простую иконку и добавлял ее в свой блог. Темы иллюстраций были разными, как и их стиль. Одно оставалось неизменным: дизайнер публиковал новые работы ежедневно, без пропусков.

Аудитория блога постепенно росла, Марко становился все более популярным. Подписчики отмечали прогресс в его мастерстве. На иконках появились тени и анимация, дизайнер применял новые эффекты и фильтры. Со временем проект начал приносить доход: подписчики охотно покупали понравившиеся иллюстрации.

Спустя год Марко Ступич создал заключительную иконку в рамках своего челленджа<sup>1</sup>. Она, как и первая, посвящена пустыне, но уровень исполнения совсем другой<sup>2</sup>. За 365 дней Марко освоил тонкости профессии и приобрел не только известность и множество клиентов, но и уверенность в своих силах.

Конечно, не всегда ситуация оказывается настолько очевидной. Когда путь к цели окутан туманом неопределенности, могут начаться трудности. Например, если мы развиваем соб-

---

<sup>1</sup> Челлендж (англ. challenge) – «вызов» (в значении «бросить вызов»). *Прим. ред.*

<sup>2</sup> Первую и последнюю иконку можно увидеть, пройдя по ссылкам [http://78.media.tumblr.com/b45aa48e06f4d8985b32c1eeabd9959b/tumblr\\_nat4so9v7W1t7cmmpo1\\_1280.png](http://78.media.tumblr.com/b45aa48e06f4d8985b32c1eeabd9959b/tumblr_nat4so9v7W1t7cmmpo1_1280.png) и [http://78.media.tumblr.com/10ce3c3060f07a5ed038acdcdfb0f04b/tumblr\\_nti3ieJ6Pr1t7cmmpo1\\_1280.png](http://78.media.tumblr.com/10ce3c3060f07a5ed038acdcdfb0f04b/tumblr_nti3ieJ6Pr1t7cmmpo1_1280.png).

ственный бизнес, не всегда легко определить, какое именно регулярное действие способно принести миллионные прибыли.

Вместе с тем даже в такой ситуации не составит труда выбрать целесообразные привычки. Пусть они не дадут быстрых и измеримых результатов, но в долгосрочной перспективе эффект от них однозначно будет мощным.

Так мы можем сформировать привычку нетворкинга, то есть регулярного расширения круга полезных знакомств. Или ежедневно проводить пятиминутные встречи-летучки с сотрудниками. Или каждое утро совершать 50 звонков по базе клиентов.

Представьте на минуту, как изменится ваш бизнес, если за год вы сделаете более 15 тысяч звонков? Даже если вы никогда раньше не занимались продажами по телефону, к концу года точно станете экспертом в этом вопросе. И если ваш бизнес все-таки прогорит, вы все равно не останетесь без куска хлеба. В крайнем случае передадите свой бесценный опыт участникам тренингов по холодным продажам или последуете примеру парня из Канады, который сколотил на телефонном общении целое состояние.

В одном из пригородов Ванкувера 23-летний Трент Дирсמיד устроился на работу в банк на должность биржевого маклера. Он с энтузиазмом взялся за дело: предстояло день за днем с утра до вечера обзванивать потенциальных клиентов.

Паренек был новичком, поэтому никто не ждал от него головокружительных результатов. Однако Тренту удалось быстро сделать карьеру – и все потому, что он внедрил одну простую привычку.

В первый день он поставил на рабочем столе перед собой две стеклянные банки. В одну из них всыпал сотню канцелярских скрепок, а другую оставил пустой. Набирая очередной телефонный номер, Трент доставал скрепку из банки, а попрощавшись с клиентом, перекладывал ее в другую банку.

Сотня скрепок – сотня телефонных звонков. И так – каждый день. За полтора года парень продал банковские услуги и продукты на общую сумму 5 000 000 долларов. Когда ему исполнилось 24 года, он зарабатывал уже 75 000 долларов в год. А еще через полгода устроился в другой банк, и его зарплата выросла до 200 000 долларов в год.

Мы выяснили, что практически любую цель можно разбить на конечный набор привычек. И поэтому первое, что я рекомендую сделать, когда появляется новая амбициозная цель, – спросить себя: *«Какие привычки мне нужны, чтобы достижение этой цели стало неизбежным?»*

Некоторые привычки в получившемся списке будут напрямую вести вас к выбранной цели. Так, навык ежедневно уделять работе 30–60 минут рано или поздно приведет к тому, что книга будет написана. Такие привычки мы будем называть *основными*.

Другие привычки – *поддерживающие*. Например, если каждый день совершать долгие прогулки по парку, тело будет оставаться в хорошей форме, а в голову чаще начнут приходить гениальные идеи. В отличие от основных, поддерживающие привычки не ведут напрямую к цели, зато облегчают и ускоряют движение к ней. Написать книгу, разумеется, можно и без ежедневных прогулок, но с ними процесс пойдет гораздо бодрее.

Тренировку слепой печати тоже можно отнести к поддерживающим привычкам. Этот навык позволит словам на бумаге не отставать от мыслей и, таким образом, поможет выжать максимум из каждой рабочей сессии.

Гость подкаста Всеволод Устинов долго не воспринимал всерьез клавиатурные тренажеры. Ему всегда было жаль тратить время на занятия, ведь печатал он и без того достаточно быстро.

Однажды Всеволод попал в больницу и провел там целую неделю. Самочувствие позволяло читать книги или заниматься чем-то подобным, под рукой был ноутбук, правда, без интернета. И тогда пациент решил не терять времени и прошел курс Владимира Шахиджаняна «Соло на клавиатуре».

С тех пор Всеволод ни разу не пожалел об этом. Напротив, он считает слепую печать одним из ключевых навыков и говорит, что вложенное время давным-давно с лихвой окупилось.

Бывает так, что основная привычка поначалу оказывается нам не по зубам. Вспомним [героиню первой главы](#), которая мечтала похудеть, и представим, что она решила исключить из своего рациона все быстрые углеводы, то есть продукты, которые содержат сахар в большом количестве.

Это смелый, но слишком радикальный поступок. Скорее всего, от подобной аскезы желание лакомиться десертами не только не исчезнет, а, наоборот, усилится. В итоге жизнь девушки превратится в сплошную борьбу с искушениями, из которой она вряд ли сможет выйти победительницей. В конце концов от решимости не останется и следа, а попытка соблюдать новые правила питания закончится срывом.

Клинический психолог и специалист по интуитивному питанию Светлана Бронникова считает в корне неверным отказ от ряда продуктов из-за того, что они якобы вредные. По ее мнению, мы хотим чипсы или шоколад только тогда, когда в голове есть разделение на полезные и вредные продукты. В этом случае эмоции начинают конфликтовать с разумом. Хочу одно, а надо другое.

Когда вся еда для нас имеет одинаковый статус, мы получаем возможность в любой момент выбирать то, что нужно организму. Если расширить выбор блюд и вкусов, не думать о пользе или вреде продуктов и отменить все запреты, произойдут чудесные вещи. Например, брокколи покажется вкусной, а шоколад – слишком сладким. Обнаружится великое множество фруктов, круп и сыров, которые мы никогда не пробовали, потому что были слишком сосредоточены на правилах питания.

Ограничения в еде и истязание себя диетами – это постоянная борьба с организмом. Для нашей героини разумнее начать с работы над более простыми, поддерживающими привычками. Например, пить хотя бы по три стакана чистой воды каждый день. Привычка ежедневно съедать овощной салат с большим количеством свежей зелени тоже сослужит добрую службу.

## **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.