

ПЯТЬ  
ВЕЛИКИХ  
КНИГ,  
МЕНЯЮЩИХ  
СУДЬБУ



**БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО

**Сергей Грабовский**  
**5 великих книг,**  
**меняющих судьбу**  
Серия «5 книг за вечер. Мировые  
бестселлеры в кратком изложении»

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=70253449](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70253449)*

*5 великих книг, меняющих судьбу / Сергей Грабовский: Эксмо; Москва;*

*2024*

*ISBN 978-5-04-197913-3*

## **Аннотация**

Перед вами собрание идей, подходов и методик из пяти знаменитых книг по саморазвитию. Коротко, без воды и пространных рассуждений, автор рассказывает:

- как организован внутренний мир успешных людей, о котором говорит Стивен Кови;
- где живет сила воли и как ее тренировать, опираясь на труд Келли Макгонигал;
- какие техники предлагает использовать Брайн Трейси для легкого выполнения ненавистных задач;
- почему важно изучать чужие ошибки, а не свои, следуя методике Даниэля Канемана;

- как эффективно работать с подсознанием по Джону Кехо.

В отличие от традиционных саммари, здесь не потеряна важная информация, наоборот – есть все, что делает чтение увлекательным, а времяпрепровождение полезным. Внутри вы найдете множество упражнений, техник и инструкций по работе над собой, а также получите максимальное удовольствие, не теряя времени на прочтение толстых томов.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

# Содержание

Введение	6
Саммари на книгу Джона Кехо «Подсознание может все»	13
Саммари на книгу Брайана Трейси «Выйди из зоны комфорта»	48
Конец ознакомительного фрагмента.	57

**Сергей Анатольевич  
Грабовский**

**5 великих книг,  
меняющих судьбу  
*5 книг за вечер.***

***Мировые бестселлеры  
в кратком изложении***

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

# Введение

Вы здесь, потому что хотите перемен.

Возможно, ищете способ заставить себя бегать по утрам или учить английский/ китайский/ испанский? Может быть, вам нужна инструкция по развитию силы воли и победе над прокрастинацией? Хотите двигаться к амбициозным целям? Хотите преодолевать внутренние и внешние препятствия, как делают спортсмены-олимпийцы!

Хотите новую жизнь.

В этой книге есть ответы на все поставленные вами вопросы. В ваших руках сборник из пяти величайших книг, меняющих судьбу.

Почему пять? Потому что эффект от сильных книг мощнее в их совокупности.

Мир знает невероятное количество книг по саморазвитию. Лучшие доказали свою пользу миллионными тиражами, годами, иногда десятилетиями продаж. Однако каждый бестселлер описывает какой-то один аспект работы над собой. В такой парадигме долгие годы существовала медицина: нервную и кровеносную систему изучали отдельно, мышцы и внутренние органы, мозг и гормональную системы – отдельно. Но ведь человеческий организм един. Мы больше, чем каждая наша отдельная часть. Наши психика и личность – это космос уникального опыта и особенностей того, как мы

живем и действуем. А потому решать задачу саморазвития нужно комплексно.

Этот сборник дает такую возможность. Мы выбрали несколько бестселлеров, каждый из которых – гениальный путеводитель по саморазвитию. Однако все вместе они складываются в целостный пазл для работы на всех уровнях мышления: от подсознания, через внедрение новых привычек, до плана оптимальной для вас реализации поставленных целей. Каждая из них отвечает на важные вопросы, дает практические советы и объясняет, как и почему это будет работать именно для вас.

Наши характер и поведение определяются установками подсознания. Именно с них предлагает начать изменения Джон Кехо. Это не значит, что в мгновение ока наша мечта станет реальностью, как только её визуализируешь. Но предлагаемая технология поможет стать тем человеком, кто в состоянии реализовать свои самые смелые цели. Вовремя замечать удачные обстоятельства, воспитывать в себе нужные черты характера и умения.

Или, возможно, корень изменений лежит в расстановке приоритетов и искусстве выделять важное, чтобы двигаться к своим целям? Тогда может быть полезно сделать шаг из зоны комфорта? Как это сделать лучшим для нас образом, рассуждает Брайан Трейси.

В то же время, когда мы выбрали цель, что поможет нам двигаться к ней? Сила воли. Но, как мы узнаем из саммари

по книге Келли Макгонигал, это исчерпаемый ресурс. Как рационально его использовать? Есть несколько рецептов.

Что еще может нас поддержать в желаемых изменениях и достижении результата? Тут стоит присмотреться к эффективной организации контекста нашей жизни, и об этом нам расскажет Стивен Кови.

А завершающая работа по книге «Думай медленно, решай быстро» нобелевского лауреата, Даниеля Канемана, предложит инструменты избегания ловушек мышления, поможет адекватнее воспринимать мир и людей.

В сборнике саммари собраны знания, которые сделают вашу жизнь лучше. Но для этого придется выбрать подходящие именно для вас и ваших целей, а затем применить их на практике.

**Эта книга о том, как быть собой не предавая себя. Делать необходимое без самоистязания. Выбирать гармоничное равновесие между «хочу» и «надо».**

Кроме того, сборник позволяет сэкономить драгоценное время.

«Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!» – сегодня совет Черной Королевы про динамическое равновесие актуален как никогда.

Еще совсем недавно люди получали одно образование раз и навсегда, а сегодня перемены наступают нам на пятки ежедневно. От «Окей, Гугл» до создания контента искусствен-



ным интеллектом прошла всего пара лет.

Стало нормой учиться таким, казалось бы, простым и естественным навыкам, как общение с окружающими, родительство и даже отношения с собой.

Можно предположить, что многие из посетителей книжных магазинов спешат стать лучшими версиями себя. Возможно, вы тоже постоянно в этой гонке? И времени всегда не хватает? Мы взяли из мировых бестселлеров только самое важное. И адаптировали для лучшего восприятия российскому читателю.

Все же важно заметить разницу контекстов, в которых обитают авторы оригинальных изданий и русскоязычная аудитория.

Зачем нам это? Возможно, вы замечали, что язык общения влияет на способ мышления и описания мира. Как в анекдоте:

Разговорились испанец, турок и араб о самых популярных словах на работе.

Испанец говорит:

– У нас очень популярно слово «маньяна». Это значит – сделаем завтра, послезавтра. Короче, скоро...

Турок:

– Мы используем выражение «яваш-яваш». Смысл – сделаем через неделю, через две. Одним словом – не торопитесь...

Араб:

– А мы говорим «иншалла». Это приблизительно тоже самое, что и «маньяна» и «яваш-яваш», но отсутствует ваш элемент поспешности...

В нашем случае подобные тонкости стоит учитывать.

К примеру, в английском языке «сила воли» звучит как strength of will или willpower. Но одновременно с этим, слово will можно перевести как «желание». Как вы реагируете на приглашение следовать за своей силой желания? А работать на усилие воли? Почувствуйте разницу!

Там, где англоязычные авторы опираются на устремление за своей мечтой, для нас может звучать принуждением – «надо».

Кроме того, все предложенные книги были написаны авторами, которые выросли в другой не только языковой, но и иной культурной среде. Можно сказать, что в современном западном обществе дух предпринимательства проникает во все сферы жизни. Работает ли человек в найме, ведет ли собственный бизнес, он остается предпринимателем. Просто в одном случае сдает себя в аренду компании и делает это максимально эффективно, а во втором – управляет собственным делом и собой, как работником.

Есть гипотеза, согласно которой на экономическую парадигму и способ мышления европейцев и американцев оказали огромное влияние идеи протестантизма. Так еще Мартин Лютер говорил, что хороший христианин много и успешно работает, этим проявляя свою веру. И чем более успешен

человек в своем труде, чем богаче благодаря своим усилиям, тем лучше он следует заповедям Христа. А значит может рассчитывать на божественную благодать, избегая риска попасть в ад.

Влияние религии на экономическую активность людей отмечали знаменитые экономисты и философы прошлого. А в 2007 году сотрудники университета Йены, Германия опубликовали статью, в которой описали корреляции между предпринимательской активностью и религиозными верованиями. Можно сказать, что для западной культуры быть успешным предпринимателем – это поощряемая форма благодетели. Кстати, «американская мечта» о безграничных возможностях в бизнесе – результат этой культурной парадигмы. Выделяться предпринимательским талантом значит быть хорошим гражданином. Не путайте, пожалуйста, с «кичиться своим богатством», это скорее свойственно более молодым, в плане капитализма, странам.

А теперь сравните это с культурными традициями стран бывшего СССР, которые оказывают достаточно сильное влияние даже спустя 30 лет. Вроде бы, значительный срок. Однако недостаточный для изменения глубинных убеждений, которые передаются скорее через пример, чем сознательное обучение.

Знания, заложенные в пять бестселлеров по саморазвитию, которые мы взяли в этот сборник, работают и с установками, и с привычками, и с правилами организации жизни

и бизнеса. И для того, чтобы применять их было удобнее, я адаптировал идеи авторов к нашей среде, где это было необходимо и уместно.

Фактически, с помощью этого сборника мы запускаем свою собственную машину времени, меняя подсознательные установки и стиль мышления с устаревших на те, что соответствуют современному миру и нашим целям.

N.B. Конечно, все выбранные книги, которые я комментирую в хрестоматийном, сжатом формате, достойны того, чтобы их прочитать от корки до корки. Делая заметки и применяя в своей жизни. С какой начать? И нужна ли она вам прямо сейчас? Пробовать и выбирать вам!

# Саммари на книгу Джона Кехо «Подсознание может все»

## Вступление. Вся суть

Многие думают, что наша жизнь подчиняется только законам физического мира. Предметы, явления, значимые события отделены от нас стеной внешних обстоятельств, на которые мы не можем повлиять. Проще говоря, мир воздействует на нас, а мы на него – нет. В книге «Подсознание может все» Джон Кехо доказывает, что это не так.

Внимание! Подсознание может все – не значит, что вам подарили волшебную палочку. Не стоит так думать: если круто помечтаю, то завтра проснусь богатым и знаменитым. Это не произойдет по щелчку пальцев.

Но рассматривая подсознание как верного парт-нера, можно навсегда изменить свою жизнь. Джон Кехо утверждает, что это доступно каждому человеку, независимо от его исходных данных.

Единственный ключ к любым изменениям – начать с себя. Точнее, изменить способ мышления. Мы *можем* изменить себя, а уже наше обновленное «Я» добьется многого.

Как это сделать?

- Через внимание к своим мыслям: *что* вы о себе думаете сейчас, и *как* это делаете.
- Через изучение инструментов работы с убеждениями.
- Через обретение новых навыков.

А главное – Джон Кехо убеждает нас довериться себе и допустить мысль, что изменения *возможны*. Мы можем пройти эту трансформацию так, будто играем в игру или заключили пари с самим собой. Он предлагает поставить эксперимент, в случае неудачи которого мы ничего не потеряем.

## **Почему мы до сих пор не миллионеры**

Но прежде чем начать игру или запустить эксперимент, давайте разберемся в одном вопросе. Почему Джон Кехо делится знаниями уже десятки лет, но по-настоящему изменили свою жизнь единицы? Ведь так просто прочитать книгу, выполнить инструкцию и стать лучшей версией себя.

Представьте молодого человека, обычного студента, который получает образование в начале нулевых. Ему в руки попадает книга Джона Кехо. Он читает и думает: «О, прикольно! Простая инструкция, как сделать себя тем, кем хочешь быть».

Затем он дочитывает книгу или же бросает на пятой главе и идет зубрить билеты. Конечно, в его жизни ничего не меняется. Студент размышляет: «Ну да, это все, конечно, здорово, но какое отношение имеет ко мне? Почему именно я

могу стать лучше, круче, успешнее остальных? А если меня спросят, как я этого добился? Говорить, что последовал советам из книжки? Нет уж, лучше как все».

Если прочитать эту книгу, как билеты к экзамену, и забыть о ее рецептах, точно ничего не изменится. Знания превратятся в простое развлечение. Поэтому попробуйте читать ее как путеводитель по интересному и красивому городу, куда вы приехали впервые. Ведь любой совет путеводителя приглашает вас получить личный опыт: прийти, увидеть, восхититься!

*И вот первое небольшое упражнение.*

Поставьте галочки, мысленно или карандашом, напротив утверждений, которые вы слышали в свой адрес в детстве или юности:

«Ты что, самый умный?»

«Куда полез, тебе больше всех надо, что ли?»

«Думаешь, ты лучше остальных?»

«Не высовывайся – целее будешь».

«Промолчишь – сойдешь за умного».

«Выше головы не прыгнешь».

«Выскочек не любят».

«Будь проще!»

«Учиться надо на чужих ошибках, только глупые учатся на своих».

«Кому ты там нужен».

«Без тебя разберутся».

«Я – последняя буква в алфавите».

Дополните этот список фразами, которые вы слышали у себя дома. Запомните, что получилось, мы вернемся к этому упражнению позже.

Бытовой сарказм в общении с детьми – частое явление в постсоветской России. На первый взгляд, он кажется безобидным, но как капельки воды стачивают камень, так и частое повторение одних и тех же фраз создает наше представление о себе.

Благодаря инструментам, описанным в книге «Подсознание может все», вы сможете поработать с этими убеждениями.

## Самооценка

Джон Кехо предлагает начать путь с осознания точки, где мы находимся сейчас. Что с нами происходит в настоящем? Какие внутренние убеждения уже есть и откуда они взялись? Как вообще мы видим этот мир и себя в нем? И почему?

Важно ответить на эти вопросы, ведь ваши мысли о себе вчера сделали вас настоящим. И, соответственно, представления о себе сегодня формируют ваше будущее.

Выше вы вспомнили некоторые утверждения, которые слышали в детстве. Постарайтесь не застревать на негативных представлениях о себе. Вспомните, получали ли вы по-



хвалу от значимых взрослых (родителей, бабушек-дедушек, учителей, тренеров и т. д.) и в какой форме. Поощрялась ли в ваших действиях свобода выбора, творчества? Как вы реагировали на неудачи?

Допустим, вы росли в среде, где ваши творческие порывы поддерживались значимыми взрослыми. Сколько бы вы ни предпринимали попыток что-либо сделать, они возвращали ваш фокус внимания на процесс, а не только на результат. Они считали вас творческим ребенком, который круто исследует мир, и ярко выделяли ваши успехи, не заикливаясь на неудачах. В этом случае ваша самооценка формировалась так: со мной все нормально, я творческий увлеченный человек, у которого все получается.

Появился позитивный образ себя: я умею выбирать, что мне важно; я умею этого достигать; если я этого еще не достиг, возможно, нужно приложить больше усилий или применить другие навыки.

В жизни приходится часто встречаться с разочарованиями и поражениями. Важно понять, как вы к этому относитесь. Возникает ли мысль, что неудача характеризует вас как неудачника? Или вы думаете: «Я все равно молодец, просто именно в этой ситуации мои решения оказались неверными?»

Если в детстве и юности в минуты неудач вы получили опыт осуждения без поддержки, скорее всего, в дальнейшем будете впадать в состояние фрустрации, совершая ошибку:

«Что-то не так именно со мной». Но из этой позиции сложно двигаться дальше, ведь что бы вы ни делали, заранее обречены на поражение.

И напротив, если у вас за плечами позитивный опыт, жизненные неурядицы становятся ресурсом. Джон Кехо предлагает смотреть на сложности как на возможности стать лучше, найти неординарные решения, увидеть инсайты, которые могут привести к неожиданному успеху.

Итак, ваша самооценка – это всегда результат того, как отражали вас взрослые, которые были рядом. Вы настолько привыкли к их мнению, что оно стало вашей неотъемлемой частью.

Пока поставим точку, не нужно ничего делать прямо сейчас. Для начала достаточно, что вы просто заметили, что о себе думаете и как себя воспринимаете. С этого момента вы начнете внимательнее относиться к внутреннему «Я», чтобы постепенно трансформировать самооценку.

## **Любовь к себе**

Тема любви к себе все чаще звучит в популярной психологии. И это неудивительно. Умение находить опору и поддержку внутри себя сейчас особенно актуально. Эта тема прекрасно раскрыта в книге Ольги Примаченко «К себе нежно».

Любить – не значит считать себя лучше других. Это спо-

способность признать: «Я сейчас вот такой. Со всеми своими плюсами и минусами». Только такое отношение создает почву для изменений, восполняет ваши ресурсы. Если же вы считаете себя плохим, то лишаетесь внутренних сил, начинаете борьбу против самого себя.

Любить себя – значит дать себе право быть там, где вы сейчас есть. Вы не осуждаете себя, на какой бы ступени на пути к цели ни находились. Прислушиваетесь к нынешнему состоянию и принимаете решения, исходя из него.

Например, устав после работы, вы идете в спортзал и берете час или даже два интенсивной тренировки. Что в итоге? Вы можете травмировать себя или вовсе потерять мотивацию к занятиям спортом. Но если признаете, что для текущего вашего состояния больше подойдет бассейн или расслабляющая сауна, пользы получите больше. Потому что осознаете, что поддержит вас именно сейчас. Да, пусть это будет легкая тренировка, но она сделает вас сильнее.

Любовь к себе – это не индугенция оставаться на месте и ждать, что все изменится само собой. Это значит признавать, что с вами все нормально, вы можете меняться.

## **А что говорит наука?**

Прежде чем перейти к конкретным инструментам, хочется еще раз сделать акцент: книга «Подсознание может все» не связана с эзотерикой или духовными практиками. Она ос-

нована на нейрофизиологических исследованиях и теориях квантовой физики.

Для обоснования метода Джон Кехо прибегает к положениям теории физика Дэвида Бома, ученика Эйнштейна, и нейрофизиолога Карла Прибрама о голографической природе вселенной.

Эта теория содержит утверждение, что реальный мир существует, только когда мы на него смотрим. Получается, наш взгляд, как луч, подсвечивает определенную область в океане электромагнитных волн разной частоты и интенсивности. Восприятие – это творческая сила, которая выделяет предметы, явления, создает отношение к ним и формирует мир таким, каким мы его видим.

Авторы теории опираются на предположение, что наш мозг, как и вселенная, устроен по принципу голограммы. Представьте кристаллический куб десять на десять сантиметров, который содержит изображение. Если разбить этот куб, каждая его часть будет хранить информацию обо всем изображении целиком. А если разбить один из осколков еще на несколько, то и они тоже.

Целое содержится в любом отдельном фрагменте. Каждая частица нашей вселенной – вселенная целиком. Джон Кехо связывает эту мысль с теорией волн, выдвинутой физиком Луи де Бройлем.

Ученые доказали, что любой предмет с точки зрения квантовой физики представляет собой плотные волны. У

волны нет начала и конца, но есть пики и провалы, которые мы видим как темные и светлые пятна. На микроуровне – это волны. На макроуровне – привычный нам зримый мир.

Автор делает вывод, что наше сознание и окружающий мир подобны: и то и другое – плотная волна. Граница между миром сознания и миром материальных вещей не такая четкая, как нам кажется. Внешний мир реагирует на наши мысли. Правда, это не происходит мгновенно.

## **Луч внимания**

Джон Кехо подробно рассказал, как на нас влияют суждения людей в докритический период мышления. Но ошибочно думать, что наша жизнь словно экран, на который проецируется картинка, а в аппаратной некто решает, какую ленту вставить в проектор. Человек – такое «полотно», которое самостоятельно выбирает фильм. Ведь в отличие от белой материи, растянутой на стене, у нас возникают мысли по поводу мелькающих на нас кадров, формируется общее отношение к картинке. Поэтому мы можем быть одновременно и экраном, и человеком из аппаратной.

Представьте, что вы оказались ночью в лесу. Включили фонарик и все, что попало в область света, – это ваша реальность. Если луч направлен на корявые ветви сухого дерева, лес кажется безжизненным и пугающим, но стоит перевести луч чуть в сторону, и вы увидите пышное дерево с сочной

лиственной и спелыми плодами, до которых можно дотянуться рукой. Все это – и сухие ветви, и плоды – уже есть в лесу. Они были там и прежде. Но ваше восприятие зависит от точки, куда направлен луч внимания.

У фонаря, что вы направляете в пространство, есть фильтры. Благодаря им пейзаж приобретает определенные цвета. И вы сами выбираете, в какие именно окрасить реальность, какие оттенки придать тем или иным событиям.

Вы могли заметить любопытную закономерность: когда в поле вашего внимания попадает отдельная вещь, вы замечаете ее чаще. Например, вы хотите купить автомобиль определенной марки и начинаете постоянно замечать именно эту модель на дорогах. Стало ли их больше именно сейчас? Вряд ли. Или девушка забеременела и неожиданно осознала, что вокруг нее толпы женщин с пузиками и детскими колясками. Мистика? Нет.

Джон Кехо предлагает понаблюдать, куда вы направляете луч внимания, какие фильтры чаще всего используете в жизни. То есть каков ваш способ мышления.

## **Инструмент «размышления»**

Наш мозг не привык концентрироваться на одной выбираемой нами мысли и глубоко в нее проникать. Сознание перетекает по этому ручейку, ведомое течением. Часто мы концентрируемся на мысли, которая связана с сильным пережи-

ванием, например с проблемами в отношениях с близким человеком.

Размышления по Кехо – это целенаправленный мыслительный процесс. То есть мы сами выбираем, о чем думать, и учимся сознательно удерживать внимание на объекте своего размышления.

Автор предлагает использовать этот инструмент через вопросы. Встречаясь с любыми явлениями, спрашивайте себя: «Почему так? Что послужило причиной? Как я могу это использовать?»

Давным-давно, в доайфоновую эру, Пифагор сделал для нас шпаргалку, которая способна помочь в решении многих жизненных проблем (так называемый «Квадрат Пифагора»). Задайте себе вопросы:

- Что будет, если я это сделаю?
- Чего не будет, если я это сделаю?
- Что будет, если я это не сделаю?
- Чего не будет, если я этого не сделаю?

Кроме того, постановка вопросов помогает развивать навык продуктивного размышления.

## **ЗАКРЕПЛЕНИЕ**

Попробуйте прямо сейчас вспомнить любую вашу неразрешенную задачу и поразмышлять о ней, используя «Квадрат Пифагора».

Джон Кехо предлагает начать путь в «размышления» с трех тематических блоков:

1. Задать себе ряд вопросов. Как я мыслил до этого момента? Почему я так думал о себе? Какие из этих мыслей привели меня в точку, где я сейчас нахожусь? Почему именно эти установки влияют на мою жизнь?

Пока не надо ничего делать с ответами. Просто размышляйте, замечая, когда они появились, откуда и к чему приводят, хороши ли они для вас.

Выделяйте на «размышления» по 5-15 минут в день. Лучше, если это будет время, которое обычно тратите на ожидание или дорогу, когда ваши мысли расфокусированы и вы думаете обо всем подряд.

2. Второе, о чем стоит порассуждать – о своей уникальности. Важный момент: не думайте о себе «я лучше других», выделяйте именно ваши особенности. Чем вы отличаетесь от окружающих? Никто из восьми миллиардов человек не может быть таким же, как вы, с теми же особенностями тела, культурного воспитания, накопленного опыта. Никто не способен мыслить и действовать так же. Мы все уникальны.

Несмотря на множество осадков в зимний период, ни одна ледяная пушинка не повторяет другую. Наш опыт говорит, что это невозможно, ведь снега так много! Но если рассматривать узор каждой, ее атомарную структуру, количество трещинок, их наклон, то мы увидим, что теория подтверждается. Так же нет и не может быть абсолютно иден-



тичных людей.

Поразмышляйте не о своих сильных качествах, а об уникальности всего комплекса ваших качеств: хороших и не очень.

Прямо сейчас попробуйте поразмышлять на тему «я уникален» через призму «в чем моя уникальность». Ваши особенности могут быть сложными и не обязательно красивыми, но они неповторимы. Попробуйте найти этому доказательства. Если мысли уходят в сторону, просто возвращайте их.

3. Следующая идея для размышления: «Я могу сделать все, что захочу».

Джон Кехо утверждает, что это так. Никакой магии! Нужно лишь начать замечать и правильно использовать возможности, которые предоставляет жизнь. На первый взгляд, они могут казаться незначительными, но если мы уделяем этому внимание, то у нас появляется шанс их использовать.

Есть такой математический фокус: 1 % прогресса за год ежедневной практики дает невероятный результат – увеличение в 37.8 раз. Проверьте прямо в телефоне (на iPhone для этого надо повернуть калькулятор в горизонтальное положение; на Android – выбрать инженерный режим):  $X^y$ ,  $1.01^{365}=37.8$ .

Важно замечать возможности вовремя. Часто задним числом мы понимаем, что надо было, например, выйти из дома на минуту раньше или задержаться в офисе подольше, чтобы

встретить конкретного человека. Или вспоминаем, что хотели и могли прочитать билет, который попался на экзамене. То есть мы понимаем, что возможности для более благоприятного развития событий были, но мы их не увидели, не воспользовались.

Если вы заметили упущенную возможность, ответьте себе на вопрос: «Что именно и как я чувствовал(а), когда меня посетила эта идея?» Опишите это ощущение словами, проговорите вслух себе или другу. Так смутные ощущения, которые кажутся очевидными, обретут название и получат питающую силу вашего внимания.

Предположим, вы пришли на мероприятие и познакомились с человеком, который гипотетически мог стать вашим партнером или сделать выгодное предложение, но вы не почувствовали этого и не отнеслись к общению с ним серьезно. Возможно, если бы вы проговорили на 10 минут дольше, то нашли бы точки взаимодействия. Но получилось как получилось, и этот человек сделал предложение вашему конкуренту. Обидно. И, вероятно, с вами тоже такое случалось! Но, развивая доверие к себе, это можно изменить.

Что здесь важно: возможность была, все физические и умственные способности тоже. Проблема одна: вы не почувствовали, что это для вас важно.

Возможности есть всегда, и их много вокруг, но чтобы зацепить их в своем поле, нужна интуиция. Это еще один инструмент, который Джон Кехо предлагает сознательно раз-

вивать. И мы к нему еще вернемся.

## **Правильная постановка целей**

Прежде чем изучить следующий инструмент, давайте разберемся с постановкой целей. Ставя цели, подумайте, насколько они соответствуют вашим внутренним потребностям. Мы должны отдавать себе отчет, что, выбирая одно, придется отказываться от другого. К примеру, вы работаете учителем в школе и любите свою работу, но ставите цель – приобрести в Карибском море яхту за сто миллионов. Скорее всего, вы уже догадались: если хотите сохранить место работы и профессию, то с такой мечтой не встретитесь в реальности.

Если все же вы мечтаете, предположим, жить в доме на берегу океана и эта мечта сильнее желания продолжать трудиться на благо общества за небольшую зарплату, придется выбрать другой вид деятельности. Например, открыть онлайн-школу, где вы сможете увлекательно обучать иностранному языку тысячи людей или научите разбираться в финансах и трейдинге. Или любые другие варианты.

Быть может, ваша цель – не покупка виллы в Майами, а возможность реализовать новый проект в своей отрасли, который будет приносить пользу людям и обеспечивать вас. У вас есть возможность купить яхту в Карибском море, но вопрос – выбираете ли вы ее. Нужна ли она вам, если вы лю-

бите свою работу и хотите развиваться в ней?

Оставим яхты и виллы в покое и представим метафорический огород. Предположим, мы кладем в землю семена томатов. Вряд ли мы ждем, что из них вырастет апельсиновое дерево. Что заложим в почву, то и прорастет. Какой выбор мы сделаем, туда и будет направлена траектория нашего развития.

Понаблюдайте, где водятся возможности, которые вы выбираете, какой «климат» им подходит. Если вы ставите цель вырастить апельсины, значит, нужно искать именно апельсиновое семечко и сажать его именно в ту почву, где оно сможет прорасти.

## Инструмент «утверждение»

Джон Кехо делает акцент: *у нас уже есть безграничные возможности менять себя*. Да, это занимает время, требует решимости, усилий, приверженности. Но все это возможно.

Инструмент «утверждение» гласит: если мы повторяем определенную фразу много-много раз, даже если мы не верим в нее (!), она становится сильнее нашего мышления.

Утверждения, по сути, похожи на знакомое нам понятие «аффирмации». Правда, когда Джон Кехо писал свою книгу, это слово еще не придумали.

Как выглядит утверждение? Это фраза, которую вы можете произнести на короткой части выдоха. Например: «Я лег-

ко добиваюсь своих целей»; «Я уверенно иду к важной для меня цели»; «Я всегда замечаю возможности». Произнесите вслух в форме утверждения, какими качествами хотите обладать (как будто они у вас уже есть), и почувствуйте, подходит ли вам ритм этой фразы.

В психологии и коучинге это называется декомпозицией – представлять, что мы уже достигли желаемого результата. Что и как мы сделали для его достижения? Какие навыки и умения, действия, ценности нас к этому ведут?

Важно: утверждение должно касаться лично вас. Мы не можем повлиять на поведение другого человека или на объективно неподвластные нам обстоятельства, такие как погода или смена времени года.

Далее эту фразу нужно повторять много раз в течение дня. Когда стоите в пробке, во время стрижки или маникюра или в очереди к эскалатору. Повторяйте фразы во время ритмичного спорта (бег и т. д.), это благотворно влияет и на спортивные достижения, и на ваше мышление.

Постепенно слова прикрепятся к вашему сознанию, как таблица умножения. Нам не нужно решать в уме сколько будет 5х5, мозг сразу выдает ответ – 25. Пусть ваши фразы станут такими скороговорками, для воспроизведения которых не нужно прилагать усилий.

Наш мозг не умеет обдумывать две мысли одновременно. Поэтому если вы заполняете сознание позитивными утверждениями, то для негативных или любых других просто не

остается места.

## **Зачем нужна регулярность**

Чем чаще одна и та же мысль всплывает в мозгу, тем проще воспринимать ее как реальность. Вообще-то подсознание делает это со всеми нашими мыслями.

Если мы постоянно говорим о себе в негативном ключе, подсознание находит способ сделать это реальностью. Оно обладает удивительной способностью вычленять из окружающего пространства события, которые подтверждают наши самые глубинные утверждения.

Как любое физическое упражнение, повторение позитивных утверждений сначала может вызывать дискомфорт, но постепенно мышца этого навыка разрабатывается. Во время тренировок вырабатывается серотонин – нейромедиатор<sup>1</sup> удовольствия. Так же от размышлений, которые приближают вас к цели, мозг начинает испытывать приятные ощущения. Причем и от процесса, и от результата.

Со временем вы научитесь без лишних усилий повторять свои «утверждения», а также концентрироваться на объекте размышления, удерживать на нем внимание и деятельно обдумывать с разных сторон. Это будет происходить естественно и, возможно, как и с физкультурой, начнет достав-

---

<sup>1</sup> Нейромедиатор – это вещество, которое позволяет нейронам головного мозга обмениваться сигналами, взаимодействовать.

лять удовольствие.

Относитесь к повторению как к проращиванию апельсинового семечка. Посадив его, вы не ждете, что через пару дней вырастет дерево. Вы понимаете, для этого нужно много времени. С утверждениями так же. Вы выбираете, какие именно семена посадить в благоприятную почву подсознания, и потом изо дня в день поливаете, даже когда из земли еще не показался росток. И когда он появился, вы не бежите за корзиной для сбора плодов, потому что осознаете, что пройдет еще много лет, прежде чем сможете насладиться апельсиновым соком. Но процесс идет. Важно продолжать поливать семена, а затем и росток, своим вниманием.

## **Укоренение взглядов. Работа с убеждениями через инструмент «антитеза»**

Чтобы начать формировать новые взгляды и укоренять их, автор предлагает посмотреть, а как вообще формируются взгляды. И почему они важны.

Взгляды – это фильтры восприятия, через которые мы смотрим на мир. Если мы надеваем салатные очки, весь мир становится ярким и сочным, а если темно-серые – тусклым.

Наши взгляды – это то, что мы впитали неосознанно. Они формируются как совокупность разной информации: что говорили о нас родители, какой мир мы видели, какие новости проходили мимо нас, как были устроены порядки в стране и

районе, где мы выросли. Все это мы впитываем, когда критическое мышление еще не до конца развито, когда мы не способны подвергать сомнению происходящее вокруг. Мы не задаемся вопросом, правильно ли поступают взрослые, а воспринимаем их действия как данность и многое копируем неосознанно.

Эту мысль легко проследить на примере бедности. Когда ребенок растет в среде, где выбираются самые дешевые продукты, а одежда покупается на рынке на картонке, где родители, измученные безденежьем, озлоблены на себя и весь мир, – формируются представления, что за любое благо нужно бороться, отбирая его у ближнего, и чаще всего эта борьба приносит страдания, а не радость и удовлетворение.

Бедность становится верой. Повзрослев, человек видит весь мир через призму этой веры, потому что она незыблема, она – основа всего. Он попадает в ловушку убеждений, потому что не допускает мысли, что убеждения могут быть гибкими, что их можно скорректировать.

Многие из нас пришли в нынешнюю точку своей жизни, опираясь на негативные убеждения:

«Невозможно выбиться в люди».

«У меня ни на что не хватает денег».

«Бедные люди богатыми не становятся».

«Я не вижу способа заработать».

«В нашем городе просто нет нормальной работы».

Сейчас вам пригодятся результаты упражнения, которое



вы выполнили в начале книги: вспомнить негативные установки из детства. Перечитайте их и, если захотите добавить еще те, что касаются финансовой стороны, сделайте это. Это должны быть фразы, от которых сводит зубы от бессилия, гнева или тоски.

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Джон Кехо предлагает «есть слона по кусочкам», то есть не браться за все сразу, а сначала разобраться с негативными убеждениями, которые относятся к одной сфере жизни. С чем вы готовы поработать прямо сейчас? Например, возьмем отношения с противоположным полом. Выпишите все ваши убеждения на этот счет.

К примеру:

«Я не привлекателен/не привлекательна».

«У меня никогда не было продолжительных отношений, значит, со мной что-то не так».

«Всех нормальных мужчин/женщин разобрали уже в детском саду» (смешно, но некоторые из нас действительно так думают).

Далее Джон Кехо предлагает воспользоваться инструментом «антитеза». Сформулируйте эти же утверждения в позитивном ключе:

«Я недостоин/недостойна хорошего отношения» – «Я чувствую доброжелательное отношение и уважение со сто-

роны людей».

«Я никогда не встречу подходящего человека» – «Есть много мужчин/женщин, которые вызывают у меня симпатию», или «Я проявляю себя так, что со мной легко и интересно общаться», или «Я интересный, привлекательный, глубокий человек и со мной хочется быть рядом». И так далее.

Не обязательно выбирать антитезу как полную противоположность вашему негативному утверждению, попробуйте добавить творчества, ощутить, как это прозвучит в подходящей именно вам формулировке, чтобы вам это нравилось, касалось лично вас. Придумайте не одну, а три-пять антитез, которые о себе может сказать ваше лучшее «Я».

Возможно, финансовый аспект или личные отношения вас сейчас не беспокоят. Еще одна сфера нашей жизни, в которой много негативных убеждений, – это здоровье и образ своего тела.

Сила убеждений имеет огромное влияние на эти составляющие. Сейчас идея взаимосвязи мышления и здоровья хорошо сформулирована в понятии «психосоматика». В этом легко убедиться на примере плацебо.

Если взять два препарата, один из которых не содержит активных веществ, и сказать пациентам, что это сильнодействующее лекарство, эффект будет заметен и у тех, кто принял лекарство, и у пациентов с пустышкой. Феномен настолько удивительный, что, если участвующий в экспери-

менте доктор, давая плацебо, был уверен, что это лекарство – оно тоже действовало! В. М. Бехтерев говорил: «Если больному не стало легче после разговора с врачом, значит, это плохой врач». Сила убеждения работает на всех уровнях.

Свои убеждения относительно здоровья, как и любые другие, вы тоже можете поменять. Это не значит, что нужно не обращать внимания на сигналы организма. Если воспалился аппендикс, точно надо ехать к врачу! Но Джон Кехо предлагает смотреть на болезнь как на процесс, а не как на монолит, который всегда был в нас и никуда не денется. У болезни есть начало и, вероятнее всего, есть конец. Она движется по определенной траектории. Попробуйте поразмышлять об этом в таком ключе.

Убеждения относительно здоровья могут звучать так: «Я здоров и полон энергии», «Мой организм – самоисцеляющаяся система».

Чтобы эти инструменты не стали еще одним грузом обязательств, давайте привнесем нотку творчества в их выполнение.

## **Инструмент «творчество»**

Подходите к своим повседневным задачам творчески. Один вариант решения – это еще не свобода. Свобода там, где есть два, три, пять хороших вариантов!

Если ходить одним и тем же путем, никогда не получить

новый результат. Нам кажется, что оптимальная стратегия – повторять старое, оттачивая его до совершенства. Как говорят водители: «Самая короткая дорога – которую знаешь!» Но может оказаться, что для улучшения нужны любые, даже незначительные изменения. Попробуйте внести такие изменения в маршрут, которым добираетесь до работы, или в стиль одежды. Джон Кехо предлагает творчески переработать привычные действия и решения, создавая новое представление о себе и о способе взаимодействия с окружающим миром.

Хорошо помогают спонтанные поступки. Попробуйте, встав с утра, сделать то, чего никогда не делали, например, выйти на пробежку. Попробуйте принять предложение о встрече, которое вы бы не приняли в обычной жизни. Откликнитесь на просьбу незнакомца. Купите неожиданную вещь (конечно, в рамках возможностей и благоразумия). Новые обстоятельства порождают новые цепочки событий, которые могут привести к интересным результатам.

«Я не творческий человек», – скажут многие. И это тоже убеждение, которое сформировалось под влиянием суждений о нас либо из неудачного опыта. Как и любое убеждение, его можно изменить.

А зачем быть творческим? Может, обойдемся без этого? Нетворческий человек убежден, что существует лишь один или немного способов решения проблемы. Например, он думает: «В моем городе есть только один завод, и там нет

вакансий, поэтому я безработный». Творческий размышляет так: «На заводе в моем городе нет вакансий, значит, я могу получить онлайн образование и буду работать удаленно в любой сфере, какой захочу. Или поеду в другой город. Или открою свое дело. Или изобрету новую технологию и стану новым Илоном Маском».

*Лайфхак «Как быть творческим»: считать себя таким. Если вы ведете себя как творческий человек, вы начинаете быть творческим человеком. Вы уже такой. Подмечайте для себя моменты, когда проявляется ваше творчество.*

Привносить творчество в свою жизнь, а по сути – в свой образ мышления, – процесс, требующий определенной концентрации и усилий. И так же, как с утверждениями, творческое мышление тренируется путем выполнения повторяющихся действий на протяжении длительного времени.

## ЗАКРЕПЛЕНИЕ

Сделайте упражнение «антитеза», используя максимум творчества. Возьмите два листа А4. На одном напишите «обычный я», на другом – имя человека или персонажа, который обладает для вас авторитетом и мыслит творчески. Положите листы бумаги на пол и озвучьте вопрос, который вас особенно волнует сейчас. Затем встаньте сначала на один лист, а потом на другой. Проговорите ответы: ваши и «советника» вслух. Как вам результат? Отличается? И чем именно?

Каким вы себя ощутили?

Способы прокачки мышцы творчества:

1. **Любопытство.** Будьте исследователями. В принятии решений руководствуйтесь интересом. Человеку это свойственно от природы, ведь любопытство – это расширение наших границ.

2. **Звонок другу.** Ищите решения задач через постановку себя на место другого человека (упражнение с двумя листами бумаги). Когда кажется, что он более компетентен в вашем вопросе, встаньте на его место, почувствуйте себя им и найдите лучшие ответы.

3. **Множество вариантов.** Лауреат Нобелевской премии по химии Лайнус Полинг сказал: «Лучший способ родить хорошую идею – это родить много идей». Понаблюдайте, как течет вода: она всегда находит лазейки, чтобы пройти препятствия из камней, деревьев, плотин. Каким путем она идет? Всегда одним? Или использует все имеющееся пространство? Ищите все возможные варианты.

4. **Делать ничего.** Вовремя наполняйте себя ресурсами. В книге Джон Кехо цитирует буддийскую мудрость: «Если постоянно держать лук натянутым, он сломается». Запланируйте себе раз в неделю или любой другой комфортный промежуток времени «делать ничего», чтобы полноценно отдохнуть. Рекомендуем почитать на эту тему книгу Татьяны Мужичкой «Братъ, давать и наслаждаться».

5. **Технологии как вдохновение.** Некоторые современ-

ные технологии кажутся слишком трансформирующими и могут вызывать чувство подавленности. Но как только вы начинаете пользоваться ими и ощущать их пользу, все меняется. Представьте, что стоите у небоскреба, он пугает вас, но затем вы поднимаетесь на лифте и испытываете восторг от вида, который открывается с высоты птичьего полета. Откройтесь новому опыту.

## **Инструмент «фильм»**

Представьте, какой вы в своем идеальном мире. Словно вы уже живете ту жизнь, которая вам нравится. Что вас окружает? Как вы выглядите, если вы уже успешная и любимая женщина? Как выглядит ваше жилье, если вы уже выдающийся пианист или спортсмен?

К примеру, представьте, что вы девушка, которая чувствует себя здоровой, любимой, удовлетворенной, творческой, искрящейся, легкой, увлеченной, успешной. Какая вы, когда вы такая? Что вас окружает, что с вами происходит?

Или какой вы мужчина, когда занимаетесь любимой работой, приносящей достойный доход? Как вы в неформальной обстановке общаетесь с партнерами? А что чувствуете, когда выходите на пробежку или готовите свою машину к дорожному путешествию?

Сочините несколько эпизодов фильма про вашу жизнь. Если вы представляете себя окруженным королевскими бо-

гатствами, убедитесь, правда ли именно это делает вас счастливым? Фильм должен быть реалистичным и детализированным, чтобы вам туда захотелось. Постарайтесь, чтобы он не выглядел двухмерной глянцевой картинкой, которая не имеет ничего общего с вашими интересами. В нем должна быть динамика.

Может, вы хотите жить в небольшом доме из сосновых бревен у горной реки и иметь хороший интернет, чтобы при необходимости связываться с коллегами. Или вы мечтаете после продуктивной работы – когда написали крутую статью или закрыли несколько успешных сделок – окунуться в море и встретить закат с бокалом вина в руке?

Видите, в чем разница? Детали. Выстраивайте сценарий жизни своей мечты, исходя из тех внутренних ценностей, которые есть уже сегодня.

## **Инструмент «озвучка»**

Что вы ощущаете, находясь в той реальности, которую себе нарисовали? Какие эмоции, физические ощущения? Каким вы просыпаетесь рано утром? Как ощущает себя ваше тело, например, если каждый день занимаетесь йогой? Почувствуйте эту легкость. Какое оно гибкое, сильное, подтянутое. Как оно реагирует на внешний мир? Какие ощущения, когда едите на завтрак полезные фрукты? А когда надеваете качественную красивую одежду, в которой себе нра-



витель? Представьте звуки, запахи, цвета интерьеров. Представьте дуновение теплого морского ветра на коже, осыпанной кристалликами соли.

Для наглядности Джон Кехо рассказывает историю успеха Арнольда Шварценеггера. Парень рос в бедной семье в послевоенной Австрии. В комнате маленького Арнольда висели постеры с его кумирами-бодибилдерами, и он уже тогда знал, что станет чемпионом в этом спорте.

Здесь интересен его способ мышления. Арнольд жил, не просто мечтая об успехе, а так, будто он уже «Мистер Олимпия». Он мысленно сотни раз выходил на сцену и ловил восхищенные взгляды зрителей. Тысячу раз он воспроизводил в голове эмоции, которые испытывает победитель. В итоге, Шварценеггер стал шестикратным обладателем титула «Мистер Олимпия», а позже сделал невероятную карьеру киноактера.

Если у вас нет чувственного опыта мечтаний или вам сложно воспроизвести в мыслях ощущения, понаблюдайте за людьми, которые живут такой жизнью в реальности или в кино, мысленно попробуйте влезть в их шкуру.

Используйте для этого инструмент «размышления». Направляйте свою мысль, разглядывайте ее. Если отвлеклись и заметили, что она ускользает, сразу же возвращайтесь к ней. И так раз за разом, пока не почувствуете, что посмотрели свой фильм и прожили его чувственно в полной мере.

Это помогает нам становиться теми людьми, которые уме-

ют размышлять о важном с большим вниманием. А это – один из ключевых навыков для трансформации себя.

## Инструмент «осознание»

Просматривая свой фильм, вы увидите и поймете, какими качествами сейчас не обладаете. Между мечтой и реальностью образуется пропасть. Преодолеть ее поможет навык *замечать свои успехи*, пусть даже крошечные. Важно концентрироваться не на том, что не позволит вам стать успешными, а зафиксировать достижения как маленькую ступеньку на пути к желаемому.

Если вы хотите быть успешным предпринимателем, вспомните случаи, когда первым заметили способ облегчить задачу и затем предложили это товарищам. К примеру, в школе вы раньше всех догадались, где подсмотреть ответы. «Это не честно», – скажете вы. Но иногда действительно важно посмотреть образец или ответ, чтобы научиться правильно решать пример.

Подобные маленькие хитрости, которыми мы пользовались в юные годы, – наши первые предпринимательские ходы. Вы сделали нечто не так, как все, и это вам помогло. Проведите ревизию таких эпизодов, зафиксируйте позитивный опыт, чтобы оттолкнуться от него.

Когда вы проведете ревизию, начнете замечать и фиксировать удачи постоянно. Сделали нечто хорошее и сразу же

«положили» в коробочку достижений.

Если вы хотите иметь успех у противоположного пола, замечайте, в чем уже оказываете приятное впечатление на окружение, коллег, друзей. За что вас хвалят уже сейчас. Может, вы суперкреативны или умеете рассмешить. Похвалите себя за это. Вы молодец!

Это и называется «осознанием».

## **Инструмент «интуиция»**

Интуиция – это язык подсознания, который обладает уникальной силой. Наше подсознание непрерывно анализирует все, что происходит вокруг. Звуки, запахи, информация, которую мы читали, мельком слышали, знали, но забыли – все это однажды попало в наше сознание. В процессе мышления, возможно, некоторые моменты отсеялись, но оставили след. И наше подсознание в состоянии со всем этим поработать.

Джон Кехо предлагает развивать интуицию. Заметьте, развивать. Значит, она уже есть! У одних людей, в силу особенностей воспитания, она развита сильнее, у других – меньше. Повезло, если родители научили или, по крайней мере, не препятствовали вам доверять интуиции, позволяли принимать решения, основанные на тонких ощущениях.

Ребенок чувствует подсказки сильнее взрослого. В детстве интуиция работает как мимолетная мысль, телесное переживание, ощущение: нравится – не нравится, пойти – не

пойти, прочитать перед экзаменом этот параграф или другой.

Если же у человека этот канал перекрыт навязанными извне решениями, это не значит, что интуиции нет совсем. Вы можете думать, что ее нет, и, соответственно, действовать так, будто ее нет. Но если вы поверите, что она есть (а она и правда есть у всех), то начнете замечать, как интуиция ведет вас, подсказывает, направляет. Сначала робко, но чем больше вы будете обращать на нее внимание, тем сильнее.

Попробуйте поработать над интуицией, используя инструменты сначала «размышления», а затем «утверждение». Вспомните, как и когда вы чувствовали сигналы интуиции. Чаще повторяйте про себя: «Я человек, который слышит тонкие сигналы интуиции», «Я легко принимаю правильные решения, даже в отсутствие необходимой информации».

Чтобы развивать интуицию, нужно обращать внимание, как вы принимаете решения. Вспомните момент, когда хотели взять зонтик перед выходом на улицу и не взяли, а в итоге попали под ливень. Что вы чувствовали в тот момент? В ту первую секунду, когда еще не включилось рациональное мышление, которое подсказало посмотреть прогноз погоды. Вспомните первый порыв к действию, культивируйте именно это ощущение невесомости мысли.

Дайте своей интуиции достаточно информации. Если вы нашли сферу, которая вас интересует, развивайте ее: читайте, смотрите видео, слушайте подкасты. Увлеченно об этом

размышляйте. Делайте это как можно чаще.

А потом... Возьмите паузу и не делайте ничего. Нет, конечно, обычные дела из повседневной жизни придется выполнять, но оставьте новую информацию вне поля вашей деятельности. Дайте ей осесть в подсознании.

Вероятно, когда вы в следующий раз обратитесь к объекту своих размышлений, у вас появится творческая идея: что можно с этим сделать, как использовать или переработать так, чтобы она принесла пользу именно вам. Интуиция анализирует всю доступную информацию и потом дает ответ в той форме, в которой вы готовы ее услышать.

Важно запомнить этот восторг от внезапного осознания, зафиксировать его. Вы увидели работу подсознания в действии. Это не явление из области метафизики, это и есть язык интуиции.

## Доверие

«Божечки, столько упражнений и на все нужно тратить по 10-15 минут каждый день? А когда же работать и делать остальные дела?!» – наверняка промелькнула мысль у вас в голове.

На самом деле, когда мы приучаем себя мыслить подобным образом, то перестаем замечать, что на это уходит время. Если несколько дней посвятить размышлениям, делая это каждый раз при определенных обстоятельствах, напри-

мер, когда вы за рулем или стоите в душе, мысли будут приходить автоматически. С каждым разом все более естественно заполняя сознание.

Делая все эти упражнения, нам не надо в них верить. Просто примите решение, что будете использовать их в течение определенного времени с любопытством и доверием.

Вдумайтесь в семантику слова «ДОВЕРИЕ». «До» – нечто, предшествующее началу. «Верие» – верить. Принять решение верить прежде, чем нашлись доказательства.

Доверяя себе, необходимо мыслить так же, как если бы речь шла о наступлении дня и ночи. В этом ваша вера должна быть непоколебима, потому что у вас есть неопровержимое подтверждение, что так произойдет – эмпирический опыт.

Внутренняя решимость звучит так: «Я выбираю верить, что, повторяя в течение 90 дней “утверждение”, оно проникнет в мое подсознание и изменит мой образ мышления».

Помните про апельсиновое дерево? Вы ведь не отказываете семечке в праве стать деревом только потому, что на это уйдет много времени? Пускай растет в своем темпе, вы будете поливать его столько, сколько потребуется.

Так же вы позволили негативным убеждениям прорасти внутри и не пожалели на это долгих лет. Напротив, каждый раз оступаясь, совершая ошибку, вы обильно поливали эти ростки, повторяя раз за разом: «Я неудачник», «У меня плохая фигура», «Я не умею красиво говорить».

Когда вы оступитесь в следующий раз, сделайте выбор:

снова одобрить росток негативными мыслями или полить его из другой лейки, в которой будет убеждение «Сколько бы раз я не оступался, я могу это сделать». В этот момент вы создаете новую реальность. «Я признаю факт неудачи, не отворачиваюсь от него, но и не ругаю себя за это. Я говорю – все получится».

Если хотите создать новых себя, надо с новым собой чуть-чуть пожить. Понравится ли вам эта новая реальность? Пока не попробуете – не узнаете. Надо пробовать. И Джон Кехо приглашает вас в это путешествие.

Только помните, что это всего лишь эксперимент, но результат может быть потрясающим!

# Саммари на книгу Брайана Трейси «Выйди из зоны комфорта»

- *Зачем вы это сделали?*
- *Что из того, что я сделал, зачем?*

## Зачем

Часто мы заполняем жизнь делами, которые ведут куда угодно, только не к нашей цели.

Задайте себе вопросы:

«Как часто я достигаю целей?»

«Реализую ли я свои идеи?»

«Легко ли я начинаю новое?»

«Ценят ли меня на работе коллеги и руководители?»

«Доволен ли я своим социальным положением?»

«Успеваю ли сделать все важное в течение дня?»

Если хотя бы на один из этих вопросов вы ответили отрицательно, то вам понравятся рецепты этой книги. Они помогут вам встроить новый полезный навык в свою жизнь.

Книга учит не только планировать, но и получать от этого удовольствие.

Один из основных тезисов: времени никогда не хватит,



чтобы переделать абсолютно все дела. Некоторые задачи все равно останутся нереализованными. Это не изменится ни завтра, ни послезавтра.

Поэтому лучше решить: какие из дел для вас важные, а какие нет.

Брайан Трейси создал систему, которая учит различать важное, подскажет, как перестать заниматься второстепенными делами и выполнять все важное прямо сейчас.

## Для кого

На первый взгляд кажется, что все эти идеи про успешный успех и рациональную рациональность рассчитаны на карьеристов, которые стремятся собрать все звездочки и победить всех боссов. Или стать ими.

Да, эта книга действительно идеально подходит для предприимчивых людей. Людей, которым нужна система, чтобы осуществить свои амбициозные замыслы наилучшим образом. И не важно, в какой сфере – карьера в крупной корпорации или открытие онлайн-магазина с товарами ручной работы. В общем, эта книга для предпринимателей в широком смысле.

«Да я слиток золота за 500 рублей не продам!» – скажите вы о себе. «Ну и не надо!» – ответим мы вам, потому что мы сейчас не про продажи.

Все ваши решения и начинания – результат вашей пред-

приимчивости. Вы совершили действие, не важно какое – отправили резюме, записались на урок по валянию из шерсти, подошли познакомиться к девушке, – и получили результат!

Все ваши последующие начинания тоже будут предпринимательскими. А еще эффективными и успешными, если прислушаетесь к советам Брайана Трейси.

## **Кто такой Брайан Трейси**

Брайан Трейси, как и многие другие успешные люди, плохо учился в школе и даже не смог сдать выпускные экзамены. Как и некоторые другие миллионеры, он начинал с весьма скромных должностей. Потом стал торговым агентом, не самым успешным, зато любопытным. Именно любопытство и привело его к созданию своей системы продуктивности. Просто он не боялся спрашивать у более успешных людей, как они действуют. Вскоре он поднялся до руководителя подразделения торговой компании, а позже стал предпринимателем и бизнес-тренером. Сейчас Брайан выступает с лекциями и владеет состоянием, о котором даже не мечтал в юности (хотя, скорее всего, мечтал – это важно!).

## **А что там про лягушку?**

Книга «Выйди из зоны комфорта» построена вокруг идеи,

которая звучит так: «Съешьте вашу лягушку».

Фу, какая гадость!

Так и есть, лягушка – это самая большая, самая важная, но при этом и самая тяжелая задача. Короче, дело, за которое совсем не хочется браться. Но автор предлагает выполнить ее, как перед прыжком в воду: не раздумывая. Зажмуриться и сделать. Первым делом! Зато потом все будет казаться простым и приятным.

А если перед вами не одна, а две, три или даже больше лягушек – устройте конкурс на самую гадкую и съешьте ее первой.

Брайан Трейси рассказывает, как именно проводить этот конкурсный отбор. Спойлер: некоторые лягушки оказываются вовсе не лягушками, а комарами, от которых проще отмахнуться.

И в этом вам предстоит разобраться на страницах этой книги.

## **Культурный код**

Если при мысли о планировании у вас возникло желание закрыть скорее эту книгу, потому что вам это не нужно, знайте, это нормально. Так уж исторически сложилось, что российскому человеку сложно поверить в необходимость долгосрочного планирования. Просто потому, что слишком много раз все в нашем государстве шло не так.

Автор книги «Выйди из зоны комфорта» вырос в стране, где достижение успеха – это национальная идея, где естественно стремиться к хорошим результатам, ведь от этого зависит твоё благосостояние.

В стране с капиталистическим устройством экономики считается нормой, что денежное вознаграждение пропорционально приложенным усилиям и полученному результату. Если человек хорошо зарабатывает, его воспринимают полезным обществу. Если же человек много зарабатывает в России... Согласитесь, отношение иное.

Конечно, в сытые нулевые в сознании российского гражданина слово «планирование» наконец-то вошло в обиход, но все еще не успело пустить крепкие корни. Виной тому и специфика экономики. Во многих странах существует традиция долгосрочного планирования, потому что социально-экономические институты достаточно стабильны. Люди могут планировать на 20-30-40 лет. В России же социальный строй, экономическая реальность и культурный контекст меняются со скоростью несущегося поезда, и поэтому люди перестали планировать на долгую перспективу. Прижившаяся поговорка «Хочешь рассмешить бога – расскажи ему о своих планах» – тому подтверждение.

## **Быть занятым – не значит быть результативным**

Наши родители, да и прародители, были убеждены: работать – значит быть на рабочем месте и выполнять свои обязанности с 9 до 18. Желательно, на одном и том же предприятии всю жизнь. Если тетю Наташу за 30 лет не уволили с должности сметчицы на заводе, это значит, что она хороший работник. Что она делала, каких успехов достигла – неважно. Важен не результат, а сама занятость. Никогда тетя Наташа не привязывала зарплату к результативности, потому что ей платили фиксированный оклад. Для российской культуры отсутствие этой связки стало краеугольным камнем.

Вспомните фразы:

«От звонка до звонка».

«От получки до получки». (Вслушайтесь в это слово, звучит ли оно как то, ради чего стоит выкладываться на полную?)

Или армейская шутка, ставшая афоризмом: «Будешь подметать плац отсюда и до обеда». Здесь акцент смещен на время, в течение которого будет выполняться работа. Главное, что человек занят все это время. Вот и получилось, что быть занятым – важнее, чем быть результативным.

Может, поэтому мы и разучились мечтать? А зачем? Ведь работнику все равно ничего не принадлежит. Сколько бы он

ни трудился, все соберут и поделят поровну. Или вообще отнимут. Думаю, пояснять не надо.

Припомните, были у вас ситуации в детстве, когда вы торопились выполнить поручение, чтобы поскорее побежать во двор играть с ребятами, а вместо этого слышали: «Раз ты закончил так быстро, еще вынеси мусор и в магазин по дороге зайди, но сначала белье помоги мне развесить. Времени-то еще вагон!»

Хотелось ли вам после этого выполнять работу быстрее? Или вы размазывали одно дело на полдня?

Проанализируйте, бывает ли у вас на работе такое, что вы не торопитесь заканчивать задачу, потому что знаете – раньше все равно уйти не получится, а к новой приступить не хочется? На зарплату ведь это все равно не влияет.

Но мы не обязаны идти проторенной дорогой, спотыкаясь о те же кочки. И тем более учить своих детей тому же. Знания, которыми делятся с нами успешные люди, помогают переписать любые коды, если им, конечно, не сопротивляться.

**Если я иду в сторону, то не приближаюсь к цели**

Часто, когда мы встречаемся с важным делом, испытываем большое напряжение – как к нему подступиться? Порой оно настолько велико, например, открыть свой бизнес, что в поисках способов справиться со страхом начать или потер-

петь неудачу, мы выбираем выполнять менее значимые задачи. Такие задачи, которые более сопоставимы с нами, требуют меньше ресурсов и усилий. А значит, мы в большей степени уверены, что справимся с ними! При этом выполнение этих второстепенных дел тоже дает внутреннее ощущение удовлетворения и небольшие всплески эндорфина.

*Ставим цель – получаем дофамин от предвкушения.*

*Достигаем цель – получаем эндорфин – удовольствие от выполнения задачи.*

Мы все крепко сидим на этом «наркотике», но не беспокойтесь, это абсолютно легально. Ведь его производит наш организм, и он не покидает его пределов.

Наша задача – перестать бояться больших дел и приступать к ним в первую очередь (съесть эту мерзкую лягушку первой).

Чтобы научиться это делать, давайте заглянем в будущее. Посмотрите, кто вы там, каким человеком вы будете в воображаемом завтра? Не будем долго здесь останавливаться, в книге Джона Кехо «Подсознание может все» об этом говорилось подробно.

Нам важно попробовать воссоздать в воображении *шаги*, которые словно *уже* привели к тому, кем вы стали в будущем. Что вам помогло? В каком порядке вы следовали?

Разбейте эти шаги на годовые вехи, месячные планы или, может быть, даже недельные, в зависимости от величины вашей цели.

## ЗАДАНИЕ

Выпишите, чего вы хотели бы достичь через год. Десять пунктов. Затем выберите из списка одну цель – именно она станет краеугольным камнем для вашего полного ощущения счастья, благополучия и всего, что вы считаете важным. Обведите ее.

Какие из остальных целей исходят из главной и приближают ее? Подчеркните их. Что из них можете сделать прямо сегодня, чтобы прийти к основной цели?

Когда мы знаем, куда идем, когда у нас есть глобальная цель, нам легче принимать локальные решения. У нас появляется инструмент, чтобы тестировать каждую задачу. «Мой сегодняшний шаг приближает меня к мечте или отдаляет?» Все шаги, которые не приближают к большой цели, отдаляют нас от нее, даже если они нейтральные. Просто потому, что они к ней не ведут!



# 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.