

Роджер Сайп

Развитие Мозга

Как читать быстрее, запоминать
лучше и добиваться больших целей



Roger Seip
Train Your Brain for Success

[Хороший перевод!]

Роджер Сайп
Развитие мозга. Как читать
быстрее, запоминать лучше
и добиваться больших целей

Текст предоставлен издательством
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6723943

*Развитие мозга. Как читать быстрее, запоминать лучше и добиваться больших целей / Роджер Сайп: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2014
ISBN 978-5-00057-121-7*

Аннотация

В книге Роджера Сайпа, тренера и консультанта в области самосовершенствования, вы найдете целый арсенал идей, стратегий и конкретных методик, которые помогут вам лучше запоминать, более разумно читать и бить рекорды в любой области.

Эта книга заменит собой сразу несколько изданий, посвященных развитию памяти, интеллекта, скорочтению и управлению энергией. Читайте ее с карандашом в руке, записывайте свои мысли и выполняйте все упражнения, предлагаемые автором, и вы станете сверхэффективным профессионалом.

На русском языке публикуется впервые.

Содержание

Эту книгу хорошо дополняют:	7
Предисловие	8
Введение	9
Первая особенность мышления: успех дает подсказки	11
Вторая особенность мышления: что видите, то и получаете	12
Третья особенность мышления: что ищете, то и видите	13
Плохая новость: зона комфорта сковывает вас	14
Хорошая новость	15
Прекрасная новость: небольшие изменения приносят огромную пользу	16
Как пользоваться этой книгой	17
Раздел I	18
Первая основа обучения	18
Глава 1	18
Как вы когда-то научились учиться	19
Индекс обучаемости	20
Начальная оценка вашей памяти	21
Глава 2	24
Два плюса и один большой минус этого упражнения	26
Система мысленных папок	26
Ваша первая система хранения информации — ваше тело	28
Глава 3	30
Тест по списку покупок в телесных папках	31
Вопрос № 1. А если пунктов больше 10–12?	32
Вопрос № 2. Как мне удалять информацию?	32
Вопрос № 3. Можно ли хранить в одной и той же системе несколько наборов информации одновременно?	32
Тест по списку дел в телесных папках	32
Оптимальная забота о вашем мозге	33
Следующая система хранения информации	34
Ключ к воспроизведению через длительный срок: интервальное повторение	35
Как запоминать имена	37
Вторая основа обучения	39
Глава 4	39
Базовый тест	40
Что означает ваш показатель	43
Понятие «передач» при «разумном чтении»	44
Три привычки при чтении, которые вы можете ослабить	44
Глава 5	45
Механизм процесса чтения	45
Как работают ваши глаза	46
Правильно используйте руки	49

Глава 6	53
Равновесие	53
Зачем и как «читать разумно»	54
Ключ к сохранению информации: интерактивная переработка	55
Раздел II	58
Первый компонент	58
Глава 7	58
Сосредоточенность	58
Направленность	59
Ощущение срочности	59
Глава 8	63
Шаг 1. Сократите количество целей	63
Шаг 2. Определите ключевую цель	65
Шаг 3. Подтвердите причину	66
Шаг 4. Визуализируйте цели	66
Шаг 5. Создайте вспомогательные ритуалы	67
Глава 9	68
Три эмоциональных препятствия	69
Мысленные препятствия	71
Второй компонент	75
Глава 10	75
Миф о балансе	75
Миф о том, что временем можно управлять	76
Миф о нехватке времени	76
Что же такое управление временем?	77
Умейте отличать важность от срочности	77
Самые важные вопросы при управлении временем	79
Глава 11	80
Определение «решения двух часов»	81
С чего начать?	82
Почему я этому сопротивляюсь?	82
Что мне делать в эти два часа?	83
Как насчет остальной части недели?	88
Глава 12	89
Ваши цели должны быть вам предельно ясны	89
Увеличивайте путем вычитания	89
Большая ежедневная шестерка	90
Подготовка в конце дня	90
Укрепите самодисциплину	91
Ради бога, перестаньте делать несколько дел одновременно!	91
Работайте периодами и во время пиковой активности	92
Оберегайте свое «зеленое время»	93
Планируйте помехи (э-э-э... что?)	93
Ограничивайте применение технологий	93
Оберните закон Паркинсона себе на пользу	94
Станьте великолепным слушателем	95

Третий компонент	96
Глава 13	96
Организованный ответ на главный вопрос: «В чем истинный смысл моей жизни?»	97
Что такое основная ценность?	97
С чего начать?	97
Как сократить список?	100
Определитесь с определениями	100
Расставьте основные ценности по порядку	101
Что делать с результатами?	101
Глава 14	103
Быть, делать, иметь	103
Организованный ответ на другой главный вопрос: «Что я хочу делать?»	103
Действия вне контекста	104
Бездействие из-за оцепенения	104
Убиваем двух зайцев одним ударом	104
Формулировка вашего предназначения	104
Формулировка вашего видения	106
Четвертый компонент	110
Глава 15	110
Ваш разум — точка энергообмена	111
Что такое «отношение»?	112
Большая проблема вашего разума	113
Хорошая новость о вашем разуме	114
Глава 16	115
Инструмент № 1. Способность смеяться...	115
Инструмент № 2. Благодарность	117
Инструмент № 3. Управление источниками информации	119
Инструмент № 4. Способность определять, на чем сосредоточиться	122
Инструмент № 5. Способность принимать меры	122
Глава 17	123
Ценность «последних 5 %»	124
Истоки программы — в понятии «маленьких побед»	125
Принципы действия силового часа	126
Описание силового часа	126
Как настроить силовой час под себя	128
Заключение	130
Об авторе	131
О Planet Freedom	132

Роджер Сайп

Развитие мозга. Как читать быстрее, запоминать лучше и добиваться больших целей

Roger Seip

Train Your Brain for Success

Read Smarter, Remember More, and Break Your Own Records

Издано с разрешения John Wiley & Sons International Rights Inc. и Alexander Korzhenevski Agency

© Freedom Personal Development, 2012 All rights reserved. This translation published under license with the original publisher John Wiley & Sons, Inc.

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

© Электронная версия книги подготовлена компанией ЛитРес (www.litres.ru)

* * *

Эту книгу хорошо дополняют:

Помнить все

Аргур Думчев

Правила мозга

Джон Медина

Жизнь на полной мощности!

Джим Лоэр и Тони Шварц

Цельная жизнь

Лес Хьюитт, Джек Кэнфилд и Марк Виктор Хансен

Предисловие

Люди не реализуют свой потенциал полностью.

Почти все (и уж точно те, кого заинтересовала эта книга) хотят значительно улучшить свои результаты: расти, преуспевать и влиять на мир. Но большая часть данного им Богом потенциала остается незадействованной.

Стремясь расти и развиваться как личность, большинство делают две прискорбные ошибки. Во-первых, они ищут ответы не в себе, а вовне. Они уверены, что кто-то уже создал чудо-средство, нужно только его разыскать — и все в их жизни изменится.

Конечно, никто не признается, что ищет волшебное средство. Но в глубине души большинство и в самом деле надеются, что в один прекрасный день оно появится.

Смирившись наконец с тем, что такого средства нет, люди совершают вторую ошибку: чрезмерно усложняют процесс роста. Рьяно взявшись за дело и пытаясь взвалить на себя личную ответственность, все, кроме немногих мудрецов, чересчур усложняют те простые шаги, благодаря которым достигается огромный личностный рост.

В этой великолепной книге нет чудодейственных средств. Она проста без чрезмерных упрощений. Вы найдете в ней основные навыки и непреложные истины, существующие уже тысячи лет, но все равно отсутствующие в жизни большинства людей. Они увлекательны в освоении, интересны для изучения и поразительно легки в применении.

Я более двадцати лет знаю Роджера Сайпа, работаю и путешествую с ним. Я вижу, как он сам *делает* то, чему учит в этой книге. Самой своей жизнью Роджер доказывает: понимая и применяя изложенные здесь основные принципы, вы побеждаете.

И хотя волшебных средств нет, результаты *кажутся* чудом. Запоминать информацию в три раза лучше! Читать в два, три или даже четыре раза быстрее! Формулировать цели так, чтобы облегчить путь к ним, и распоряжаться временем, чтобы его хватало на все действительно важное!

Правда, со стороны кажется, будто это невозможно?

Это впечатление обманчиво. Здесь даны только основы, которые освоит каждый, кто серьезно подойдет к изучению этой книги. И это только начало!

Принципы и утверждения, изложенные здесь, действительно работают. Они оказались эффективными для тысяч людей — таких же, как вы. Нужно иметь смелость поверить, что вам тоже под силу создать нечто выдающееся, что у вас хватит способностей для усвоения этой гениально простой информации и ответственности для ее применения. Будьте свободными!

*Эрик Плантенберг,
президент Freedom Personal Development,
создатель Abundant Living Retreat¹*

¹ Подразделение Freedom Personal Development, занимающееся вопросами реализации человеческого потенциала в разных областях жизни. *Прим. ред.*

Введение

Как бить рекорды

Первое в своей взрослой жизни выступление мотивационного оратора я услышал в возрасте 19 лет — в мае 1989 года в Нэшвилле, в конце тренинга для продавцов, который проводила Southwestern Company². Оратора звали Морт Атли, и он сделал одно из самых расхолаживающих заявлений на моей памяти.

«Большинство людей не получают от жизни того, чего хотят».

«Ну и тоска», — подумал я. Морту платят кучу денег за то, чтобы он мотивировал людей, а он выходит на сцену и заявляет, что большинство не получают от жизни желаемого. В моем 19-летнем мозгу пронеслось: «Спасибо за совет, Морт. А сейчас ты, наверное, заявишь, что во Франции говорят по-французски. Большинство не получают от жизни того, чего хотят, — да ну? *А зачем я, по-твоему, вообще тебя слушаю?*»

Я не хотел быть в таком большинстве, и вы наверняка тоже. Если бы вы желали быть середнячком — с финансовыми проблемами, недомоганиями и нехваткой времени, мешающими получать удовольствие от жизни, — то не читали бы эту книгу. Однако нужно понимать, что в вашем мозге есть много неосознанных схем мышления и поведения, которые вам мешают. Вот одна из них.

У вас есть сильное стремление быть посредственным.

Начиная с младших классов, из-за системы обучения и присущего нашему мозгу стремления к безопасности у нас появляется сильное неосознанное желание быть как все. Мы хотим слиться с толпой, стать посредственными.

Почему я начинаю с этого? В основном потому, что, если вы серьезно настроены жить так, как действительно хотите, для начала нужно понять: даже в самом процветающем и продвинутом с точки зрения технологий обществе в истории человечества *быть посредственностью паршиво!*

Но, как я уже говорил, вы же не хотите быть середнячком. Поздравляю! Читая эту книгу, вы уже показываете, что посредственность не для вас. Вы хотите бить рекорды! Из моей книги вы узнаете основные принципы, которые за много веков доказали свою эффективность, помогая людям и компаниям достигать постоянного роста во всех областях: профессиональной, финансовой, физической, эмоциональной, духовной, — а также во всех видах отношений. У успеха есть прекрасная особенность: его просто достичь. Не легко, но просто. Усвойте основы, старательно применяйте их, и вы точно добьетесь желаемого.

Итак, прежде чем мы пойдем дальше, выполните небольшое упражнение. Подумайте, что сейчас вы считаете своей важнейшей целью, и запишите ее.

Я серьезно: не читайте дальше, пока не выполните это упражнение. Запишите цель, которая для вас важнее всего.

А теперь перечитайте ее и представьте, что желаемое уже сбылось. Вообразите, будто заработали нужную сумму, получили повышение по службе, избавились от лишних 9 кг или встретили свой идеал.

Как вы себя чувствуете? Здорово, правда? Полагаю, это неплохой старт. Книга объяснит вам, как взять зернышко идеи и прорастить его так, чтобы оно принесло не просто

² Southwestern Company (сейчас Southwestern Advantage) — американская частная компания, занимающаяся обучением студентов методам прямых продаж (учебная литература, программное обеспечение, подписки на интернет-рассылки). Основана в 1855 году. *Прим. ред.*

мигомлетное ощущение радости, а плоды в виде *реального результата*, причем эффективно, радостно и увлеченно.

Начнем с трех особенностей мышления, влияющих на успех. Понимая эти идеи и применяя их, вы автоматически начнете движение к своим целям. Чем лучше вы их понимаете, тем быстрее и легче достигнете своих целей.

Первая особенность мышления: успех дает подсказки

Это значит, что достижение целей зависит не от волшебства, удачи или обстоятельств, а от вашего *образа мышления и действий*. Перечитайте цель, которую записали. Кому-нибудь уже удавалось добиться результатов, которые вы хотите повторить или превзойти? Трудно найти человека, который ответит «нет». Чего бы вы ни хотели достичь, у кого-то это уже получалось, и для вас это прекрасная новость. Кто бы ни добился желаемого результата, можете быть уверены: он сделал это не потому, что в чем-то лучше или удачливее вас, а благодаря определенному образу мышления и неким действиям. Если вы разовьете такие же модели мышления и привычки, то вам практически гарантированы подобные результаты. Успех дает подсказки. Следовательно, какими бы ни были ваши стартовые позиции, вы способны прийти к финишу. При этом, чтобы быстрее всего добраться до финиша, лучше всего найти того, кто это сделал, и подражать его действиям.

Отличный пример этой идеи я нашел в интервью с очень успешным профессиональным рыбаком, который специализировался на ловле окуня. Он не раз выигрывал турниры, каким бы плохим ни был клев: он всегда ловил рыбу, даже когда другие терпели неудачу. Репортер спросил его: «Как вам это удается? В чем секрет вашего успеха?» Ответ рыбака подтверждает, что успех дает подсказки.

Рыбак:—«Большинство людей считают, будто в ловле окуня главное — удача. Мол, если оказаться в нужном месте в нужное время с правильной приманкой, то поймашь рыбу, а если не повезет — уйдешь с пустыми руками. Но я узнал, что на самом деле клев окуня можно предсказать на научной основе. Если взять конкретный водоем, то по сезону и погоде можно примерно определить, где будет рыба. Тогда проще решить, какие способы подачи приманки сработают, и я нахожу рыбу и экспериментирую с блеснами и способами подачи, пока не найду эффективную. Это просто. Иногда легче, иногда труднее, но всегда лучше всего срабатывает систематический подход».

Журналист:—«Звучит так легко, будто это каждому под силу».

Рыбак:—«Да, наверное, так».

Журналист:—«Почему же тогда не у всех такой регулярный улов, как у вас?»

Рыбак:—«Вспомните, что я сказал в самом начале. Большинство считают, будто в ловле окуня главное — удача. Они просто не понимают, что могут так сильно влиять на результат, и поэтому никогда не пытаются найти эффективные схемы действий. Они просто не знают об этом».

В жизни все так же. Да, есть обстоятельства, и зачастую непростые, которые нужно преодолевать. Но ваш успех — производное не от обстоятельств, а от вашего поведения. Да, к большинству людей не приходит успех; достаток, отношения, здоровье так и остаются для них мечтой. Они считают, что им просто не везет. А вы находите успешных людей — ставших тем, кем хотите быть вы, добившихся нужных результатов — и подражайте их действиям. Успех дает подсказки. Это то, что можно и нужно создавать по чужому образцу.

Вторая особенность мышления: что видите, то и получаете

Говоря «что видите, то и получаете», люди чаще всего имеют в виду отсутствие «подводных камней», возможность верить человеку на слово или принимать ситуацию такой, какой она кажется. Я же о другом: картины, которые вы рисуете в своем воображении, обычно воплощаются в жизни. Чем занимаются спортсмены высокого класса перед самым выступлением? Они представляют себе желаемый результат: как мяч влетает в ворота, как они идеально выполняют программу. Каким бы видом спорта они ни занимались, мысленно они видят образцовый результат.

А поступают так спортсмены потому, что знают: *это работает*. Они понимают: чем яснее они представят желаемый результат, тем скорее выступят так, чтобы добиться его. И опять-таки, это верно и в обычной жизни: чем четче вы представите желаемые результаты, тем выше вероятность, что ваши действия приведут к ним.

Третья особенность мышления: что ищете, то и видите

Вероятно, чаще всего в вашем воображении будут возникать картины, к которым вы приучите свой мозг. Одна из его частей, очень важная, может работать на вас или против вас. Это активирующая ретикулярная система (АРС), выполняющая роль «фильтра». Она обращает ваше внимание на то, что вы научите ее замечать, и отсеивает почти все остальное. Вы уже знакомы с работой этой части мозга, если, например, выбирали новую машину. Как только вы останавливались на определенной марке, где вы начинали видеть именно такие автомобили? Правильно — везде! И не потому, что они вдруг стали кучковаться вокруг вас; просто вы наконец повернули переключатель, который позволил вам их замечать. И не видеть их вы уже не могли. А теперь хорошая новость: вы можете применять АРС, чтобы достигать своих целей гораздо быстрее и легче. Позже я еще не раз вернусь к АРС; эта система очень полезна, если применять ее с толком.

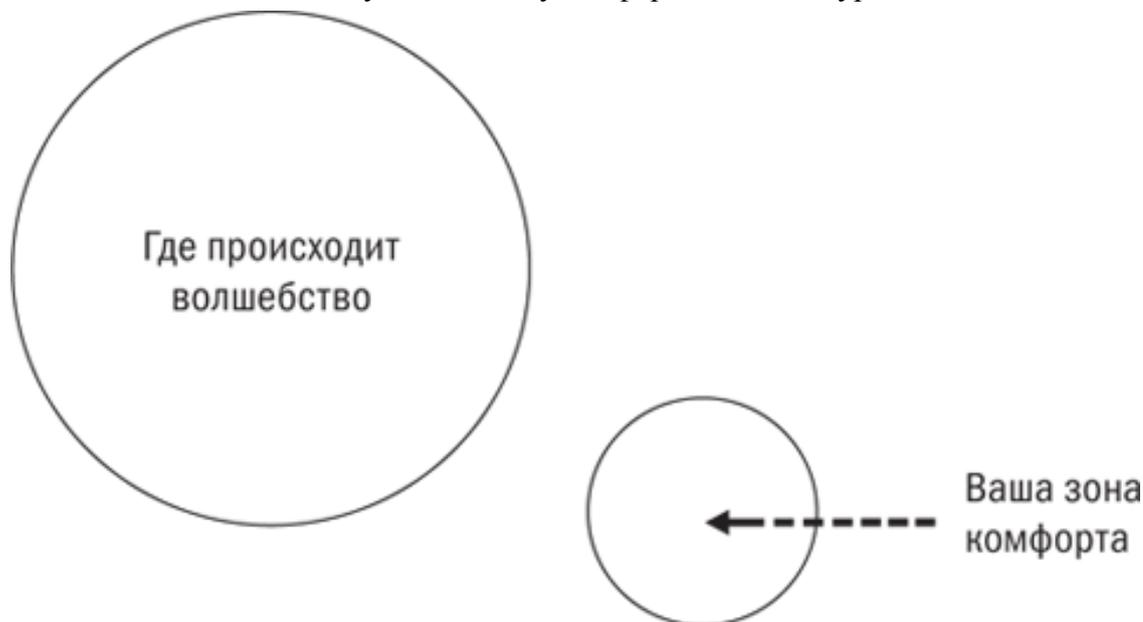
Вот крайне важная идея: ваш мозг работает всегда. На вас или против вас, но постоянно. И необходимо понять: «по умолчанию» он работает так, что это не всегда помогает вам в достижении желаемых результатов. В его деятельности имеются естественные тенденции, и здесь для вас есть три новости: плохая, хорошая и прекрасная.

Плохая новость: зона комфорта сковывает вас

Одна из самых сильных тенденций работы мозга называется *гомеостатическим импульсом*; это желание сохранять нынешнее положение дел. Я подробнее вернусь к этому позже, а пока подчеркну, что в результате эволюции мозг приобрел сильную способность к выживанию; ему исключительно хорошо удается оберегать вашу жизнь. Может быть, вам не нравится, в какой ситуации вы сейчас находитесь, но факт остается фактом: она пока не привела к вашей гибели. В результате ваш мозг счел ее безопасной и будет прибегать к странным уловкам, чтобы вы и дальше в ней оставались. Знакомы ли вам случаи, когда человек похудел на 9 кг, набрал их снова и опять похудел, и так 4–5 раз? Погасил все задолженности по кредитам, а потом снова нахватал долгов? Или раз за разом вступал в отношения с представителями одного типажа? Все это примеры гомеостатического импульса, широко известного под названием «зона комфорта».

Это плохая новость, потому что рост в зоне комфорта невозможен; расти можно только за ее пределами. Мне очень нравится иллюстрация этой идеи (рис. 1).

Рис. 1. Вы можете сдвинуть свою зону комфорта на новый уровень



Если вам нужны изменения, которые приведут к долгосрочным результатам, то необходимо заняться зоной комфорта: она удерживает вас с невероятной силой.

Хорошая новость

А теперь, когда я убедил вас, что вы можете навсегда застрять в нынешней ситуации, вы должны понять: такой судьбы можно избежать. Вам, несомненно, по силам перенести свою зону комфорта туда, куда вы захотите, и вот почему.

Вы сами выбрали свою зону комфорта, понимаете вы это или нет.

Пусть неосознанно, но вы все-таки выбрали ее. Это внушает оптимизм: вы контролируете свой выбор и, следовательно, можете сознательно отказаться от нынешней зоны комфорта и выбрать другую. А главное, когда вы сдвигаете свою зону комфорта на новый уровень, ваша жизнь улучшается! Вы можете навсегда переставить свой «внутренний регулятор» на более высокую отметку. Вам придется серьезно заниматься этой задачей, учиться и получать небольшую помощь со стороны, но это вполне осуществимо.

Прекрасная новость: небольшие изменения приносят огромную пользу

Вам не нужно становиться на 100 % лучше, чтобы достичь повышения результатов на 100 %; достаточно стать немного лучше. Здесь действует принцип *минимального перевеса*: небольшое нужное изменение сильно влияет на конечный результат. Возьмем, например, игру в гольф: если изменить наклон головки клюшки на 1 мм, мяч не приземлится в нужном месте на поле, а улетит непонятно куда. На скачках победитель зачастую опережает соперника на считанные миллиметры, но они обычно означают четырехкратное увеличение призовой суммы. В продажах мельчайшее заметное различие между конкурентами может означать, что один получит все заказы, а другой — ни одного.

Так что у вас есть повод для оптимизма: небольшие улучшения в нужной области приведут к серьезному повышению конечного результата. Вот некоторые примеры, которые я наблюдал на практике — среди своих клиентов:

- Руководитель компании начал составлять график на неделю немного иначе, и чистая прибыль компании выросла на 125 тыс. долларов.
- Эксперт по банковской деятельности изменила один элемент в своих привычных утренних действиях, и ее доход за полгода утроился.
- Торговый представитель просто стал уделять больше внимания своей мимике, и его результаты резко выросли.
- Учитель применил самую простую форму «чтения с умом», и его ученик, раньше почти не понимавший текст, начал вникать почти во все.

И таких примеров множество. Главное то, что в конечном итоге вы сами выбираете, как использовать свой мозг. Эта книга предлагает вам конкретные инструменты и навыки, чтобы вы, применяя возможности своего мозга, уверенно шли вперед.

Как пользоваться этой книгой

Это не просто интересная книга для пассивного отдыха. У нее есть две цели.

1. Стать инструментом вашего постоянного развития.
2. Дать вам доступ к системе ускоренного обучения и получения рекордных результатов.

В первом разделе мыотрегулируем ваши основные навыки обучения — мгновенное воспроизведение информации, хранящейся в памяти, и умение «читать разумно». Вы сможете учиться так, чтобы ваш мозг был активнее задействован и вы усваивали любую информацию быстрее и на более длительный срок. Обе части этого раздела оптимизированы для запоминания (Memory Optimized™); в конце каждой главы есть ссылки на интерактивные видеоупражнения. Memory Optimized™ означает, что вас шаг за шагом проведут через увлекательный и легкий процесс закрепления основных положений в вашей долговременной памяти. Просто следуйте указаниям, зайдите на сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain и введите код доступа из раздела «О Planet Freedom».

Сначала прочтите этот раздел, а главное, выполните упражнения для оптимизации запоминания. На это уйдет немного больше времени, чем на обычное чтение? Да, но в результате вы усвоите остальную информацию гораздо эффективнее и лучше запомните ее. Лучшие методы обучения не принесут вам пользы, если не применять усвоенное, а для этого нужно помнить, что вы выучили. Так что подойдите к обучению серьезно и активно.

Далее рассматриваются четыре компонента, позволяющие бить рекорды. Когда человек или компания поднимает свои результаты на новый уровень, вы можете заметить, что они используют следующие четыре метода, и тоже применить их.

1. Ставить цели, заряжающие энергией.
2. Действовать осознанно и правильно распоряжаться временем.
3. Опирайтесь на основные ценности.
4. Заботиться о своем разуме.

Главы 7–17 посвящены тому, как с помощью этих четырех компонентов поднимать свои навыки на новый уровень. Вы разработаете конкретные планы, которые докажут свою эффективность: они помогут быстро добиться долгосрочных результатов в любой важной сфере жизни. Опять-таки к этим главам прилагаются упражнения и инструменты. Читая, делайте заметки, а потом закрепите усвоенное, прежде чем переходить к следующей главе. *Подходите к этой книге с активной позиции: читайте ее с карандашом в руке и записывайте свои мысли.*

Несомненно, вы можете стать кем угодно, делать что хотите и получить все желаемое, но с вашим нынешним мышлением это не выйдет.

Если вы хотите перейти на новую ступень, то должны научиться мыслить на более высоком уровне. Многие книги по самосовершенствованию обещают некий «ключ» или «секрет», а потом просто заявляют: «Вам это по силам!» Это, конечно, хорошо, но мы идем на шаг дальше. Мы научим вас, как добираться из пункта А в пункт Б быстро, эффективно и весело!

Раздел I

Основы вашего обучения

Первая основа обучения

Мгновенное воспроизведение информации, хранящейся в памяти

Глава 1

Раскройте возможности вашей памяти

Как я говорил во «Введении», первые шесть глав книги посвящены основам вашей способности обучаться, усваивать и воспроизводить информацию, нужную для личного роста. Из этой части вы узнаете, каким должен быть процесс обучения, чтобы ваш мозг работал оптимально. Начнем с одного из самых популярных направлений: улучшение памяти.

Подумайте, как часто и как по-разному вы каждый день используете свою память. Если вы затрудняетесь ответить на этот вопрос, попробуйте дать ответ на другой: «Если бы вы полностью потеряли память, что вы могли бы делать?»

Правильный ответ — «ничего». Мы приходим в этот мир с работающей вегетативной нервной системой, которая обеспечивает правильное дыхание, сердцебиение и другие функции организма. Еще у нас есть врожденные рефлексy — например, когда врач стучит по коленной чашке резиновым молоточком, чтобы увидеть, сократятся ли мышцы. И больше ничего. Всеу остальнуму приходится учиться. Даже такие элементарные вещи, как знание собственного имени и умение есть, приобретаются в результате обучения. Так что практически все в жизни требует использования памяти.

Подумайте о пользе памяти в вашей жизни сегодня. На семинарах, которые проводит наша компания, Freedom Personal Development, мы часто спрашиваем участников: «Как улучшение памяти помогло бы повысить вашу эффективность или снизить стресс?» Вот несколько ответов, которые мы часто слышим.

От квалифицированных специалистов:

- «Мне хотелось бы лучше запоминать имена!»
- «Хочу проводить презентации, не подглядывая в заметки!»
- «Мне хотелось бы скорее запоминать характеристики продуктов!»
- «Я хочу запоминать даты и время встреч!»

От студентов:

- «Мне нужно запоминать лексику иностранного языка!»
- «Хотелось бы помнить математические формулы и уравнения!»
- «Я хочу помнить, например, преамбулу к Конституции США, имена всех президентов, названия всех штатов и их столиц».
- «Хотелось бы меньше нервничать на контрольных».

Честно говоря, я мог бы всю главу посвятить разнообразным примерам того, как воспоминания становятся инструментами, с помощью которых мы строим свою жизнь, но ограничусь лучшей для вас новостью.

С какой бы целью и в какой бы области знаний вы ни хотели улучшить свою память, у вас есть абсолютно все, чтобы добиться своего. Результаты многих исследований подтверждают, что ваша память на самом деле идеальна; вы никогда ничего не «забываете». Может, вы подумали: «Роджер, что-то я вас не понимаю. Я же чувствую, что *все время что-то забываю!* Зачем я, по-вашему, вообще купил эту книгу?» Я понимаю, почему у вас возникло такое ощущение. Но ваш мозг фактически фиксирует все: каждую прочитанную книгу, все разговоры, всех людей, которых вы встречали. И проблема на самом деле не в *запоминании*, а в *воспроизведении* сохраненной информации.

Вспомните последний случай, когда вы встретили знакомого (и были уверены, что знаете его), но не могли припомнить его имя. Это распространенная ситуация: так бывает с каждым. Мысленно восстановите ее. Наверное, вы нормально поговорили с этим человеком? Несколько минут перебрасывались фразами вроде «как дела, как работа, как семья» и т. д. А чем при этом занимался ваш мозг? Напрягался в поисках ответа на вопрос: «Как же его зовут, черт возьми?» Но имя вспомнилось не во время разговора, а *позже*. Видите: вы не забыли его, а просто не смогли *вспомнить* в нужный момент.

Я мог бы привести много примеров, но достаточно сказать, что ваша память на самом деле превосходна, а проблема, возможно, в воспроизведении информации. И это хорошо: улучшить его вполне вам под силу. Если вы не можете вспомнить какую-то единицу информации, то потому, что изначально сохранили ее случайно, необдуманно, бессистемно и бессознательно.

Как вы когда-то научились учиться

Скорее всего, вы входите в те 99 % людей, которые в школе научились учиться с помощью процесса механического запоминания. Это обучение с помощью простого повторения. Вы получали информацию (от учителя или из книги) и затем повторяли ее снова, снова и снова, пока она не запечатлевалась в вашем мозгу (как вы надеялись). Знакомый процесс?

Как он служит вам сейчас? Полагаю, не очень хорошо. Чтобы это доказать, я предлагаю простой тест из двух вопросов.

Вопрос 1. Вы когда-нибудь изучали биологию?

Вопрос 2. Никуда не подглядывая, назовите все типы царства животных.

На наших семинарах все участники отвечают на первый вопрос «Конечно», а второй загоняет их в тупик. И это нормально: не обязательно знать типы животного царства. Но, изучая биологию, вы точно проходили это. И если спросить: «Вы ее действительно выучили?» — ответ, скорее всего, будет отрицательным. Вы не *выучили* эту информацию, а *вызубрили*. На контрольной изрыгнули ее на бумагу, и на этом все закончилось. В школе этот метод вам помогал, но теперь вы понимаете, в чем проблема?

Во время обучения в школе и вузе вы постоянно прибегали к этому приему, и у вас выработалась привычка учить так все. Наверняка теперь она оказывает вам плохую услугу. Да, механическое запоминание может обеспечить приличную оценку за контрольную, но жизнь не состоит из контрольных, о которых вы узнаете заранее. Поэтому нужен метод обучения, который принесет вам немного больше пользы. Именно о нем вы узнаете из первых шести глав этой книги, если будете готовы осваивать нечто новое и необычное...

Индекс обучаемости

Для получения любого результата существует конкретный образ мышления и действий. Наша обязанность — быть восприимчивыми и гибкими, чтобы перенимать эти способы мышления и действия.

Билл Харрис, основатель компании Centerpointe Research Institute

Польза, которую вы извлечете из этой книги или любой обучающей ситуации, во многом зависит от ваших индивидуальных особенностей. Этот материал изменит вашу жизнь, но только при соблюдении обязательного условия: если вы усвоите материал и будете применять его. А для этого нужно знать свой индекс обучаемости. Это показатель вашей готовности к обучению. Осознаете вы это или нет, индекс обучаемости вступает в игру каждый раз, когда вы пытаетесь овладеть новым навыком или лучше что-то понять. В нем два компонента, и каждый из них легко оценить по шкале от 1 до 10 (10 — высший балл).

Первый компонент — ваше *желание учиться*. Это логично: чтобы извлечь максимум пользы из обучающей ситуации, вы должны хотеть усвоить то, что вам предлагается. И следующая новость должна обрадовать вас как ученика: ваше желание учиться — на очень высоком уровне, 9–10 баллов по этой шкале. Поздравляю! Я могу уверенно заявлять об этом, даже не зная вас: мне точно известно, что вы уже потратили что-то на себя. Вероятно, вы отдали деньги за эту книгу (спасибо!) или как минимум уделили ей какое-то время, чтобы дойти до этого этапа. Вы не пошли бы на это, не имея сильного желания учиться. Итак, оцените свое нынешнее желание учиться по шкале от 1 до 10.

Запишите свой ответ.

Со вторым компонентом индекса обучаемости дело обстоит немного сложнее. Это ваша *готовность изменяться*, и ее ни в коем случае нельзя переоценивать. Любому, кто читает эту книгу, присуще сильное желание учиться. Но никому не свойственна большая готовность изменяться. Причина — зона комфорта, о которой говорилось во введении: в нас от природы заложено стремление сохранять существующее положение дел и продолжать делать одно и то же, даже если это не приносит желаемых результатов. Я не отрицаю, что у вас может быть высокий показатель готовности к изменениям. Но если вы хотите повысить ее, придется действовать сознательно и целенаправленно. Это не произойдет по счастливой случайности. Итак, как вы оцениваете свою нынешнюю готовность изменяться?

Запишите свой ответ.

А теперь, имея на руках цифры, вы можете измерить свой индекс обучаемости, перемножив эти два показателя. Самый высокий возможный балл — 100 (10 × 10). Сделайте это сейчас и посмотрите, что получится.

Оценка желания учиться × оценка готовности изменяться = общий индекс обучаемости.

Заметьте: даже если ваше желание учиться тянет на 10 баллов, но готовность изменяться нулевая, то общий индекс обучаемости тоже равен нулю. Чтобы вы действительно чему-то научились, высокими должны быть оба показателя. Недостаточно выражать желание учиться — нужно учиться на самом деле! Вы взяли эту книгу, потому что хотите улучшить свою жизнь, правда? Конечно, и если вы действительно хотите этого, то должны начать меняться. Как говорят китайцы, безумие — «делать одно и то же снова и снова, ожидая другого результата»³.

³ Авторство этой фразы также приписывается Альберту Эйнштейну. *Прим. ред.*

Многие говорят, что это полезное упражнение, когда стоит цель выучить нечто новое. Индекс обучаемости — не повод для осуждения или расстройства, а просто полезный ориентир. Если у кого-то он выше вашего, это не значит, что тот человек лучше вас; это значит, что он будет достигать успехов быстрее.

И я дам вам советы, которые помогут извлечь максимальную пользу из этих глав о тренировке памяти.

Первый совет: не оценивайте процесс; оценивайте результат.

Метод, которому вы здесь научитесь, точно дает результаты, но отличается от привычного. Поэтому у вас, скорее всего, возникнет мысль: «Как-то это странно». Все, кто учится тренировать свою память, переживают минимум один период, когда им кажется, будто все это только набор странноватых приемов. Это не так. И когда вы это поймете, рекомендую вам посмотреть на свой индекс обучаемости, избавиться от негативных мыслей и двигаться дальше. Не тратьте зря время и силы, пытаясь провести критический разбор или анализ этого процесса, — у вас будет достаточно времени на это потом, если такое желание сохранится. Вы научитесь гораздо быстрее, если не *будете оценивать процесс*.

Но при этом *вы должны оценивать свои результаты*. Ведь так вас оценивают на работе, правда? Делайте то же самое: используйте этот процесс, выполняйте мои указания и посмотрите, что у вас получится. Думаю, вы будете поражены, увидев, как быстро можете улучшать свои способности.

Второй совет: получайте удовольствие от работы над мозгом!

Одно мы знаем наверняка: обучение в идеале — увлекательный процесс. У него есть две особенности.

Во-первых, вспомните об удовольствии, которое вы ощущаете, когда учитесь чему-то новому. Вы когда-нибудь катались на водных лыжах? Сноуборде? Играли в нарды? Учились продавать? Преодолевали страх? Вам было приятно, когда это начало получаться, правда? Вашему мозгу нравится учиться новому, даже если вы не любили школу!

Во-вторых, нам точно известно, что реакция мозга на стресс — «бей или беги» — дает самое неблагоприятное состояние для того, чтобы учиться чему-то новому. Эта реакция очень эффективна, если вы уже чему-то научились и достигли уровня неосознанной компетентности. Но она же отключает вашу способность приобретать новые умения или усваивать новую информацию. Вы вспомнили имя того знакомого позже только потому, что после его ухода *глубоко вздохнули и расслабились*. Пока вы ломали голову, общаясь с ним, ваш мозг испытывал то же, что солдаты в бою! Конечно, в более мягкой форме (в продуктовом магазине обстановка не такая напряженная, как на поле боя), но по сути химические процессы и мозговые волны такие же.

Стресс — главный убийца ваших умственных способностей. Так что снизьте градус напряжения. Если вы на чем-то забуксовали или зашли в тупик, просто глубоко вздохните, скажите себе: «Вспомню позже», — и идите дальше. Вернитесь к этой проблеме позже. Зачастую этого хватит, чтобы заставить нейроны взаимодействовать нужным образом и привести вас к желаемому результату.

Будьте готовы учить и осваивать новое и непривычное. Вы способны сделать намного больше, чем думаете. Итак, вперед и с удовольствием!

Начальная оценка вашей памяти

Прежде чем переходить к следующей главе, оценим ваши начальные данные. Ниже приведен список из 20 пунктов. Вам нужно изучить его как можно медленнее и тщательнее, но не дольше 5 минут. Постарайтесь уложиться в срок. Записывать его нельзя, вся работа

должна проводиться в уме. Когда вы закончите, перейдите к тесту и, не подглядывая, запишите эти 20 пунктов по порядку, как можно лучше постаравшись воспроизвести его. Готовы? Вперед!

единорог
электророзетка
трехколесный велосипед
внедорожник
рука
банка пива
хоккейная клюшка
паук
воздушный шарик
червонец (монета в 10 рублей)
палочки для еды
тарелка
черная кошка
золото
знак доллара
свеча
волшебник
снеговик
сауна
мишень для дартс

Повторю: изучайте список не дольше 5 минут. Потом запишите эти 20 пунктов в первоначальном порядке, не подглядывая на этот список. Начинайте.

Ну, как результат? Если вы похожи на большинство других людей, то не очень. Когда участники наших семинаров проходят этот тест, их средний балл — около 6 (из 20). Если у вас вышло больше, поздравляю! Если нет — не беспокойтесь. Этот балл нужен только для оценки исходных данных. Но из средних результатов теста нужно извлечь два важных урока относительно тенденций работы вашего мозга, которые можно *обернуть себе на пользу*.

Первая тенденция: правило «7 ± 2»

В отсутствие четкой системы мозг способен справляться максимум с 5–7 единицами информации одновременно (а скорее с 3–5). Если вы пытались выучить этот список из 20 пунктов путем механического запоминания, то, наверное, поняли одну закономерность: первые 5–7 пунктов запомнились хорошо, а потом начались трудности. Если это так, не беспокойтесь: проблема не в вас, а в том, что вы действовали бессистемно. Вас ограничивала способность памяти справляться с небольшим числом единиц информации.

Кстати, если вы все-таки запомнили больше 7 пунктов, то наверняка не ограничились простой зубрежкой. Некоторые участники наших семинаров получают в тесте оценку в 10 или больше баллов, и никто из них не прибегает к механическому запоминанию. Они придумывают аббревиатуру или какую-то историю с участием этих объектов либо замечают в списке некую закономерность — о ней я вскоре расскажу. Будьте уверены, что без метода или системы ваш мозг способен эффективно справляться примерно с 7 единицами информации (плюс-минус две).

Вторая тенденция: первичность и недавность

Одна из самых частых закономерностей, которые мы наблюдаем в результатах исходного теста, называется *первичность и недавность*. Если вам нужно запомнить ряд данных, мозг обычно эффективно фиксирует информацию в начале и конце, а в середине возникают трудности. Опять же это не значит, что с вами что-то не так: первичность и недавность — естественная особенность работы мозга.

Понимание этих тенденций подводит нас к самому элементарному принципу улучшения запоминания: разделение на части. Принцип прост: вы автоматически улучшите способность мозга воспроизводить хранящуюся в нем информацию, если будете разделять ее на «удобоваримые» кусочки. Представьте, что тест имеет такой вид:

единорог
электророзетка
трехколесный велосипед
внедорожник
рука

банка пива
хоккейная клюшка
паук
воздушный шарик
червонец

палочки для еды
тарелка
черная кошка
золото
знак доллара

свеча
волшебник
снеговик
сауна
мишень для дартс

Ваш результат был бы лучше. Почему? Больше начал и окончаний! Уже это может стать огромным подспорьем для вашего мозга. Когда вы что-то учите, по возможности разделяйте это на небольшие «удобоваримые» части: фрагменты информации и периоды времени. Это касается даже нашей книги: я рекомендую вам читать не больше одной главы за один присест. Закончив, потратьте немного времени на повторение пройденного — письменно или хотя бы в уме. Сделайте небольшой перерыв: потянитесь, выпейте воды, отвлекитесь на несколько минут. А потом — и только потом — возвращайтесь к чтению. Так вы получите гораздо больше пользы.

А теперь, когда у вас есть начальная оценка своей памяти и понимание свойственных работе мозга тенденций, постараемся повысить эффективность его работы. Из следующих двух глав вы узнаете, как говорить на языке своего мозга, мысленно организовывать информацию всех типов и улучшить воспроизведение в самых разных ситуациях. Поехали!

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain⁴; код доступа вы найдете в разделе «O Planet Freedom».

Глава 2 Научитесь говорить на языке своей памяти!

А вы знаете, что у вашей памяти есть свой язык? Мы коснулись этого вопроса во введении, когда говорили о принципе «что видите, то и получаете». Язык вашей памяти (и всех остальных функций мозга) — *образы*. Еще одна полезная черта — сильная склонность и способность мозга их видеть. Чем лучше вам удастся представить себе информацию образно, тем легче ее вспомнить.

Это хорошая новость: вы уже мыслите образами, даже если не осознаете этого. Если бы я попросил вас вспомнить 50 признаков вашей кухни, что бы вы сделали? Правильно — увидели бы *мысленный образ* своей кухни! И благодаря этому смогли бы припомнить уйму подробностей, хотя никогда не заучивали их намеренно. Научитесь доверять этой способности: ведь прямо сейчас мы начнем ее развивать.

Давайте еще раз выполним предыдущий тест, но с небольшим изменением.

- 1) единорог
- 2) электророзетка
- 3) трехколесный велосипед
- 4) внедорожник
- 5) рука
- 6) пиво
- 7) хоккейная клюшка
- 8) паук
- 9) воздушный шарик
- 10) червонец (монета)
- 11) палочки для еды
- 12) тарелка
- 13) черная кошка
- 14) золото
- 15) знак доллара
- 16) свечи
- 17) волшебник
- 18) снеговик
- 19) сауна
- 20) мишень для дартс

Вообще-то изменений было два: мы разбили список на части и пронумеровали пункты. Этот «список единорога» — исходный тест, с которого обычно начинаются занятия по тре-

⁴ На сайте размещены видеоролики, в которых автор проясняет и помогает лучше усвоить содержание отдельных глав. Все материалы представлены только на английском языке. *Прим. ред.*

нировке памяти. При этом мы обнаруживаем следующее: когда человек видит/знает номер каждого пункта, это само по себе создает полезную ассоциацию. У большинства этих чисел есть логическая связь с объектом: единица и единорог, тройка и трехколесный велосипед, дюжина тарелок (сервиз на 12 персон). Это метод *простых ассоциаций*, и для начала он отлично подходит. Но гораздо полезнее создавать яркий образ в воображении. Даже если логической связи нет (например, в № 15 она притянута за уши, в № 17 — еще более надуманна, а в № 19 ее вообще нет), вашему мозгу нужен образ. Пройдите тест еще раз, но вначале ознакомьтесь с простыми инструкциями. Вы увидите те же 20 пунктов, но в этот раз представьте себе образы как можно ярче и четче. Не отделяйтесь фразой «Да ладно, я понял»; потратьте на каждый пункт несколько секунд, а потом пройдите тест. Нарисуйте эти образы в своем воображении; изучайте список не дольше 3 минут.

1. Представьте белоснежного *единорога* с 1 рогом.
2. Представьте желтоватую *электророзетку* с 2 отверстиями.
3. Представьте красный *трехколесный* велосипед с 3 колесами из черной резины, на котором едет 3-летний ребенок.
4. Представьте *внедорожник* с 4 колесами, 4 дверьми и значком 4×4 на кузове.
5. Представьте свою *руку* с 5 пальцами.
6. Представьте упаковку *пива* на 6 банок (выберите любимый бренд).
7. Представьте деревянную *хоккейную клюшку*, по форме напоминающую цифру 7.
8. Представьте большого черного *паука* с 8 ногами.
9. Представьте, как 9 *девятиклассников* отпускают в небо 9 *воздушных шариков* в 9-й месяц года — сентябрь.
10. Представьте монету в 10 рублей — сияющий желтизной *червонец*.

Ненадолго прервусь, чтобы дать вам время мысленно повторить только что созданные образы, и напомним, что вы должны видеть их как можно четче и ярче. Пойдем дальше.

11. Представьте, как тонкие *палочки для еды*, похожие на число 11, вынимаются из обертки.
12. Представьте сервиз из 12 красивых *тарелок*.
13. Представьте *черную кошку* в пятницу, 13-го числа.
14. Ясно вообразите себе отлитую из 14-каратного *золота* монету (а может быть, слиток, кольцо или самородок — выбор за вами).
15. Возьмите две цифры в числе 15, совместите их, и получится *знак доллара*.
16. Представьте 16 горящих *свечей* на именинном торте. Может, даже спойте песню с поздравлением...
17. Представьте молодого *волшебника* в очках с круглой оправой, который оканчивает школу Хогвартс в возрасте 17 лет. (Я предупреждал, что эта ассоциация притянута за уши.)
18. Представьте *снеговика*, по форме похожего на цифру 8, который держит метлу, похожую на единицу, — 18.
19. Представьте 19 потных мужчин в *сауне* (я предупреждал, что логической связи нет, но вы ведь все равно их видите, правда?)
20. Представьте ярко освещенную круглую мишень для *дартс* с 20 секторами и числом 20 наверху.

А теперь мысленно повторите весь список и представьте себе эти образы четко и ясно. Готовы? Не подглядывая, запишите эти 20 пунктов из «списка единорога». Если на каком-то вы «буксуете», не нервничайте, а пропустите его — вернетесь к нему немного позже. Начинайте.

- 2.
- 3.
- ...

Как успехи в этот раз? Предположу, что лучше. У нас на семинарах средний балл во вторую попытку подскакивает от 6 примерно до 18, и большинство воспроизводят целый список. Почему?

Во-первых, это уже вторая попытка, что само по себе дает преимущество. Еще одно подспорье — логическая связь между содержанием большинства пунктов и их номером. А главное, вы создали яркий образ для каждого из них — фактически заговорили на языке своей памяти. Просто ради интереса пройдите еще один небольшой тест.

Не подглядывая, ответьте, что стояло под этими номерами:

4?

8?

17?

А под каким номером были:

Сауна?

Червонец?

Знак доллара?

Видите? Даже когда пункты расположены беспорядочно, образы помогают вам!

Два плюса и один большой минус этого упражнения

В исходном упражнении есть две очень полезные для тренировки мозга особенности и одна огромная проблема. Полезные черты таковы: во-первых, выполняя мои указания, вы впервые начали использовать зрительные центры своего мозга более целенаправленно; во-вторых, у вас, вероятно, появилось больше уверенности.

Оба эти преимущества играют очень серьезную роль в вашем успехе — наверное, сейчас вы еще не осознаете всей их важности.

Огромная проблема в том, что все пункты списка подобраны специально. Я знаю это, как и то, что жизнь обычно преподносит нам информацию не в таком виде, который удобно превращать в образы, как в примерах «4 — это внедорожник», а «11 — палочки для еды». Но теперь вы понимаете, как быстро можно достичь успеха, если немного потренироваться? Вы почувствовали себя увереннее, хотя бы чуть-чуть? Так и должно быть. Кто же знал, что вы такой гений?

Да, жизнь очень редко преподносит нам имена людей, подробности разговоров и всю другую информацию в комплекте с такими удобными ассоциациями; именно поэтому вам понадобится то, что может обеспечить *мгновенное воспроизведение*. Если вы сможете избавиться от потребности в логической связи, то у вас появятся инструменты для воспроизведения буквально чего угодно в любое время. Об этом сейчас и пойдет речь.

Система мысленных папок

Прямо сейчас представьте, что вы в офисе компании из списка Fortune 500⁵. Мы с вами стоим перед шкафом, где собраны папки с информацией обо всех клиентах этой компании. Папок сотни тысяч, и они организованы в алфавитном порядке по фамилиям клиентов. Представьте, что я попросил вас достать:

⁵ Ежегодно обновляемый список 500 крупнейших компаний мира по параметру выручки, публикуемый журналом Fortune. Прим. ред.

- вашу папку;
- мою папку;
- папку некого Артуро Родригеса.

Вы сможете быстро найти эти папки? Конечно! А почему?

Потому что эта информация организована по *определенной системе*.

Возможно, вы подумали: «Потому что они расставлены по алфавиту», и это тоже правда. Я сказал, что информация организована в алфавитном порядке, но вы смогли бы найти эти три папки (или любые другие) быстро только *благодаря наличию некой системы*. Вашему мозгу *от природы свойственно* работать по тому же принципу, используя систему организации информации. Вам иногда трудно вспомнить нужное во многом только потому, что вас никогда не учили мысленной организации информации. Но в этой особенности работы мозга заключена прекрасная возможность: когда вы наконец разрабатываете систему организации для своего мозга и говорите на зрительном языке своей памяти, то начинаете хранить и вспоминать информацию так эффективно, что получаете огромное конкурентное преимущество.

Вот как нужно действовать.

Мы создаем «Систему мысленных папок». Другое ее название — ПОК. Эта аббревиатура обозначает три компонента, которые вам нужны, чтобы мгновенно вспоминать что угодно: от имен до презентаций, от этой книги до списка покупок и места, где вы оставили ключи. Это превосходная система.

«П» означает «папка»

«О» означает «образ»

«К» означает «клей»

Рассмотрим эти компоненты подробно.

«П» означает «папка»

Первое, что необходимо для мгновенного воспроизведения, — *папка*; это просто место для хранения информации. Что же можно использовать в качестве мысленной папки? *Все, что вы можете увидеть*. Все, что вы можете увидеть — глазами или в уме, — станет прекрасным местом для хранения информации: ваши дом, кабинет, машина, тело и т. д. Буквально все, что вы видите. Благодаря этой книге у вас будет две системы хранения информации.

«О» означает «образ»

Мы уже выяснили, что язык памяти — *образы*. Если вам это еще трудно понять, подумайте: лица вспоминать гораздо легче, чем имена, правда? Сколько раз, увидев человека, вы говорили себе: «Лицо я узнаю, а имя не припоминаю»? Наоборот никогда не бывает. Увидев человека, вы не говорите: «А, вы Роджер Сайп, но я не помню вас в лицо!» Ваш мозг любит образы, и чем четче и ярче вы можете представить себе информацию, тем легче ее вспомнить позже.

«К» означает «клей»

Здесь и происходит волшебство. Когда у вас есть папка для хранения информации и сама информация в форме яркого образа, вам нужно будет *вклеить* его в папку, чтобы он там сохранился. Из чего получается прочный клей? Из двух компонентов.

Действия и эмоции

Чем больше *действий* и *эмоций* связано с вашими образами, тем лучше они сохранятся в ваших папках.

Вы способны припомнить все случаи, когда вели машину? Конечно, нет, но вы ведь *можете* вспомнить те случаи, когда попадали в аварию или вас останавливала полиция. А почему? Много действий и эмоций. Вы можете вспомнить, где были и что делали 11 августа 2001 года? Наверное, нет, но наверняка можете отчетливо вспомнить все подробности своей жизни 11 *сентября* того же года. Почему? Много действий и эмоций.

Как этим воспользоваться? Когда вы создаете мысленные образы и вклеиваете их в свою папку, активнее наполняйте их действием. Пусть они будут как можно ярче, безумнее и причудливее. Образы, в которых что-то происходит, гораздо эффективнее неподвижных. Как заметил один мой клиент: «Мозг запоминает видео лучше, чем фотографии». Образы, которые вызывают у вас смех или отвращение, кажутся нелепыми или даже пошловатыми, действуют гораздо эффективнее, чем логичные, но скучные или обычные. Любой чемпион мира по памяти (да, проводятся такие чемпионаты, а их участники демонстрируют потрясающие способности) скажет вам, что для создания запоминающихся образов «полезно мыслить пошловато». Так что включите в свои образы как можно больше действий и эмоций.

Дальше я приведу конкретные примеры.

Ваша первая система хранения информации — ваше тело

Мы уже говорили, что можно превратить в папку: то, что вы можете увидеть или представить себе. Первая система, которую мы обычно создаем на семинарах, называется «Ваши телесные папки». Она прекрасна в силу ряда причин:

- Ее можно увидеть.
- Она всегда с вами.
- Вы прекрасно знаете части своего тела, так что это легкая задача.

Здесь я опишу те же телесные папки, которые создаются на моих семинарах, в том же порядке и с теми же названиями. Поскольку формат книги создает определенные ограничения, я не буду рассказывать о конкретных причинах использования этого порядка и названий, но будьте уверены: они применяются обоснованно. И опять-таки, оценивайте не процесс, а свои результаты. Вы будете использовать 10 телесных папок в следующем порядке:

1. **Стопы** (ваших ног).
2. Ваши **голени**.
3. Ваши **бедра**.
4. Ваши **ягодицы**.
5. Ваш **живот**.

Живот — это так называемая центральная, или средняя папка. Мы прошли половину списка. Заметьте, что мы добрались примерно до середины тела. Создавать центральную папку не обязательно, но она очень полезна, так как позволяет воспользоваться принципом разделения информации. Мы рекомендуем использовать ее каждый раз, когда вы создаете систему хранения. Пойдем дальше:

6. Ваши **ребра**.
7. Ваши **ключицы**.
8. Ваш **рот**.
9. Ваш **нос**.

10. Ваш лоб.

Мысленно повторите их, даже прикоснитесь к ним всем по порядку. А теперь, чтобы закрепить знания, запишите их. Не подглядывайте и постарайтесь вспомнить как можно больше. Если вы «забуксовали» на названии одной-двух папок, не волнуйтесь — запишите те, что можете. Дойдя до конца, попытайтесь припомнить пропущенные названия. Если это вам не удастся, можете подглядеть ответы.

Телесная папка № 1

Телесная папка № 2

Телесная папка № 3

...

А чтобы еще прочнее закрепить их, запишите их в обратном порядке. В этот раз не подглядывайте вообще.

10.

9.

8.

...

Прекрасно! Теперь у вас есть великолепная система! Я видел сам, как наши клиенты с успехом хранили в своих телесных папках разнообразную важную информацию: списки покупок, дел, огромные схемы со множеством цифровых данных, иностранные языки — что угодно. В [главе 3](#) мы применим ваши телесные папки (и другую систему хранения, которую вы уже разработали, но, наверное, не осознали этого), чтобы выучить все основные положения этой книги; мы также научимся применять эти системы, чтобы улучшать ваши умственные способности другими методами.

Прежде чем идти дальше, хочу немного подбодрить вас по поводу обучения в целом. Я понимаю, что вам, наверное, непривычно так работать с книгой и процесс вызывает неловкость или стеснение. Эти чувства могут сохраняться еще некоторое время. Поэтому под конец главы хочу сказать вам следующее:

1. Если вам немного не по себе, поймите, что это нормальная и необходимая часть обучения новому.

2. Я уже предупреждал, что неловкость и стеснение могут возникнуть, но у вас все получится. *Не оценивайте процесс — оценивайте результаты.* Иногда они приходят быстро, иногда их приходится немного подождать. Скорость обучения индивидуальна.

3. Вам наверняка знакома поговорка: «Если стоит что-то делать, то стоит делать это хорошо». А от Брайана Трейси⁶ я узнал: если стоит что-то делать, то стоит делать это *неумело* — поначалу. Я серьезно: подумайте о том, что вы уже делаете хорошо и любите. Вам ведь пришлось учиться этому постепенно, как и всему прочему. Если для вас важна эффективность, примите тот факт, что улучшение воспроизведения информации и вашей жизни будет происходить постепенно.

4. В силу ваших индивидуальных особенностей обучения вам, возможно, легче приобретать навыки, если вы видите конкретные действия, а не просто читаете о них. Поэтому я и даю ссылки в конце каждой главы. Используйте их для интерактивного визуального закрепления пройденного.

⁶ Брайан Трейси (род. 1944) — канадский писатель, автор книг и аудиопрограмм о бизнесе, продажах, лидерстве и самореализации. *Прим. перев.*

А еще я считаю, что вы с вашим мозгом заслуживаете похвалы. Посмотрите, каких улучшений вы уже добились! В первый раз, когда вы проходили тест по «списку единорога», то получили лишь несколько правильных ответов. А теперь, только после этой одной главы, вам уже, наверное, удастся следующее:

- Воспроизвести все 20 пунктов из «списка единорога».
- Усвоить практические знания языка вашей памяти.
- Получить представление об основах системы мысленных папок.
- Усвоить, какие три компонента нужны для запоминания чего угодно: папка, образ, клей.
- Создать 10 телесных папок для хранения информации.

Это 35 отдельных единиц за относительно краткий период. Поздравляю! Надеюсь, вы уже понимаете, что возможности вашего мозга гораздо обширнее, чем вам казалось еще несколько часов назад. Для его тренировки я убедительно советую вам отмечать, когда вы делаете что-то правильно. Не стоит приукрашивать свои достижения. Но когда вы мысленно хвалите себя, то активируете центры удовольствия в мозге, получаете заряд энергии и стремитесь научиться большему. Вы узнаете все о «маленьких победах» в [главе 17](#), но начинайте стимулировать центры удовольствия уже сейчас — вы это заслужили!

Помня об этом, давайте начнем загружать в эти папки полезную информацию!

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе [«О Planet Freedom»](#).

Глава 3

Применяйте новые мысленные папки в книге и в жизни

Теперь у вас есть где хранить информацию. Пора заставить мозг поработать. Начнем с одного из самых простых примеров, которые мы используем в жизни: несложного списка покупок. С него хорошо начинать, потому что эти пункты конкретны и осязаемы, к тому же вы сможете применять этот метод много раз.

Итак, вам нужно пойти в магазин и купить:

- жидкое масло (а именно рыбий жир и льняное масло);
- авокадо;
- грецкие орехи;
- семгу;
- шпинат;
- чернику;
- бобовые;
- брокколи;
- какие-нибудь «суперфрукты»⁷ (гранат, ягоды асаи, мангостин и т. п.; подробнее об этом я расскажу позже);

⁷ В маркетинге так обозначаются некоторые фрукты, которые предположительно обладают особо полезными свойствами. Этот термин не используется в официальной медицине. *Прим. перев.*

- зеленый чай;
- йогурт;
- витамины.

Прежде чем выполнять упражнение, запомните два способа максимизировать эффективность и пользу любой системы мысленного хранения информации.

Способ № 1: всегда начинайте с одной и той же папки и всегда действуйте в одном и том же порядке. Не тратьте энергию зря, пытаясь определить, в какой папке логичнее сохранить какую-то единицу информации. Вашему мозгу все равно! Первый пункт списка идет в первую папку. Один из способов добиться скорости — оптимизировать свое мышление. Так что просто делайте все по порядку.

Способ № 2: используйте прочный клей, и побольше! Чем больше действий вы включите в свои образы, чем ярче и безумнее вы их сделаете, тем надежнее они сохранятся.

Поскольку это ваша первая попытка, я стану вашим проводником по папкам. Начинаем!

1. На стопах — представьте, как по ним льется жидкое масло (рыбий жир и льняное масло).
2. На голеньях — возьмите авокадо и размажьте его по ним.
3. На бедрах — раздавите между ними несколько грецких орехов.
4. На ягодицах — представьте, как вы сидите на лососе.
5. На животе — наполните желудок шпинатом.
(Как вы уже знаете, в середине упражнения полезно повторить пройденное, так что уделите минуту, чтобы мысленно повторить образы в этих папках.)
6. На ребрах — представьте, как по ребрам прыгают огромные ягоды черники, оставляя фиолетовые пятна.
7. На ключицах — представьте, как на них сыпятся бобовые.
8. Во рту — положите стебель брокколи в рот.
9. На носу — представьте, как Супермен ест фрукты.
10. На лбу — там стоит зеленый чайничек с йогуртом и витаминами.

Повторите, что вы видите в этих папках, и проверьте себя.

Тест по списку покупок в телесных папках

Что вы сохранили у себя

1. (на стопах)
2. (на голеньях)
3. (на бедрах)
4. (на ягодицах)
5. (на животе)
6. (на ребрах)
7. (на ключицах)
8. (во рту)
9. (на носу)
10. (на лбу)

Молодцы! Видите, даже без логических связей образы, которые вы ярко ассоциируете с действиями и эмоциями, очень хорошо закрепляются в этих папках. Когда я учу слушателей курсов этому способу, у них всегда возникают одни и те же вопросы. Отвечу на самые частые из них, прежде чем переходить к другим способам.

Вопрос № 1. А если пунктов больше 10–12?

Ответов два.

Заметьте, как легко увидеть в одной папке больше одного образа (так было с вашими стопами и лбом). Мозгу нетрудно с этим справиться; главное, чтобы вы хорошо представляли себе образы. Так что, хотя телесных папок всего 10, вы можете хранить в них десятки, а то и сотни единиц информации. Например, я когда-то помогал 40 ученикам средних классов в воскресной школе выучить названия всех 66 книг Библии с помощью всего 10 папок.

Есть и другая возможность — создавать больше папок. Десять — прекрасное число для начала; возможно, вам нужно больше. Посмотрите дополнительные материалы по ссылке в конце главы — там есть прекрасные советы.

Вопрос № 2. Как мне удалять информацию?

Честно говоря, я бы об этом особенно не беспокоился. Может быть, иногда вам будет мешать информация, хранящаяся дольше определенного срока, но ее удаление происходит естественным путем. В таком случае просто не повторяйте свой список. В силу принципов первичности и недавности вам будет легче всего вспоминать информацию, сохраненную не так давно. Если же вам нужно не помнить о чем-то, вы можете просто представить себе, как вынимаете из папки этот образ, и он больше не будет вас беспокоить. Обычно важнее другой вопрос: «Как мне сохранять информацию надолго?» Важно уметь воспроизводить ее через длительный срок, и поэтому мы посвятили этому вопросу отдельный раздел в этой главе.

Вопрос № 3. Можно ли хранить в одной и той же системе несколько наборов информации одновременно?

Конечно, просто нужно дать своему списку название. Мы сделаем это в следующем упражнении.

Свяжем эти вопросы с другим вариантом применения ваших телесных папок. Мы составили список покупок. Теперь создадим список дел в телесных папках. Он будет немного короче (всего шесть пунктов), но вы поймете суть. Сначала просто создайте в воображении следующие яркие образы, а потом я объясню их значение.

1. На стопах представьте кислородную маску.
2. На голнях представьте кроссовки.
3. На бедрах представьте гимнастическое бревно, на котором кто-то занимается йогой.
4. На ягодицах представьте мозг, который выполняет отжимания, прыжки и другие упражнения.
5. На животе представьте классную доску.
6. На ребрах представьте подушку.

А теперь, не подглядывая, пройдите короткий тест.

Тест по списку дел в телесных папках

Что вы сохранили у себя

1. (на стопах)
2. (на голеньях)
3. (на бедрах)
4. (на ягодицах)
5. (на животе)
6. (на ребрах)

Вы правильно ответили на большинство вопросов? Полагаю, что да, и хочу отметить еще кое-что. Вы видите, что я даю вам меньше подсказок с каждым упражнением? Обращайте на это внимание: уже виден эффект обучения — мозг делает все больше сам, без помощи со стороны.

Итак, чтобы дать прямой ответ на вопрос № 3, попробуйте пройти небольшой тест.

Список покупок: где бы вы нашли грецкие орехи?

Список дел: где бы вы нашли гимнастическое бревно?

Список покупок: что у вас во рту?

Список дел: что у вас на ребрах?

Список покупок: где бы вы нашли шпинат?

Список дел: что у вас на животе?

Мы могли бы продолжать в том же духе весь день, правда? Заметьте: когда вы дали названия своим спискам, ваш мозг сохранил их отдельно друг от друга. Мы уже дважды использовали телесные папки; вы можете делать это десятки раз одновременно, не боясь, что содержимое перемешается.

Оптимальная забота о вашем мозге

Одна из причин именно такого содержания этих списков в том, что они подчеркивают решающий аспект тренировок вашего мозга: правильная забота об этом органе и его подпитка. Я много лет объясняю людям, что ум и мозг напоминают мышцу. Чем лучше ее упражнять и питать, тем сильнее она становится и тем дольше остается здоровой. Сейчас уже есть огромное количество исследований, результаты которых объясняют, как это происходит и почему. Здесь я изложу краткую версию — ведь не всем читателям важны подробные научные обоснования.

(А если вам захочется их узнать, изучите материал по ссылке, приведенной в конце главы.)

Рассмотрите пункты списка покупок: у вас 13 продуктов, которые известны своим положительным влиянием на здоровье мозга. Первые пять (два вида масла, авокадо, грецкие орехи и семга) содержат много *жирных кислот омега-3*, которые, по сути, выполняют функцию изоляции «электрических цепей» в вашем мозге. Остальные же: шпинат, черника, бобовые всех видов, брокколи, «суперфрукты», зеленый чай, йогурт и витамины — содержат много различных *антиоксидантов*, которые влияют не только на мозг, но и на сердечно-сосудистую систему. Мозг использует примерно в 10 раз больше кислорода, чем любая другая часть тела, а все, что件лезно для сердца,件лезно и для него. Йогурт — один из лучших источников благотворных для пищеварительной системы бактерий. Доктор Марк Хайман⁸ одним из первых выявил важнейшую связь между здоровьем пищеварительной системы и здоровьем мозга; сейчас ее исследуют и постоянно обнаруживают что-то новое.

⁸ Марк Хайман (род. 1959) — американский врач и писатель, специалист по функциональной медицине, автор известной книги «Мозг. Обратная связь» (М.: Эксмо, 2010). *Прим. ред.*

Это понятие применимо и к нашему списку дел. В нем есть образы действий, которые улучшают интеллектуальные возможности мозга:

- Кислородная маска — для *правильного дыхания*. Мы уже говорили, что один-два глубоких вдоха-выдоха смягчают реакцию «бей или беги», которая препятствует обучению. Регулярное глубокое дыхание насыщает кровь кислородом и повышает общую работоспособность мозга.

- Кроссовки символизируют *аэробные упражнения*. Что хорошо для сердца, хорошо и для мозга.

- Гимнастическое бревно и йога на нем. Теперь мы знаем, что *физические упражнения любого вида с поддержанием равновесия* (самая популярная форма — йога, есть и многие другие) помогают укрепить проводящие пути нервной системы.

- Мозг, занимающийся тренировкой, символизирует *упражнения для ума*. Действия, которые заставляют его трудиться (например, кроссворды, sudoku, словесные игры и т. д.), для него все равно что силовая тренировка для мышц.

- Классная доска символизирует *обучение в целом*. Исследования здоровых людей в возрасте старше 80 лет показывают, что у них есть два общих качества: они ощущают сильную общность с другими и до сих пор учатся новому. Стремление к личностному развитию всю жизнь — чтение, прослушивание образовательных программ, обмен идеями с успешными людьми и т. д. — действительно улучшает здоровье вашего мозга.

- Подушка символизирует *сон*. Сейчас мы знаем, что плохой отдых и недосыпание влияют на умственную деятельность во многом так же, как избыток алкоголя. Хорошо выспаться ночью — один из лучших способов укрепить здоровье мозга.

Каждому из этих пунктов посвящены целые тома. Если же научные тонкости вас не интересуют и вам просто хочется укрепить свой мозг, начните есть больше этих продуктов и выполнять больше этих действий. Ваш мозг отблагодарит вас.

Следующая система хранения информации

Выше я пообещал, что по прочтении этой книги у вас будет две системы хранения. Мы поработали с телесными папками, и у вас, может быть, возник вопрос: «А какой будет вторая система?» Вы ее уже усвоили. Помните определение потенциальной системы хранения? Это все, что вы можете увидеть глазами или в воображении.

Вернитесь к «списку единорога», который мы составили в предыдущей главе. Вы представляете его себе? Что шло под № 1? А № 6? № 18? Под каким номером была свеча? А паук? Внедорожник? Вы четко видите это, правда? «Список единорога» сам по себе — прекрасная система хранения, к тому же с числами.

Выполним интересное упражнение с этой системой. Теперь, когда образы из «списка единорога» загружены в ваш мозг, представьте описанные ниже ситуации как можно ярче. Пусть они будут слегка безумными, все равно никто не узнает об этом! Разыграйте сценарии в уме, может быть, даже в виде мультфильмов. Потратьте на создание образов столько времени, сколько нужно, а потом пройдите краткий тест.

1. *Единорог раскрыл глаза и увидел, что на нем ярко-красными печатными буквами аэрозольной краской написана фраза возможности памяти.*

2. *Электророзетка говорит на иностранном языке по памяти.*

3. *Вы въезжаете на трехколесном велосипеде в огромный шкаф с папками, которые валяются во все стороны.*

4. *Шестиклассники читают во внедорожнике.*

5. *Ваша рука держит несколько рабочих инструментов.*

6. Вы *читаете* этикетку на банке пива, пьете пиво и *сохраняете* все это навсегда.
7. *Хоккейная клюшка* *прицеливается* и загоняет пять шайб в ворота с *характерным* звуком трения по льду.
8. *Паук* держит лупу и *сосредоточенно* смотрит через нее на *ключ*.
9. Огромный *воздушный шар* (метров тридцать в диаметре) прыгает по *полосе препятствий*.
10. *Червонец* изучает греческую *мифологию*, а потом раздумывает, в *какое время* придет его *управленец*.
11. Вы *два часа* пользуетесь *палочками для еды*, чтобы *бить рекорды* поедания суши.
12. *Супермен* *заталкивает* в пушку *дюжину тарелок*.
13. *Черная кошка* обгрызает *основание* пирамиды.
14. Тяжелая *золотая монета* едет на дельфине. У дельфина есть *видение* своего будущего и *предназначения*.
15. Огромная статуя в виде *знака доллара*, светящаяся от переизбытка *энергии*.
16. Громадная *красно-бело-синяя свеча*, из которой вы вынимаете *пять* отдельных рабочих *инструментов*.
17. *Волшебник* держит *песочные часы*, на которых *неоново-розовыми* буквами несколько раз написано слово *сила*.

Тест

1. Что увидел единорог, раскрыв глаза?
2. Как говорила электророзетка?
3. Во что вы въехали на трехколесном велосипеде?
4. Что шестиклассники делали во внедорожнике?
5. Что вы держали в руке?
6. Какие три действия вы проделали с банкой пива?
7. Что и как делала хоккейная клюшка с шайбами? Сколько их было?
8. Что держал паук? И на чем был сосредоточен его взгляд?
9. По чему прыгал огромный воздушный шар?
10. Что изучал червонец? Над чем он потом раздумывал?
11. Как долго вы пользуетесь палочками для еды? И для чего?
12. Какой герой заталкивал в пушку тарелки?
13. Какую часть какого строения обгрызала черная кошка?
14. На ком ехала тяжелая золотая монета? Что было у этого существа?
15. Почему светился знак доллара?
16. Сколько инструментов использовала свеча?
17. Что держал волшебник? Какое слово было написано на этом предмете?

Вы поняли, что помогло вам запомнить всего за несколько минут этот безумный текст? Загляните в оглавление, посмотрите на номера глав и ключевые слова в названии каждой из них. Да, вы только что заучили названия всех 17 глав этой книги в их точной последовательности. Ваша память оптимизировала эту книгу — поздравляю!

Ключ к воспроизведению через длительный срок: интервальное повторение

Часто вы узнаете информацию, которую важно запомнить на длительный срок — недели, месяцы или даже годы. В связи с этим у меня для вас опять есть три новости: плохая, хорошая и отличная.

Плохая новость: необходимо повторение. Да, придется приложить усилия. Ведь это умение, а не фокус. И вам придется сосредоточиться и повторять информацию, чтобы она сохранилась надолго.

Хорошая новость: вам не нужно заниматься повторением без конца. В процессе обучения и дети, и взрослые обычно испытывают стресс и тратят много лишнего времени. Чтобы сохранить информацию на длительный срок, следуйте схеме интервального повторения: через час, через день, через неделю. Когда вы находите информацию, которую ваш мозг должен удерживать дольше суток, просто повторяйте ее в уме приблизительно с такими интервалами:

- **Через час**, пока эта информация еще свежа в вашем уме.
- **Через день**, после того как вы поспали и долго занимались чем-то другим.
- **Через неделю**: если вы вернетесь к этой информации через 5–7 дней, нейронный путь для долгосрочного воспроизведения начинает укрепляться.

Чтобы гарантировать сохранение информации, вы можете повторять ее и позже, лучше незадолго до ее использования. Например, быстро проговорите в уме имена людей, с которыми вам сейчас предстоит встреча; презентацию, которую сейчас будете проводить; если вы студент — то материал перед экзаменом. Главное — вам не нужно постоянно повторять информацию, чтобы удержать ее на длительный срок. Ключ — интервальное повторение.

А вот и отличная новость: вы можете эффективно повторить что угодно за очень короткое время. В этих главах о тренировке памяти я несколько раз проверял вас с помощью *выборочного метода*. Повторяя пункты в случайном порядке, а не подряд, ваш мозг проделывает много эффективной работы за очень короткое время. Давайте сделаем это еще раз.

Промежуточный тест (пройдите его в уме, ответы не нужно записывать)

В вашем «списке единорога» что было:

под № 8?

№ 3?

№ 16?

червонцем?

электророзеткой?

сауной?

Стоп: вы только что повторили 6 из 20 пунктов? Да, но чтобы сделать это в случайном порядке, *ваш мозг на самом деле повторил все 20 пунктов по 6 раз за считанные секунды.*

Телесные папки

Какими были ваша первая, четвертая и восьмая телесная папка?

В списке покупок что было у вас:

на бедрах?

на ягодицах?

на носу?

В списке дел что было у вас:

на стопах?

на животе?

Дополнительные баллы

Как называется глава 9 этой книги?

А глава 3?

Если нужно подсмотреть ответы, не стесняйтесь. Но я думаю, что это не потребуется. Вы видите эту информацию мысленно; заметили, с какой скоростью работает ваш мозг? Сколько времени ушло на повторение — несколько минут? Может, меньше минуты? *Ваш мозг обожает скорость*, и воспользуйтесь этой его особенностью во время повторения.

Как запоминать имена

Безусловно, самая распространенная проблема, которую многие хотят решить путем тренировок памяти, — запоминание имен важных новых знакомых. Это существенное умение: имена — нечто глубоко личное. Как сказал Дейл Карнеги, «сладчайший звук для ушей любого человека — звук его собственного имени». Это чистая правда: способность или неспособность вспомнить имя может серьезно повлиять на отношения всех типов. На своих семинарах — и вживую, и в интернете — я трачу часы на эту тему. С помощью этой книги вы сможете значительно лучше запоминать имена, используя несколько простых приемов.

На краткий срок

Неспособность припомнить чье-то имя бывает двух видов. Первый относится к краткосрочному запоминанию. Бывало так, что вы познакомились с человеком, пожимали ему руку, слышали его имя и через 5 секунд уже не могли его вспомнить? Именно в эти моменты от вас ускользает подавляющее большинство имен. Вот эффективное средство против этого:

1. В процессе знакомства отбросьте посторонние мысли и прислушайтесь. Вы забываете имена за 5 секунд не из-за плохой памяти, а из-за неумения слушать! Ваш мозг думает примерно в 7 раз быстрее, чем люди говорят, и ему легко отвлечься на другое, пока новый знакомый сообщает вам свое имя. У вас есть около 5 секунд, чтобы произвести на человека первое впечатление, так что сознательно сосредоточьтесь в это время только на одном: вслушайтесь в его имя.

2. Повторите имя нового знакомого в разговоре с ним 2–3 раза. Не нужно доходить до крайностей: если во время знакомства со мной вы сказали бы «Роджер, Роджер, Роджер», я бы не захотел с вами больше общаться. Но если бы вы сказали: «Роджер, приятно познакомиться, Роджер», это очень помогло бы вам запомнить мое имя и прозвучало бы естественно.

На длительный срок

Вторая проблема касается долговременной памяти. Бывало ли так, что вы встречали знакомого (и были уверены, что знаете его), но не могли припомнить его имя? Чтобы избежать таких ситуаций, приучите себя к следующим действиям:

- Используйте метод интервального повторения. Произнесите имя нового знакомого в конце разговора. Фраза «Приятно было познакомиться, Дэйв» гораздо полезнее для вашей памяти, чем просто «До свидания!» В конце того же дня освежите в памяти имена новых знакомых. В конце недели выделите 5 минут, чтобы еще раз их повторить. Такое повторение не занимает много времени, но приносит огромную пользу.

- Мысленно представляйте себе имена: превращайте их в образы! Некоторые имена уже и так образны: Роза, Лилия, Лев, Роман, Август, — в них заложен визуальный компонент. Для других придется немного напрячь воображение.

- Образом для имени Иван может послужить сказочный герой или игрушка (Ванька-встанька).
- Для Елены — река (Лена).
- Для Михаила — медведь (живой, игрушечный или мультипликационный).

Чтобы превращение имен в образы вошло в привычку, нужно некоторое время. Но большинство наших клиентов приятно удивляет, каким легким и увлекательным бывает этот процесс.

Количество ситуаций, в которых можно применять систему мысленных папок, неограниченно, как и свойственная вашему мозгу способность представлять образы. Поэкспериментируйте с этими методами самостоятельно, а если возникнут вопросы — обратитесь к профессионалам.

Перейдем к работе над второй основой вашего обучения: умению читать разумно!

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе «О Planet Freedom».

Вторая основа обучения Умение «читать разумно»

В этом разделе я выражаю особую благодарность Эбби Маркс-Бил, автору книг «Быстрое чтение за 10 дней», «Просто о скорочтении» и онлайн-курса «Прибавьте обороты при чтении»⁹. Эбби — ведущий авторитет в США по вопросам эффективности чтения взрослых, я очень признателен ей за наставничество и обучение.

Глава 4

Почему вы читаете как шестиклассник и что с этим делать

Вторая основа вашего обучения — умение «читать разумно». Помните организацию Reading Is Fundamental («Чтение необходимо»)?¹⁰ Чтение — действительно необходимое для жизни умение, и не зря ему уделяют такое внимание во время учебы в начальной школе. Всем известно: плохие навыки чтения у ребенка значительно повышают вероятность его неудач в учебе и в жизни в целом.

Итак, как бы вы описали свои читательские навыки? Запишите свой ответ.

Я читаю (как?) _____.

Чаще всего люди отвечают:

- быстро;
- медленно;
- хорошо;
- плохо;
- средне;
- невнимательно.

Это субъективные оценки. Вам нужно тщательно продумать свой ответ: сейчас, когда вы бизнесмен, менеджер, руководитель, отец, мать — да просто взрослый человек, ваше умение эффективно читать даже *важнее* для успеха, чем в младших классах школы. Раз вы читаете эту книгу, то, скорее всего, ваш доход в основном зависит от интеллектуального труда, а не физического, то есть мозг для вас важнее мышц. А ваше основное конкурентное преимущество — приобретение новых знаний: способность не просто идти в ногу с остальными, а опережать их. Добавьте к этому огромный объем информации, доступной вам, вашим конкурентам, клиентам, коллегам и детям — и станет очевидно, что чтение играет огромную роль, кем бы вы ни работали!

Поэтому мое следующее утверждение покажется вам сомнительным: *по всей вероятности, вы читаете как шестиклассник.*

Да, вы все верно поняли. Если вы похожи на 99 % наших клиентов, то читаете эти слова точно так же, как читали книги в шестом классе. Ваши метод, скорость чтения и процент понимания прочитанного остались неизменными с тех времен.

⁹ Маркс-Бил Э. Быстрое чтение за 10 дней. М.: Альпина Паблишер, 2013; Marks Beale A. The Complete Idiot's Guide to Speed Reading. ALPHA, 2008; RevItUp Reading.

¹⁰ Благотворительная организация в США, которая предоставляет нуждающимся бесплатные книги и ресурсы для преодоления безграмотности. Основана в 1966 году. Прим. перев.

И тут нет вашей вины. Это не лень или отсутствие способностей; просто вас очень давно не учили применять инструменты для чтения. Когда это было в последний раз? В шестом классе. У многих формальное обучение тому, как нужно воспринимать слова на печатной странице (или экране компьютера), начинается в детском саду и заканчивается в средней школе. Возможно, еще несколько лет после этого у вас были уроки литературы, но они в основном заключались в обсуждении прочитанных самостоятельно книг. Это, конечно, прекрасно, но вас не учили правильно читать. Посмотрим, к чему это привело.

Базовый тест

В [главе 1](#) вы оценивали свою начальную способность воспроизводить информацию. Пора выполнить небольшое упражнение для оценки вашей стартовой скорости чтения. Понадобятся ручка и прибор для измерения времени — подойдет любой секундомер. Выставьте его на 0, потом перейдите к началу статьи. Она взята из моего блога, где была опубликована несколько лет назад. Нажмите в секундомере на «пуск» и прочтите статью, как обычно читаете любой материал. Не устраивайте гонку; читайте так, как сейчас читаете эти слова.

На старт, внимание, марш!

Лучшие в истории

Однажды мне посчастливилось увидеть, как самая успешная в последние годы команда — а возможно, и самая результативная в истории — выступила на чемпионате страны. Да, женский баскетбол не привлекает такого огромного внимания, как мужской, но бесспорный лидер в этой области — женская команда Коннектикутского университета Huskies. В 2008–2010 годы ее результат составил 78:0. Да, все верно, 78 побед подряд, включая два чемпионата страны! Ее наименьший победный отрыв от соперников за этот период составил 12 очков. Это вторая по длительности победная серия в истории студенческого баскетбола; их превзошла только команда Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе в то время, когда тренером был Джон Вуден, выиграв 88 матчей подряд. Huskies так успешны, что в этот период у них было заметное отставание только в одной игре.

Когда у меня появляется возможность увидеть такую эффективную команду на чемпионате, я считаю, что ради этого стоит лечь спать позже. И в этом случае я не прогадал.

В тот вечер Huskies играли против команды Стэнфордского университета — единственной, которая вообще смогла выиграть у них в предыдущие два года. Huskies считались уверенным претендентом на победу во втором подряд чемпионате страны. Вокруг этого матча царил невероятный ажиотаж: «на ваших глазах вершится история» и т. д. Но в первой половине игры Huskies сели в лужу: набрали 12 очков, став второй командой своего университета за 130 лет с таким низким показателем. Huskies играли ужасно, почти каждый бросок был неудачным; это была катастрофа. К перерыву они отставали на 15 очков, и все были потрясены. Первые 5 минут второй половины игры прошли так же: мучительно для болельщиков и позорно для команды. Но потом им как-то удалось переломить ситуацию, обыграть Стэнфорд во второй половине со счетом 41:20 и в итоге выиграть чемпионат с результатом 53:47. Удивительная игра!

Вот полезные уроки, которые я извлек из этого матча.

1. Даже у лучших в истории бывают неудачные моменты

Ни у кого не было ни малейших сомнений, что Huskies — лучшая женская баскетбольная команда в истории. Но цифры на табло не лгут. Почему же лучшая команда в истории начала самую важную для себя игру с таких плачевных результатов? Да просто потому, что так бывает. Это только подтверждает, что даже при таком уровне мастерства людям приходится сталкиваться с испытаниями. Я верю, что вы входите в число лучших в истории, иначе вы не читали бы эту статью. И если у вас выдалась провальная неделя, день, квартал и т. д. — не паникуйте: время от времени неудачи случаются. Сделайте все возможное, чтобы:

2. Помнить, кто вы

В первой половине игры Huskies совершенно явно растерялись. Они играли как самая неумелая, неуверенная и равнодушная команда в стране, что явно противоречило их сути. Не знаю, что произошло на совещании команды во время перерыва (а здорово было бы подслушать, правда?), но что-то заставило этих женщин вспомнить: они — лучшие. И вы поступайте так же: помните, какие вы молодцы. Проигрывайте в памяти свои успехи, даже небольшие. Оглядывайтесь на свои достижения и победы. Иногда легко забыть, что в каждом из нас есть нечто превосходное, но когда мы снова это вспоминаем — ура! С этого начинается путь к нашей новой победе.

-

Сколько времени вы читали эту статью? Запишите свой ответ.

В прочитанной вами статье ровно 500 слов, и для определения своей начальной скорости чтения можно разделить 500 на ваш показатель, выраженный в виде десятичной дроби¹¹. А лучше просто воспользуйтесь таблицей 4.1.

Исходная скорость чтения: ___ слов в минуту (слов/мин)

Табл. 4.1. Определение скорости чтения

Ваше время	Слов/мин
0:10	3125
0:20	1515
0:30	1000
0:40	750
0:50	600

¹¹ Для этого нужно взять общее количество затраченного времени в секундах и разделить на 60. *Прим. ред.*

Ваше время	Слов/мин
1:00	500
1:10	470
1:20	375
1:30	333
1:40	300
1:50	272
2:00	250
2:10	230
2:20	215
2:30	200
2:40	187
2:50	177
3:00	167
3:10	158
3:20	150
3:30	143
3:40	136
3:50	130
4:00	125
4:10	120
4:20	115
4:30	111
4:40	107
4:50	103
5:00	100

Что означает ваш показатель

Разберемся, что скорость говорит о вашем умении читать. Пожалуйста, помните, что этот показатель не отражает ваш характер или интеллект. Если ваша скорость чтения ниже средней, это не значит, что вы хуже среднего человека. Просто вы медленно читаете. Хочу вас обрадовать: какими бы ни оказались ваши исходные данные, вы можете значительно улучшить их. Итак, посмотрим, что означает ваш показатель.

Менее 200 слов/мин — скорость ниже среднего; значит, чтение у вас сопровождается проговариванием. При такой скорости вы все равно что читаете для себя вслух. Вы мысленно проговариваете каждое слово. Вероятно, ваши губы движутся, даже если вы этого не замечаете. В этом есть свой плюс: вы читаете очень внимательно и верите, что понимание гораздо важнее скорости. Но есть и минус: на чтение уходит много времени, к тому же вы исходите из неверной предпосылки. Медленное чтение не обязательно улучшает понимание; на самом деле обычно происходит как раз обратное.

200–300 слов/мин — средняя скорость как для взрослых, так и для шестиклассников. Вы хорошо научились читать по одному слову. Казалось бы, это логично, но особенности движения ваших глаз в процессе чтения таковы, что этот метод ограничивает вашу скорость. К тому же у вас, вероятно, есть пара других нежелательных привычек, и из-за этого ваши глаза и мозг устают быстрее, чем при более быстром чтении.

300–450 слов/мин — скорость выше среднего, и здесь можно сделать два вывода. Во-первых, вас как читателя можно назвать мыслителем. Вам не нужно проговаривать каждое слово в уме, ваши глаза движутся немного быстрее, и, наверное, вы обдумываете то, что читаете. Вы устанавливаете связи между идеями и/или активно перерабатываете материал. Кроме того, вы, вероятно, много читаете — из любви или по необходимости. Только благодаря такой обширной практике вы читаете немного быстрее, чем средний человек. Поздравляю!

По статистике, минимум 90 % читателей этой книги начинают с одного из этих трех показателей, но на всякий случай добавлю четвертый.

Более 450 слов/мин считается «отрегулированным» показателем. Вы сознательно или бессознательно используете приемы, позволяющие вам воспринимать два и более слова одновременно, и/или не пытаетесь прочесть каждое слово отдельно. Если ваш показатель находится в этом диапазоне, поздравляю! Вероятно, вы применяете какой-то из приемов, о которых я расскажу ниже.

А главное, при любом исходном показателе вы, без сомнения, способны достичь огромных улучшений и скорости, и понимания, причем довольно быстро.

Я сам прошел через это. Когда Эбби Маркс-Бил впервые меня протестировала, мне было 38 лет и я считал, что скорость чтения у меня выше среднего. Я люблю читать, знаю важность этого умения и читаю много. Я был прав: моя скорость составила 340 слов/мин — примерно как у шестиклассника, читающего быстрее среднего. Когда я овладел более ритмичными движениями глаз, одно это сразу же позволило мне читать быстрее 700 слов/мин; немного потренировавшись, я приблизился к 1000 слов/мин. Другие методы (о которых я расскажу в следующей главе) помогли мне повысить скорость и сохранять этот показатель, при этом понимание осталось не хуже, чем при меньших скоростях.

Этого добиваются и наши учащиеся. На наших семинарах ученики средних, старших классов и студенты университетов повышали свои показатели с 200 слов/мин до 1200 слов/мин и больше за один день, со значительным ростом понимания. Я свидетель того, как и взрослые представители разных групп и профессий получали такие же результаты с любыми типами материалов для чтения.

У самых быстрых читателей в мире постоянный показатель — 5–10 тыс. слов в минуту, причем понимание почти идеальное. Я знаю, что это звучит безумно; но потенциал человеческой мысли на самом деле поразителен. Нужно ли вам читать по 10 тыс. слов в минуту? Наверное, нет. Ведь для такого уровня нужно тренироваться всю жизнь. Но представьте, как изменилась бы ваша эффективность, если бы вы всего лишь удвоили скорость чтения, сохранив прежний уровень понимания. А главное, *представьте, что вы сможете читать с любой желаемой скоростью, с любым уровнем понимания в зависимости от требований конкретной ситуации: как бы это повлияло на вас?* А ведь вы можете быстро добиться этого, нужно только немного потренироваться.

Понятие «передач» при «разумном чтении»

Есть полезная идея «передач» при чтении, как при вождении автомобиля. Иногда нужно читать очень методично и подробно: например, перед вами отчет или договор, в котором нужно разобраться. Порой нужно получить более общую информацию: например, если вы уже хорошо разбираетесь в теме. Иными словами, иногда нужно читать не спеша, а иногда требуется скорость.

Чтобы читать как взрослый человек, нужно умение оптимизировать скорость чтения в зависимости от ситуации. Когда вы за рулем, первая передача идеально подходит, чтобы проехать мимо школы на скорости 24 км/ч, но на автомагистрали она грозит вам поломкой. Начиная с шестого класса большинство читает только на одной «передаче» — первой. Научившись применять повышенные «передачи» при чтении, вы создадите новые возможности для себя.

Три привычки при чтении, которые вы можете ослабить

Чтобы обеспечить повышенные «передачи», сначала нужно осознать, что замедляет ваше чтение. Если вы хоть как-то умеете читать, в процессе вы совершаете три привычных действия, иногда не осознавая этого. Ослабив любую из этих привычек (или все), вы значительно повысите внимательность, скорость и понимание читаемого.

Отвлечение внимания (блуждание мысли)

Хоть раз вы в конце страницы или главы вдруг понимали, что ничего не помните из прочитанного? Причина в том, что вы отвлеклись. Странно: глаза двигались по странице, но мозг был занят... чем? Кто знает! Проблема в том, что понимание прочитанного оказалось нулевым, и вам пришлось читать заново!

В некоторых случаях эта привычка полезна. Когда ваш ум находит в прочитанном связь с другой темой, к которой и переходит, это на самом деле очень хорошо. Когда же при чтении мысли просто блуждают где-то далеко, ничего хорошего нет.

Главное «лекарство» от этой привычки простое: двигайтесь быстрее! Ваш ум отвлекается в основном из-за скуки. Если он способен легко воспринять, скажем, в два раза больше, чем сейчас (а это правда), то он найдет дополнительное применение этим резервам. Мозгу очень понравится, если вы поставите перед ним задачу увеличить скорость, и он будет внимательнее. Это резко повысит понимание материала.

Регрессия (возврат)

При чтении любых материалов почти все регулярно возвращаются и перечитывают только что изученное. Это можно увидеть, проследив за глазами читающего. Чаще всего мы даже не отдаем себе в этом отчета! Естественно, процесс регрессии сильно замедляет чтение и обычно не нужен.

Но эта привычка иногда полезна. Если вы вернетесь к прочитанному, чтобы найти пропущенное, то регрессия поможет вам прочнее усвоить нужную информацию. Но обычно это или результат отвлечения внимания, или просто привычка. И тогда вы тратите на чтение в два раза больше времени, чем нужно.

Лучший способ устранить эту привычку — *отрезать себе путь к отступлению*. В [главе 5](#) описан очень эффективный метод, который практически исключает нежелательную регрессию.

Субвокализация (мысленное проговаривание)

Третья привычка, которую лучше скорректировать, называется субвокализацией. Это проговаривание каждого слова в уме. Скорость чтения при этом не превышает скорости устной речи: около 150 слов/мин.

Вообще-то субвокализация удобна при чтении произведений в жанре, где «слышать» слова необходимо. В эту категорию входят Священное Писание, диалоги и поэзия. В иных случаях субвокализация замедляет чтение, и вы тратите много лишних усилий.

Лучший способ устранить эту привычку (да и все три) — использовать свои глаза и/или руки (инструменты «разумного чтения») активнее и более осознанно, научиться больше задействовать зрительные центры мозга, а не слуховые. Подробно об этом вы узнаете из следующих глав.

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе «О Planet Freedom».

Глава 5 Инструменты «разумного чтения»

Что *делать*, если вы хотите улучшить внимательность, скорость чтения и понимание прочитанного (или все сразу)? В этой главе есть немного теории. Но главное — вы сможете разобраться в инструментах, которые у вас уже есть, и научитесь применять их наиболее эффективно и целесообразно.

Механизм процесса чтения

По сути, «читать» значит просто «смотреть на символы и понимать их». Если вы не понимаете материал, то это не чтение. Быстро читать и быстро смотреть на текст — разные вещи. У вас от природы есть два инструмента, нужных для чтения, и еще один, который полезен, но не обязателен. Необходимые инструменты — *глаза* и *мозг*, ведь по сути чте-

ние — зрительный процесс. *Руки* или другие инструменты не обязательны, но при правильном применении могут стать огромным подспорьем для усиления внимательности и более активного участия в чтении.

Нужно понять ключевой момент: задействовать рот при чтении обычно вредно, так как это замедляет процесс. Опять-таки, за исключением перечисленных выше жанров (поэзия, диалоги и Священное Писание), чтение должно задействовать зрительные центры мозга, которые, как вы уже знаете, действуют очень быстро. Чтение с проговариванием (субвокализация) задействует слуховые центры, которые работают гораздо медленнее. По максимуму исключив слуховые участки мозга из чтения, вы облегчите процесс и повысите его эффективность. Чтобы избавиться от привычки проговаривать, нужны сознательные усилия, но дело того стоит.

Выбор скорости чтения зависит от вашего мозга. Ведь именно он решает, сколько воспримет. Однако всегда лучше начинать с тренировки глаз: мало кто прилагает сознательные усилия, чтобы упорядочить их движения при чтении.

Как работают ваши глаза

Во время чтения глаза двигаются *скачкообразно*. Конкретное количество скачков — четыре в секунду; со стороны этот процесс выглядит немного странно. На своих семинарах мы просим участников разделить на пары, в которых один человек читает, а второй наблюдает за его глазами. Удивительно, что со стороны можно увидеть, как движутся глаза при чтении. Описывая этот процесс, люди чаще всего используют сравнение с пишущей машинкой. Попробуйте как-нибудь сделать это сами. Если сможете найти желающего, понаблюдайте, как он читает какой-нибудь текст, и вы увидите, что его глаза прыгают со слова на слово, слева направо, а потом возвращаются влево, как каретка пишущей машинки. Если наблюдать достаточно долго, еще вы увидите, как его взгляд возвращается или влево, или даже выше по странице (чтобы лучше это понять, посмотрите видео, ссылка на которое дана в конце главы).

Вы не увидите такого только у людей, которые читают со скоростью более 500 слов/мин. Их глаза движутся намного плавнее и равномернее. Этот факт достоин внимания, и вот почему.

Два нужных вам термина, связанных с движением глаз

Фиксация: при чтении мышцы останавливают глаза четыре раза в секунду. Каждая такая остановка называется *фиксацией*. Информация воспринимается и поступает в мозг только во время остановок. В промежутках между ними глаза движутся так быстро, что ничего не воспринимается. Итак, во время чтения информация поступает к вам через глаза четыре раза в секунду. Эта особенность заложена природой, и переучивать бесполезно: у вас не получится повлиять на частоту остановок глаз. Но вы можете повлиять на то, сколько слов воспринимаете при каждой остановке.

Поле зрения: ширина текста, который воспринимают ваши глаза при каждой остановке. У большинства людей при чтении поле зрения максимально узкое: одно слово на остановку. Статистика это подтверждает: если читать пословно, то получается четыре слова в секунду и ровно 240 слов/мин — средняя скорость чтения шестиклассника! Чтобы повысить ее, достаточно расширить свое поле зрения и воспринимать больше слов при каждой остановке. Представьте, что вы пытаетесь перейти поле, но не можете делать более четырех шагов в секунду. Если они будут короткими, то на пересечение поля уйдет много времени. Но если шагать шире, не увеличивая числа шагов, вы перейдете его гораздо быстрее и с меньшими усилиями.

На самом деле расширить поле зрения несложно; нужно только немного натренировать глазные мышцы и недолго попрактиковаться.

Улучшаем движения глаз

Начнем с мышц, которые отвечают за движение глаз. Выполните упражнение.

Встаньте прямо и смотрите вперед. Не поворачивая головы, посмотрите как можно дальше влево. Затем как можно дальше вправо. Потом как можно быстрее пять раз подвигайте глазами налево-направо и обратно в горизонтальной плоскости. Теперь сядьте.

У вас закружилась голова или заболели глаза? Это случается с большинством людей и означает, что у них слабые, нетренированные глазные мышцы. Чтобы укрепить и натренировать их, попробуйте выполнять это же упражнение пару раз в день. Очень скоро (в большинстве случаев всего через пару дней), по мере укрепления глазных мышц, упражнение становится гораздо менее утомительным.

А теперь начнем приучать ваши глаза ритмичнее двигаться при чтении. Смысл в том, что вам нужно ощутить, как глаза «скачут» по странице. Вот упражнение, которое выполняется у нас на семинарах. Прочтите приведенный ниже текст, а потом перечитайте, следуя указаниям (упражнение также размещено на сайте МИФ: http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/razvitie_mozga/).

Упражнение для упорядочения работы глаз

* * *

Эта страница здесь для того, чтобы тренировать мелкие мышцы, благодаря которым глаза движутся слева направо. Из-за неправильных привычек при чтении эти мышцы часто действуют неупорядоченно и неэффективно. Попробуйте двигаться взглядом вперед по строке в три ритмичных скачка. Попробуйте ощутить слабые сокращения этих шести мышц, которые движут каждым глазом. Вы заметите, что одни фразы короче, а другие длиннее. Так задумано. Разным людям видна разная длина отрезка строки. При выполнении этих упражнений пытайтесь охватить все слова группы одним взглядом; смотрите на точку около середины каждой группы слов. Иногда вы будете ощущать, будто поле вашего зрения расширяется. Тем лучше! Иногда же фраза будет слишком короткой. Со временем мы будем стремиться расширять группы слов. Так ваши глаза будут охватывать больше и больше с одного взгляда. Читайте это упражнение два-три раза каждый день несколько дней. Всегда пытайтесь прочесть его быстрее, чем в предыдущий раз. Вскоре у вас начнет получаться. Не позволяйте своим глазам резко скользить или скакать, когда вы смотрите на очередную фразу. Посмотрите на ее середину. Взгляните на нее уверенно, бегло. Уловите все за один взгляд; потом посмотрите на следующую, и следующую, и так до самого конца упражнения. А теперь скажите, как долго вы читали это упражнение? Запишите время.

Как результаты? Чтобы приучить свои глаза двигаться ритмично, перечитывайте эту страницу с применением «скачков» пару раз в день. Не вникайте в текст; смысл упражнения в том, чтобы приучить свои глаза к ритмичным движениям. При этом засекайте время. Если

у вас ушло больше минуты, попытайтесь выполнить его менее чем за минуту. Продолжайте работать над ним, пока время выполнения не станет меньше 30 сек., потом — меньше 20 сек., потом — меньше 15 сек. При таком темпе ваши глаза должны двигаться со скоростью свыше 1000 слов/мин.

Более того, рекомендую брать этот текст всюду, где вы читаете, и с его помощью «разминать» глазные мышцы. Как футболист, который разминается перед матчем, вы окажете своим глазам хорошую услугу, «разогреть» их перед чтением. К счастью, благодаря способности так быстро двигаться глазные мышцы очень скоро начинают реагировать на тренировки. Выполняйте эти упражнения несколько дней, и вы заметите, что ваши глаза уже не устают так быстро.

Правильно используйте руки

Второй ваш инструмент для повышения скорости чтения — руки. Как я уже упоминал, их использовать вовсе не обязательно, но большинству наших студентов они очень помогают. Причин тому две.

1. Используя руки (или карточку-разделитель), вы активнее участвуете в чтении — физически. Уменьшается вероятность, что вы заснете! Чем активнее вы участвуете в процессе обучения, чем больше задействован ваш организм, тем лучше результаты.

2. Ваш мозг «запрограммирован» природой на то, чтобы заставлять глаза замечать движения. Это явление восходит ко временам охотников-собирателей, когда движения выдавали существо, которое хотело съесть вас или было для вас желанным блюдом. С этой точки зрения у большинства материалов для чтения есть недостаток: они не двигаются. Поэтому так легко отвлечься. Телевизор, пролетающая мимо птица — практически все, что движется, может привлечь ваше внимание. Применяя руки или карточку-разделитель, вы создаете движение на странице, которую читаете, причем так, чтобы повысить внимательность и помочь глазам двигаться ритмичнее и быстрее.

На своих семинарах я предлагаю участникам поэкспериментировать с 13 методами, в которых задействованы руки или карточка-разделитель. Здесь я расскажу вам о тех, к которым обучающиеся прибегают чаще всего. Поэкспериментируйте, чтобы найти тот, который вас больше устраивает и повышает вашу внимательность.

Первая категория включает методы, которые я называю *палец-указка*. В них используется правый или левый указательный палец. Не ручка, не костяшки, а палец, который становится указкой. Суть здесь в том, что при чтении вы ведете пальцем вертикально по странице вниз с постоянной скоростью — немного быстрее темпа, в котором способны двигаться ваши глаза. Нужно соблюдать постоянный темп, не останавливаясь и не возвращая палец вверх. Вы можете вести им вниз по левому полю, по правому полю или по центру текста. Не нажимайте слишком сильно; ведите вниз по странице непринужденно и легко. А если вы хотите еще активнее участвовать в чтении, примените метод двойной указки: ведите правым и левым указательными пальцами одновременно вниз по правому и левому полю. А сейчас попробуйте эти методы на любой странице текста в этой книге, чтобы понять, какой вам больше нравится.

Вы нашли самый удобный вариант? Прекрасно, а теперь попробуйте метод *карточки-разделителя*. Он намного опережает остальные по популярности на наших семинарах. Вам понадобится картотечная карточка (размер примерно 13×7,5 см) или чистый лист бумаги, сложенный вдвое. Или даже визитка, хотя она маловата. Единственный критерий отбора карточки — чтобы ее легко было держать одной рукой.

Главное — правильно разместить карточку во время чтения. Возьмите ее и положите *над строкой, которую читаете*. Да, именно так — *над строкой*. «Подождите-ка! — воскликнете вы. — Мне же не видно, что я только что прочел!» Вот именно. Этот метод сразу же повышает скорость и внимательность у более чем 90 % наших студентов в основном потому, что исключает возможность регрессии, и ваш мозг это понимает. Отрезав себе путь к отступлению, вы даете подсознанию понять: надо быть внимательным, так как есть только один шанс. Так что по мере чтения просто перемещайте карточку по странице вниз в равномерном, постоянном темпе, чтобы ваши глаза продвигались вперед. В идеале карточка не должна останавливаться, и, конечно, ее нельзя передвигать вверх. Испытайте метод на любой странице этой книги 1–2 минуты и посмотрите, понравится ли он вам.

Какой метод вы предпочитаете: палец-указку или карточку? Вам не нужно решать это раз и навсегда, но выберите предпочтительный, потому что сейчас вы пройдете еще один небольшой тест. Вы уже выполняли что-то подобное: засекаете время, за которое вы прочтете статью ниже, но в этот раз используйте выбранный вами метод пальца-указки/карточки.

На старт, внимание, марш!

Найдите свою улыбку

Однажды я слушал выступление мотивационного оратора Энди Эндрюса, и одна его фраза глубоко запала мне в душу. Эндрюс заявил: если бы у него была всего одна минута на выступление и он мог дать лишь один совет, чтобы изменить чью-то жизнь, он без колебаний сказал бы так:

Улыбайтесь, когда говорите.

И все! Потрясающе, правда? Так просто и вместе с тем так верно. Консультируя наших клиентов по вопросам, связанным с общением, я то и дело замечаю: если человек успешен, вы «слышите» его улыбку, когда он говорит. Это на самом деле слышно — и в разговоре лицом к лицу, и по телефону! С другой стороны, когда у человека трудности, обычно можно услышать, как он хмурится во время разговора. Улыбайтесь, когда вы говорите. Этот прием творит чудеса, если вам нужно что-то продать.

Меня все время спрашивают: «Как же это делать?» Очень уместный вопрос. Сначала я отвечал: «С помощью зеркала»; это хороший практический прием, особенно когда вы говорите по телефону. Мой друг Эрик Плантенберг давал более глубокий совет: «Живите с благодарностью». Иногда натянутая улыбка лучше, чем ее отсутствие, но эффективнее всего в любой ситуации — искренняя улыбка, которая идет изнутри. Как говорит мотивационный оратор Брайан Трейси, «самый впечатляющий прием, к которому может прибегнуть продавец, — прийти на встречу с улыбкой, которая как раз исчезает с его лица».

Иногда найти эту подлинную улыбку труднее, чем применить другие приемы. Лично я основной ценностью считаю радость, и ее пример — способность находить в себе силы на улыбку, даже когда дело дрянно. Я предлагаю два метода, которые раз за разом доказывают свою эффективность.

Искреннее общение с коучем. Честно рассказав, что у вас на душе, вы ощущаете невероятную свободу. У меня были сотни таких бесед, помогающих «спустить пар»; после них и мне, и моему собеседнику становилось легче на душе, и мы оба сразу же достигали улучшения

результатов. Я вовсе не имею в виду, что нужно жаловаться любому, кто готов вас выслушать (вот это как раз очень вредный прием). Я хочу сказать, что стоит изливать душу перед тем, кто может вам помочь.

Список благодарности — это метод, который применяется в повседневной жизни. Если выразить свою благодарность один раз, это уже будет полезно; а если превратить это в привычку, польза от этого метода возрастет во много раз. Испытывая искреннюю признательность к себе, своей жизни и людям, с которыми вы ежедневно общаетесь, вы сможете находить свою улыбку так быстро и так уверенно, что сами будете этим потрясены.

Найдите свою улыбку, и хорошее будет находить вас само.

Запишите своё время прочтения.

В этой статье ровно 400 слов. Сверьтесь с таблицей 5.1, чтобы узнать, какое количество слов в минуту соответствует вашему времени.

В этот раз получилось быстрее? Около 90 % наших клиентов замечают улучшения уже при первой попытке применить метод руки или карточки; у многих прогресс существен. У большинства участников скорость чтения возрастала в 3 или даже 4 раза только благодаря этим методам после нескольких недель тренировок.

Табл. 5.1. Расчет скорости чтения

Ваше время	Слов/мин
0:10	2400
0:20	1200

Ваше время	Слов/мин
0:30	800
0:40	600
0:50	480
1:00	400
1:10	345
1:20	300
1:30	265
1:40	240
1:50	220
2:00	200
2:10	200
2:20	170
2:30	160
2:40	150
2:50	140
3:00	135
3:10	125
3:20	120
3:30	115
3:40	110
3:50	105
4:00	100

Возможно, ваша скорость осталась прежней или даже снизилась. Причина в том, что *вы сделали это в первый раз*. Из-за новизны ваш ум иногда начинает беспокоиться: «Я все делаю правильно?» Это вредит процессу. Если так случилось с вами, расслабьтесь и попробуйте

еще раз — не обязательно все делать идеально. Продолжайте экспериментировать, пока не поймете, что вам лучше подходит.

Какой бы результат у вас ни получился — гораздо лучше, немного лучше или такой же, как раньше, — не лишним будет повторить: вы сделали это в первый раз. Немного потренировавшись в использовании любого метода, вы можете добиться замечательных улучшений, особенно в сочетании со стратегиями понимания и сохранения информации, о которых я расскажу в [главе 6](#).

Продолжайте регулярно выполнять упражнения для упорядочивания движений глаз, практикуйте метод руки или карточки со всем, что будете читать в ближайшие две недели, и вы сами удивитесь тому, насколько увеличится скорость чтения. Понимание прочитанного во многих случаях также улучшится.

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе [«О Planet Freedom»](#).

Глава 6

Как улучшить понимание и сохранение информации при чтении

Повышение скорости чтения — не самоцель. Если вы не понимаете смысла, то можете носиться взглядом по строкам со скоростью хоть миллион километров в час — пользы это не принесет. В этой главе я проясню одно понятие, три вопроса и один великолепный прием для подготовки вашего мозга к чтению, в котором скорость сочетается с пониманием. Вы также научитесь активно перерабатывать информацию, чтобы сохранять ее максимально долго.

Равновесие

Для начала развенчаем один миф: *более быстрое чтение не вредит пониманию*. Многие наши студенты боятся, что, читая быстрее, они не поймут сути текста. Я знаю, почему возникает это заблуждение; иногда действительно нужен методичный подход. Помните «передачи» при чтении? Более медленный темп полезен в определенных случаях: если материал очень трудный, относится к области специальных знаний или к теме, о которой у вас мало предварительной информации. Но считать, будто повышение скорости всегда ухудшает восприятие текста, неправильно. На самом деле верно обратное: с повышением скорости растет понимание.

Парадоксально на первый взгляд, но если немного подумать, то все становится на свои места. В основном ваша скорость на уровне шестого класса объясняется тремя привычками, которые мы рассмотрели в [главе 4](#):

- Отвлечение внимания.
- Регрессия.
- Субвокализация.

Доказано, что устранение этих трех привычек улучшает скорость чтения. Во многом это объясняется тем, что для борьбы с ними нужно резкое улучшение внимательности.

Невозможно упорядочить работу глаз или применять специальные методы бездумно; нужно делать это *осознанно*.

Разве не логично, что повышение внимательности, которое привело к росту скорости, должно улучшить и понимание? Это подтверждается на наших семинарах, где зачастую у студентов понимание и скорость растут вместе до определенного момента. Правда, иногда понимание немного снижается *вначале*, так как на первых порах этот метод приносит неудобства, сбивает мозг с толку.

Но вспомните: скорость и понимание растут параллельно до определенного момента. Какого бы прогресса вы уже ни достигли, есть граница, после которой вы не читаете, а просто смотрите. И вам нужно найти, где она проходит в вашем случае, и постоянно отодвигать ее. Однако мы точно знаем, что рост скорости всегда *предшествует* улучшению понимания. Так что, улучшая общую эффективность чтения, полезно на время пожертвовать пониманием. Сначала уделяйте основное внимание скорости, пусть понимание догоняет ее, и дайте им сравняться на более высоком уровне; затем повторите этот цикл.

Чтобы подготовиться, задавайте себе три «разумных вопроса», прежде чем приступить к чтению любого материала.

1. Зачем я это читаю?
2. Для чего мне нужна эта информация?
3. Сколько у меня времени?

Задаваться этими тремя вопросами перед чтением любого материала — результативный прием. На ответах не стоит заикливаться: мощный толчок вашей общей эффективности дадут сами вопросы. Вы даете мозгу установку на продуктивную работу — проводите его разминку! Эти вопросы также помогают вам сосредоточиться и понять общий контекст. Тогда ваши результаты, несомненно, улучшаются. А главное, задействуется активирующая ретикулярная система. Помните, я рассказывал об этой части мозга: она, например, обращает ваше внимание на машины той марки, которую вы решили купить. Вы спрашиваете свой мозг: «Что я здесь ищу?» Как мы знаем из введения, вы видите то, что ищете, даже на таком микроуровне, как материал для чтения.

Если бы вы изменили при чтении только одно — начали задавать себе эти вопросы, прежде чем нырять с головой в материал, — это уже серьезно повлияло бы на эффективность чтения. Самая прелесть в том, что на эти вопросы уходит всего секунд десять, а отдача от них огромная!

Зачем и как «читать разумно»

Самый действенный метод, который переведет вашу скорость чтения и понимание на новый уровень, — *получить предварительные знания*. Если вам уже многое известно о теме изучаемого материала, то ваш мозг сам предсказывает, что будет дальше. Это позволяет точно заполнять пробелы, даже когда вы движетесь с большой скоростью. Предварительные знания также позволяют инстинктивно понять, когда можно бегло просмотреть раздел, а когда вчитываться и даже делать конспект. Предварительные знания, как ракетные двигатели, выводят понимание и скорость на новую высоту. Ничто не сравнится с ними по мощности.

Как же приобрести предварительные знания о теме нового текста? Научитесь «разумному чтению»!

«Разумное чтение» (раньше оно называлось «хитрым») — простой процесс: вы намеренно осуществляете *обзор* материала, прежде чем *читать* его. Его можно применять к

любому материалу, за исключением художественных произведений. Это может быть, например, книга вроде этой, газета или журнал. Зачем нужно «разумное чтение»?

Создатель документального или научного произведения начинает с написания *авторского плана*. Это костяк работы. Автор сначала создает краткое изложение основных идей, а затем дополняет и расширяет, чтобы сделать его интереснее. *Основные идеи любого документального или научного произведения содержатся в авторском плане*. Если бы вы могли ознакомиться с ним, прежде чем читать всю главу, статью и т. п., то получили бы уйму предварительных знаний. Авторский план стал бы картой, помогающей быстро сориентироваться в материале.

Но могу вас обрадовать: с этим планом можно ознакомиться заранее, просто он прячется от вас! Для обзорного прочтения главы или статьи попробуйте применить подход из трех шагов.

Шаг 1. Прочтите первый абзац: из него вы узнаете о главной теме или цели материала.

Шаг 2. Прочтите последний абзац: обычно он связывает все части воедино или подводит к следующей части текста.

Шаг 3. Прочитайте одно-два начальных предложения остальных абзацев: в них можно найти основные идеи. Если вы хотите полной уверенности, можете еще прочесть последние предложения абзацев.

Это и есть «разумное чтение» в кратком изложении. Вы будете потрясены тем, как эффективно оно может подготовить ваш ум к восприятию конкретного материала. Вот три лучших способа применения «разумного чтения»:

1. *Для отсева.* Зачастую из обзора можно вынести все, что вам хочется или нужно. Может быть, вы уже знаете больше автора, эта информация не нужна вам прямо сейчас или вообще. В таком случае можно просто пропустить этот материал. Какое облегчение!

2. *Для обзора.* Допустим, вы провели обзор текста с помощью «разумного чтения»; теперь вы знаете основные идеи. Вы пополнили свои предварительные знания и подготовили мозг к усвоению информации на очень высоком уровне.

3. *Для повторения.* Даже после прочтения материала вам может понадобиться повторить его или освежить в памяти. Возможно, вы готовитесь к тесту или хотите создать презентацию и т. п. Быстрый обзор — прекрасное средство, чтобы вспомнить материал.

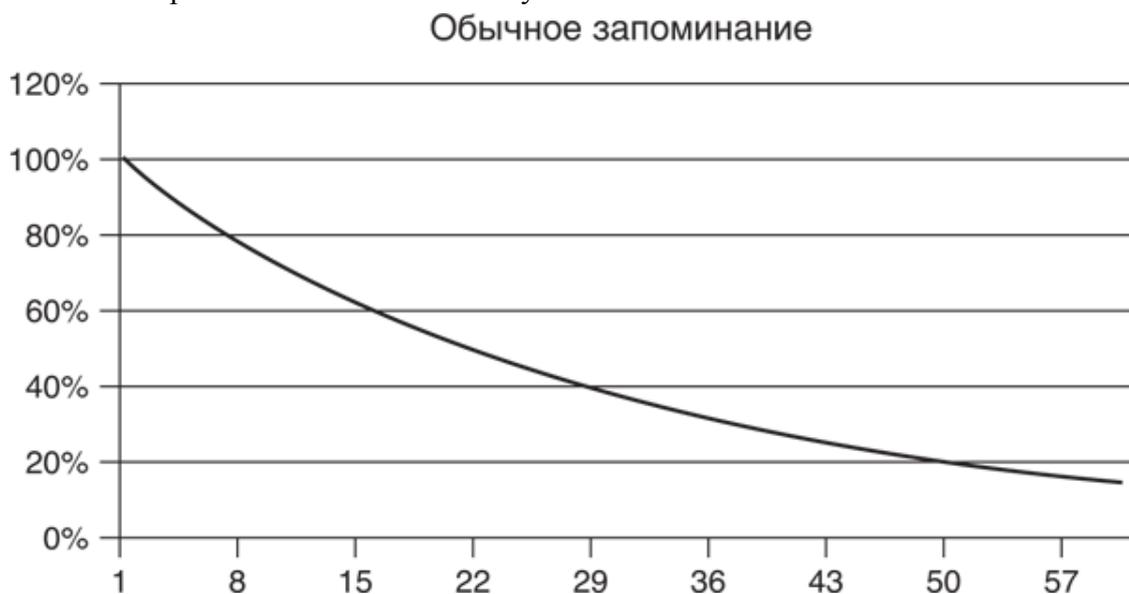
Итак, сочетая все изученное в этом разделе, вы получаете эффективный способ подготовить мозг к восприятию нужного материала и затем дать ему «карту» того, что собираетесь прочесть. Совмещая три вопроса «разумного чтения» с «разумным» обзором материала, вы и сами удивитесь тому, как быстро сможете усваивать информацию при высочайшем уровне понимания.

Я бы порекомендовал вам перед каждой следующей главой этой книги задавать себе эти три вопроса, а потом применять метод «разумного чтения». Так вы воспримете больше информации и быстрее усвоите ее.

Ключ к сохранению информации: интерактивная переработка

Последний вопрос, который мы рассмотрим здесь, — *сохранение информации*. Бывало ли, что вы прочитывали книгу, думали «Это было прекрасно!», а через день-два не могли припомнить, о чем в ней говорилось? Это вполне естественно, особенно если вы не прилагаете сознательных усилий при чтении. Есть хорошо известный график под названием «кривая забывания Эббингауза». Существует ряд ее версий, но в целом она выглядит так, как показано на рисунке 6.1.

Рис. 6.1. Кривая забывания Эббингауза¹²



На ней показано, как без повторения со временем снижается процент воспроизведения изученного. Поэтому интервальные повторения (через час, день и неделю) так важны для длительного сохранения информации.

Процент сохраненного прочитанного материала обычно снижается даже быстрее, чем в случае жизненных событий или информации, с которой вы взаимодействуете более активно. Если вы читаете, не прилагая сознательных усилий (пассивно, слово за словом, без тренировки глаз и метода руки/карточки), через три дня будете помнить около 10 % изученного. Это не то, чего вам хочется. К счастью, есть довольно легкие приемы, применение которых при чтении повысит сохранение информации минимум до 50 %, даже 75 %. Их объединяет то, что они вовлекают вас в процесс чтения. Чем больше центров мозга вы сможете задействовать в переработке читаемого, тем больше информации сохраните.

Усилитель запоминания № 1 — налаживание процесса чтения

Просто делая то, чему вы научились в последних главах, вы уже превращаете чтение в более активный и увлекательный процесс. Тренировки глаз для их упорядоченной работы, использование рук, три вопроса и «разумное чтение» настолько улучшают вашу внимательность, что сильно влияют на запоминание. Наладив процесс чтения с помощью этих методов, вы можете повысить процент сохраненной через три дня информации примерно до 50 %. Это впечатляющий показатель.

Усилитель запоминания № 2 — эффективное выделение

Эффективное выделение во время чтения — еще одна отличная стратегия для улучшения запоминания. Что такое эффективное выделение? Если вы при чтении выделяете целую страницу, это неэффективно. Это неплохо (помогает найти, чему стоит уделить больше времени при втором прочтении), но запоминанию помогает мало. Эффективное выделение выглядит так, как показано в этом абзаце. Возможно, вы заметите, что при чтении

¹² По горизонтали — количество повторов, по вертикали — процент информации, которую удалось запомнить. *Прим. перев.*

такого абзаца **авторский план**, о котором сказано выше, **бросается в глаза**. Эффективное выделение **выборочно**, требует **осознанного обдумывания** и в основном применяется **в начале и конце абзаца**. Это еще одна стратегия, которая может повысить долю информации, сохранившейся через три дня, примерно до **50 %**.

Усилитель запоминания № 3 — заметки на полях

Возможно, вы уже пользуетесь таким простым приемом, как *заметки на полях*: читаете с ручкой и оставляете примечания на полях материала. Это следующий уровень участия: вы должны думать, устанавливать связи, перерабатывать информацию в мозге и действовать руками. Заметки на полях — еще один прием, который может повысить сохранение информации минимум до 50 %.

Суперусилитель запоминания — конспект

Если вы хотите суперрезультативного, железобетонного, твердого запоминания, нужен *конспект*. Следует держать материалы для конспекта рядом с текстом. При чтении делайте краткие перерывы, чтобы перефразировать изученное. Вы воспринимаете материал, перерабатываете его в уме, а затем объясняете на бумаге своими словами. Можно записывать ключевые слова, ассоциации с другими работами, основные пункты в виде списка, целые предложения — все, что вам пригодится. Польза конспекта в том, что вы усваиваете материал с помощью своего ума, глаз, рук и ручки. Чтобы дополнительно упорядочить этот процесс, можно купить или создать блокнот Cornell Notes¹³ с линованными страницами и инструкциями по применению метода (стоит с ним ознакомиться). Но и при ведении конспектов в обычных блокнотах доля сохраненной информации резко растет — примерно до 75 %.

Молодцы! Теперь у вас есть отличные инструменты и стратегии для более быстрого чтения, причем с улучшенным пониманием, внимательностью и сохранением прочитанного. Вы во всеоружии переходите к очередному этапу настройки своего мозга на успех: созданию рекордной результативности!

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе «O Planet Freedom».

¹³ Система создания и организации заметок, разработанная в 1950-е годы Уолтером Поком из Корнелльского университета. Лист делится на две колонки: для заметок (обычно справа) и для ключевых слов (обычно слева и вдвое уже, чем колонка для заметок). *Прим. ред.*

Раздел II

Компоненты рекордов в вашей жизни

Первый компонент

Ставьте цели, заряжающие энергией

Глава 7

Пять характеристик цели, которая заряжает вас энергией

Важность целей подчеркивают практически все специалисты и авторы книг в области личностного роста. Поэтому разберемся, для чего на самом деле они нужны. Я уверен, что цели в области бизнеса, здоровья, отношений, финансов и семьи необходимы, чтобы давать вам три и только три преимущества.

1. Сосредоточенность.
2. Направленность.
3. Ощущение срочности.

И это все, что вам нужно. Вспомните период в своей жизни, когда вы в полной мере обладали этими тремя характеристиками: например, стремились выполнить план продаж или завершали увлекательный проект. А может быть, планировали свадьбу, готовились к марафону или другому важному спортивному соревнованию. Когда вас что-то воодушевляло, особенно если был задан крайний срок, вы были очень сосредоточены, двигались в определенном направлении и остро ощущали неотложность вашей задачи, правда? Вспомните, как вы себя тогда чувствовали. Предположу, что были полны энергии, счастливы и по утрам вскакивали с постели, горя желанием взяться за работу. Тогда я вас обрадую: если ваши цели сформулированы так, как я расскажу ниже, они могут принести вам столько же энергии и радости. Они не должны быть орудием или досужей мечтой; их задача — помочь вам сосредоточиться, понять нужное направление и ощутить срочность. Разберемся в этом подробно.

Сосредоточенность

Для оптимальной работы мозгу нужна сосредоточенность. Почему она так важна? По двум причинам.

Сосредоточенность дает умственное спокойствие

Если вы имели дело с расстроенным малышом, то, наверное, знаете: сначала нужно убедиться, что ребенок не голодный, не мокрый и не переутомился. Тогда можно сделать вывод, что он просто капризничает. А когда вы заставляете его сосредоточиться: ухватиться за что-то и изучать — связку ключей, игрушку, ваше лицо, — это его успокаивает. К нам это тоже относится. Да, у нашего подсознания есть много общего с маленьким ребенком. Когда есть четкая картина, на которой мы можем сосредоточиться, цель, мы ощущаем умственное спокойствие. У большинства из нас есть ненужные привычки: склонность чрезмерно все анализировать или представлять худшее, тревожность или бешеный поток мыслей. Создание

четкой картины желаемого, на которой может сосредоточиться ваш ум, — чудесный способ повысить вашу продуктивность здесь и сейчас.

Сосредоточенность приводит в действие закон притяжения подобного

Когда ваш ум сосредоточен, ваше подсознание ищет и привлекает то, чего вы хотите. Единственная альтернатива — «притяжение негатива».

Мой друг Дэйв учил свою дочь Ханну ездить на двухколесном велосипеде. Когда у нее только начало получаться, Дэйв выбежал на дорогу впереди со словами: *«Все прекрасно, только не врежься в столб!»* Вы ведь знаете, что велосипед обычно едет туда, куда смотрит ездок? Естественно, Ханна тут же посмотрела на столб и въехала в него. Это повторилось несколько раз, пока Дэйв не внес небольшое изменение. Выбежав на дорогу перед дочерью, он сказал: *«Все хорошо, Ханна, а теперь поезжай прямо ко мне!»* И проблема исчезла.

Итак, вот главный урок, который нужно вынести из всего этого: *ваше подсознание обязательно на чем-то сосредоточится*. Мы не можем преодолеть эту его склонность, но нам под силу выбрать ее объект. Если же мы не даем подсознанию ничего подходящего, оно находит нечто негативное; это еще одна особенность нашего ума. Затем оно начинает активно стремиться к той картине, на которой сосредоточилось, не задавая вопросов, как самонаводящаяся ракета. Осознанно предложив разуму четкую и положительную картину, вы направляете ракету к желаемой цели, а не к тому, что она найдет сама.

Направленность

Мы обнаружили, что люди действуют эффективнее, когда понимают, что делают, и сами выбирают цель. Вспомните какую-нибудь увеселительную поездку или отпуск. Одним из самых увлекательных этапов было самое начало, правда? Вас воодушевляла мысль о том, как здорово будет там, куда вы приедете. И хотя конечный пункт был еще далеко, вы сразу почувствовали радостное волнение. То же относится к другим жизненным событиям. Например, если вам когда-нибудь приходилось вылезать из долгов, вспомните, когда этот процесс начал вас радовать. По словам большинства моих клиентов с подобным опытом, этот момент наступал при выплате не последней, а первой части задолженности: они видели, что процесс начал набирать обороты, и чувствовали радость и воодушевление. Это относится и к плану тренировок: обычно их положительное влияние на вашу мотивацию и самооценку проявляется задолго до того, как вы увидите существенные результаты — *как только вы начинаете двигаться* к своим целям. По определению Эрла Найтингейла¹⁴, успех — «постепенное достижение достойной цели». Так что успех, энергия и энтузиазм во многом определяются направленностью. Эффективно сформулированные цели создадут ее, причем быстро.

Ощущение срочности

В чем проявляется это ощущение? В том, что вы действуете быстро и целенаправленно. Бывало ли так, что с самого утра вы были в ударе, работали с огоньком, но при этом не метались, как угорелый, чтобы все успеть? Вас ожидало множество дел, и вы предвкушали, как наконец возьметесь за них. Тогда вы наверняка не зачитывались газетой за завтраком и не нежились под душем, пока не надоеет, а двигались целеустремленно. Или вспомните, как вы в последнюю минуту паковали чемоданы для поездки в долгожданный отпуск. То же чувство: вы не суежились зря, а делали, что нужно, — быстро, с толком и не теряя времени.

¹⁴ Эрл Найтингейл (1921–1989) — американский мотивационный оратор и писатель. *Прим. перев.*

Правильно сформулированные цели создадут у вас такое же ощущение. Сосредоточенность на них приносит вам такое ощущение воодушевления и срочности, которое не возникнет, если вашей жизнью управляет случай.

Подытожив, можно сказать, что ваш ум работает как GPS-навигатор. Это сравнение пришло мне в голову во время недавней поездки в один городок в Висконсине для выступления перед сотрудниками банка. Мне нужно было проехать 145 км по двухполосным трассам, к тому же в то утро был очень густой туман. Я сообщил своему GPS-навигатору нужный адрес: «Найди Висконсин, Берлин, Гурон-стрит, 140». И он определил мое местонахождение, нашел конечный пункт поездки и буквально провел линию к нему. Чистая работа!

Но вот главное: что я должен был дать навигатору? Правильно, точную и конкретную информацию о том, куда хочу попасть. А если бы я приказал: «Найди банк», какой была бы его реакция? Что-то вроде «Ась?» Он отлично справляется с конкретными данными, но неопределенные задания вызывают новые вопросы. Мы уже узнали, что подсознание действует почти так же: получив конкретные указания, оно приведет вас к нужной цели; но неопределенные задания ставят его в тупик, и оно бездействует. Иметь четкие, эффективно сформулированные цели — все равно что давать своему внутреннему GPS-навигатору конкретные указания.

Как же выглядят эффективно сформулированные цели? Как создавать цели, которые обеспечат сосредоточенность, направленность и ощущение срочности для преодоления испытаний и невзгод? Мы обнаружили, что заряжающая энергией цель имеет пять характеристик.

1. Она должна *быть значимой для вас*. Казалось бы, это ясно, но большинство людей упускают это из виду.

2. Она должна быть *конкретной и измеримой*, и серьезным подспорьем может стать крайний срок. Я считаю, что большинство людей склонны избегать этого компонента при постановке целей. На семинарах я часто прошу участников выполнить упражнение, которое предлагал вам в начале книги: записать свою самую важную цель. И что же оказывается? Примерно в 95 % целей отсутствует эта характеристика. Чаще всего приводятся фразы вроде «сбросить вес», «больше зарабатывать», «повысить продажи», а один студент даже написал: «Стать классным!» Я считаю, что такие цели подходят в качестве отправной точки, но им не хватает силы, которую дает конкретность. Ваш мозг не просто хочет, а жаждет четкой картины: куда он должен вас привести. Получив ее, он воодушевляется и немедленно берется за работу, иногда используя способы, которые мы даже не можем понять. А когда у него нет четкой картины, он никуда нас не ведет, потому что его типичная задача — стремиться обеспечить безопасность, сохраняя нынешнее положение дел. Почему же мы так с собой поступаем? Почему столько людей сопротивляется идее конкретной измеримой цели с четким сроком достижения? Из-за страха перед неудачей. Говоря: «Я хочу больше денег», вы оставляете для себя «запасной выход». Вы всегда можете отступить со словами: «Да, когда-нибудь у меня будет больше денег». Вы можете тянуть время. Я прекрасно понимаю это нежелание формулировать конкретную цель. Но у вас есть выбор: или конкретизировать свое намерение и добиться его исполнения, или и дальше отделяться общими фразами и топтаться на месте. Результаты предсказуемы.

Включая в свои цели конкретные числа, критерии измерения и сроки, вы также создаете необходимость отчитываться — перед собой или кем-то еще. Это еще один мощнейший ускоритель успеха, который большинство используют неохотно. Подчеркну, что это, возможно, лучший и скорейший способ выполнения желаемого. Приняв обязательство отчитываться, вы возлагаете на себя ответственность, а продвинуться к цели почти невозможно,

пока вы этого не сделаете. Придайте своим целям конкретность, и вы увидите, насколько больше пользы они вам принесут.

3. Заряжающая энергией цель должна быть *подходящего масштаба*. Но как его определить? Тут важны два элемента.

Во-первых, цели должны быть достаточно скромны, чтобы вы искренне поверили в возможность их достижения. Здесь применим психологический термин «градиент». У всех нас есть то, что мы считаем пределом своих возможностей. Если цель или задача намного превосходит этот градиент, наш мозг не считает ее реалистичной, достижимой и обычно сдается, даже не начиная работу. Поэтому, если вы задаетесь целью повысить в следующем году свои продажи на 500 %, а привычный для вас показатель — повышение в 10–20 % по сравнению с предыдущим годом, ваш мозг может не справиться с таким гигантским скачком.

Во-вторых, цели должны быть достаточно велики, чтобы заставить вас прикладывать дополнительные усилия, вызывая у вас некоторый дискомфорт. Очень полезно ставить цели, которые станут испытанием для вас. Конечно, важно, чтобы они были достижимыми и реалистичными, но ваш мозг обожает трудные задачи! Если вы когда-нибудь участвовали в марафоне (42 км), ваш мозг не впечатлит задача пробежать 10 км. К тому же, ставя и добиваясь целей, достичь которых не так просто, вы расширяете свои возможности и растете как личность.

Как определить, насколько подходит вам масштаб цели? Если подходит, то она вызовет две характерные эмоциональные реакции. Первая: обдумывая цель, вы должны немного занервничать. Она не должна вгонять вас в панику; может быть, у вас чуть чаще забьется сердце, слегка вспотеют ладони. Вторая реакция: подробно расписав конкретные ежедневные или еженедельные шаги к достижению цели, вы должны почувствовать себя уверенно. Посмотрев на пошаговую разбивку, вы скажете себе: «Да, мне это по силам!» Если у вас возникает такое сочетание эмоций, можете быть уверены: цель вам подходит.

4. Цель должна быть *записана*, а в идеале — *оформлена в виде изображений*. Я знаю, вы это уже слышали: нужно записывать свои цели и т. д., и т. п. Люди почему-то пренебрегают этим шагом, но, если вы всерьез настроены достичь своих целей, записать их — не просто хорошая и популярная мысль, а один из центральных элементов эффективной формулировки. За десять с лишним лет выступлений и проведения семинаров по целеполаганию я обнаружил, что практически все хвалят этот прием, но почти никто не прибегает к нему регулярно. Это какое-то безумие!

В своей невероятной книге «Думай и богатей»¹⁵ Наполеон Хилл разбирает процесс определения главной цели и очень подробно описывает ее. Я не буду повторять эту информацию здесь, но сам процесс фантастически эффективен, а Хилл утверждает, что этот прием и лежащие в его основе принципы были настолько хороши для него и его студентов, что его это даже испугало. Прочтите эту книгу; здесь я только скажу, что Хилл объясняет, почему написание и прочтение целей — один из самых результативных приемов.

Вот недавний пример. Несколько лет назад я нанял специалиста по продажам, который также занимался бодибилдингом и с большим успехом участвовал в состязаниях. Чтобы превратить тело в произведение искусства, достойное победы на конкурсе, требуется поразительная дисциплинированность. Но ему это удавалось: он усердно и систематично тренировался, месяцами сидел на белково-овощной диете и регулярно побеждал в конкурсах. В то же время в продажах у него провал следовал за провалом. Однажды, когда я его консультировал, у нас зашел разговор о его целях. Я спросил: «Если бы я захотел познакомиться с

¹⁵ Хилл Н. Думай и богатей! Минск: Попурри, 2006.

вашиими целями в бодибилдинге, где бы я смог их увидеть?» Он ответил: «Да везде — у меня в шкафчике с одеждой, в машине, в квартире. У меня есть целый блокнот, где я их подробно расписал и даже прикрепил разные фото. Даже сейчас, когда я просто о них говорю, я чувствую прилив энтузиазма!» Я ответил: «Здорово! А где я мог бы увидеть ваши цели продаж?» Его как будто внезапно ударили. Он медленно ответил: «Вам пришлось бы заглянуть в дальние уголки моего мозга...» Хм-м... в одной области — цели в письменном виде и огромный успех, в другой — нет записанных целей и провалы. Взаимосвязь?

Где записывать цели? Однозначного ответа нет, но дам некоторые рекомендации. Я пользуюсь блокнотом и ежедневно повторяю записанные в нем цели. Еще очень полезно оставлять записки там, где вы их точно увидите. На холодильнике, на рабочем столе, в машине, на крышке ноутбука — везде, где они смогут служить постоянным напоминанием; это очень результативный прием. Сейчас очень популярны доски и книги желаний — новое слово в этой области. Ваше подсознание оперирует картинками. Если вы сможете предложить своему разуму образ успеха в сочетании с описанием — еще лучше.

5. Эффективную цель нужно *повторять*. Я всегда советую своим студентам взаимодействовать со своими целями — совсем как с важным для них человеком. Когда вы настолько сживаетесь со своими целями, что они становятся частью вас, их достижение практически гарантировано. Один мой наставник как-то сказал: «Если я разбужу тебя звонком в два часа ночи, когда ты крепко спишь, и спрошу, какие у тебя самые важные цели, ты должен выдать их так же быстро, как свое имя».

А вы бы справились с этим? Вы так же твердо знаете, куда направляетесь? Большинство — нет. Если вы действительно хотите добиться сосредоточенности, направленности и ощущения срочности с помощью своих целей, нужно тратить на них время. Чтобы построить отношения с супругами или друзьями, проводить с ними время обязательно. Вы не пройдете «проверку ночным звонком», если не усвоили свои цели, а это не случится за один присест. Вы должны повторять и регулярно просматривать их. Повторять — значит еженедельно перечитывать, изучая успехи и измеряя их; регулярно просматривать — иметь визуальные образы, которые постоянно будут напоминать вашему подсознанию о картине, на которую вы хотите его нацелить. Тогда почти во всех ваших действиях появится больше энергии, смысла, целеустремленности и понимания общего контекста; возможно, ваш мир изменится к лучшему, почти как по волшебству.

Итак, пять характеристик эффективно сформулированной цели таковы: она должна *быть для вас значимой; конкретной и измеримой*, возможно со сроком достижения; *быть подходящего масштаба*; *быть записана/оформлена в виде изображений; регулярно просматриваться*. Этот способ эффективен, даже когда не срабатывает!

Помню, как мы с партнером по бизнесу впервые оказались в долгах. Раньше ни у кого из нас не было таких проблем. Но мы вложили значительные средства в свой новый бизнес, и в начале года оказалось, что наш долг составляет 47 тыс. долларов. Эта ситуация нас тревожила, и мы задались целью — погасить задолженность к моему дню рождения (29 мая). Мы сделали все, о чем я здесь написал: сформулировали, чего именно хотим достичь, определили крайний срок и выяснили причины, по которым для нас это важно. Мы согласились, что придется поднапрячься, но это в наших силах (масштаб цели), и все записали. Мы даже сделали таблички с цифрами 4729 и всюду их развесили. Это выглядело немного нелепо, но сработало. Мы выплатили кредит не к 29 мая, а к 30 апреля! Должен сказать, что такой результат встречается очень часто. Выбрав значимые цели и эффективно сформулировав их, очень часто удается достичь их быстрее, чем казалось возможным. Даже если на такую подготовку уйдет лишняя неделя, месяц или год — ну и что! Если ваши цели сформулированы

эффективно, они обеспечивают сосредоточенность, направленность и ощущение срочности, что сразу принесет вам пользу. Игра стоит свеч.

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе «О Planet Freedom».

Глава 8

Усильте сосредоточенность благодаря ключевой цели

В этой главе я покажу, как скорректировать и систематизировать важнейшие цели, чтобы усилить сосредоточенность. Я посоветую вам выполнить со своими целями пять действий и рекомендую сразу же совершить первые три — не в уме, а на практике. Вам понадобятся календарь, чистый лист бумаги и ручка. Именно бумага и ручка, а не экран компьютера. То, что мы сейчас будем делать, приносит гораздо лучшие результаты, если писать ручкой на бумаге.

Есть множество вариантов подхода к своим целям, и я предлагаю вам опробовать их. Применим подход, разработанный с учетом особенностей мозга и того, на чем ему легко сосредоточиться. Это я применяю к своим целям и тому же учу своих клиентов. Так что это не теория, не эксперимент, который мы состряпали ради интереса. Уверяю, я испробовал этот подход сам! И обнаружил: применяя именно его, я добиваюсь желаемого, и обычно ранее намеченного срока. Если и промахиваюсь, то причина почти всегда в том, что я не выполнил в полном объеме все, что вы сейчас будете делать. Процесс выстроен так, чтобы у вас возникло четкое представление о том, какие цели принесут лучшие результаты, если начать работать в нужном направлении прямо сейчас. И если вы все сделаете правильно, сильная положительная мотивация станет естественным следствием всего процесса.

Шаг 1. Сократите количество целей

Запишите 5–6 самых важных целей, которых вы хотите достичь в ближайшие 90 дней. Почему именно столько? Главное на этом этапе — *сократить*: срок и количество пунктов списка. Почему?

Целей пять-шесть, потому что, как мы уже знаем, сознание не способно эффективно справляться с избытком информации. Ему легко сосредоточиваться одновременно только на нескольких задачах. Конечно, есть подходящее время и место для так называемого создания мечты, когда вы избавляетесь от всех ограничений мышления и времени и предаетесь смелым и безумным мыслям. Это упражнение полезно для расширения кругозора и возможностей своего ума, но сейчас мы займемся другим.

Возьмите календарь и определите ближайшую контрольную точку примерно через 90 дней. В идеале это конец квартала, конец месяца тоже подойдет. Если конечная точка наступит через 80 или 100 дней, это нормально; главное — чтобы близко к 90. Почему это важно? Потому что примерно в течение такого времени человек может быть очень сосредоточенным на одной важной цели, не нажимая на «кнопку перезагрузки», и все же видеть реальные успехи.

Не зря почти все диеты или программы тренировок рассчитаны примерно на 90 дней. Отличный пример — безумно популярная фитнес-программа для домашних занятий P90X. «P» означает «сила» (power), а «X» — «предельный» (Xtreme). По сути просто маркетинговый прием. Но за цифрой «90» стоят серьезные научные обоснования. Она обозначает 90 дней, и тому есть конкретная причина. Программа называется не P10X, потому что за 10 дней больших успехов не достигнешь, но и не P300X: никто не сможет так долго придерживаться программы без перерыва. Почему, по-вашему, на Уолл-стрит придается такое значение ежеквартальным финансовым отчетам компаний? Потому что именно за такой срок можно внедрить значительные изменения, не теряя сосредоточенности. В любых важных начинаниях срок намного короче 90 дней слишком мал, чтобы увидеть реальные успехи, а намного длиннее — слишком велик, чтобы четко видеть финишную линию.

Изучите ближайшие 90 дней и проставьте на листе бумаги номера от 1 до 6. Не более 6. Вы запишете 5–6 важнейших целей, которых желаете достичь за 90 дней. А теперь проанализируйте все области своей жизни: работу, финансы, физическое здоровье, психическое/эмоциональное состояние, семью, участие в жизни общества — чтобы ваш список был всесторонним. И опять сократите его; это главное. У любого наверняка есть множество желанных целей. Скорее всего, вы обычно пытаетесь сделать слишком много, а не слишком мало, так что вам полезно ограничить список целей шестью пунктами. Если у вас получится всего пять, это нормально, но ради вашего же блага не выбирайте больше шести.

Пока вы записываете важнейшие цели на ближайшие 90 дней, повторим, что делает цель эффективной. В предыдущей главе мы подробно рассмотрели пять необходимых характеристик ваших целей, и здесь я снова перечислю их вкратце.

1. То, что вы записываете, должно *быть значимым для вас*. Эти цели — ваши и ничьи больше, так что обязательно зафиксируйте, чего вы на самом деле хотите достичь.

2. То, что вы записываете, должно быть *конкретно* и *измеримо*. Мы говорим о программе на 90 дней с явным конечным сроком, так что общие фразы вроде «повысить доходы», «похудеть» или «накопить денег» неуместны. Четко определите, чего именно вы намереваетесь достичь за этот период. Сколько денег заработать или накопить? На сколько килограммов похудеть? Сколько километров пробежать? Какими будут ваши продажи (определите конкретные цифры)? Сами ваши цифры или подробности мне не важны, но необходима конкретность. Пренебрегая этим шагом, вы упустите большинство возможностей, которые дает вам этот процесс.

3. Цели обязательно должны *быть подходящего масштаба*: требующими усилий, но при этом достижимыми с вашей точки зрения. Помните: у вас на все про все около трех месяцев, а потом придется трубить отбой. Так что подбирайте цели подходящего масштаба. Выполняя это упражнение, вам придется выбирать между вариантами «цель посмелее, чтобы пришлось напрячься» и «более скромная, чтобы перестраховаться». Выбор зависит от вашего опыта и прежних успехов. Если вы привыкли легко достигать главного или вам немного скучно, то выберите более смелую цель. Если же вы делаете это в первый раз, то стоит выбрать цель поскромнее.

4. Даже если это очевидно, я подчеркну: цели нужно зафиксировать *в письменном виде*. Вы окажете и себе, и мне плохую услугу, если прочтете все это и ничего не сделаете. Я не сказал *«подумайте*, чего вы хотите достичь в ближайшие 90 дней», я сказал *«запишите это»*. Уверяю, что согласованная работа глаз, рук и мозга поднимает выбор и оформление целей на качественно новый уровень. Итак, зафиксируйте цели ручкой на бумаге, а не просто в уме.

5. Вы будете *регулярно просматривать* то, что сейчас пишете, так что будьте честны перед собой и создайте цели, которых вам будет интересно достигать. Как только вы заложите основу, мы разработаем целый план с необходимостью отчитываться перед собой и

элементами программирования, так что учтите, что вы будете взаимодействовать с этими целями.

Достаточно описаний — пора работать! Возьмите ручку, бумагу и запишите свои 5–6 важнейших целей на ближайшие 90–100 дней. Уделите этому столько времени, сколько нужно, а потом возвращайтесь к чтению.

Шаг 2. Определите ключевую цель

Теперь вам нужно определить, какая из этих целей для вас ключевая. Вы можете спросить: «Что такое ключевая цель?» И это прекрасно, потому что вы, наверное, никогда еще так не рассматривали свои цели.

Ваша ключевая цель — та, серьезное стремление к которой поддерживает большинство ваших остальных целей.

Глядя на свой краткий список, вы наверняка заметите, что между многими целями есть связи; возможно, вы даже поймете, что некоторые соперничают друг с другом. Но я обнаружил, что почти во всех случаях есть одна из целей, упорное стремление к которой, скорее всего, поможет добиться искомых результатов во всех областях. Я не хочу чрезмерно усложнять. Возможно, вы уже знаете, какая из ваших целей подходит под это описание. Часто, когда человек доходит до этого этапа, одна из записанных им целей бросается ему в глаза и как будто кричит: «Эй! Сделай так, чтобы я сбылась!» Если вы уже нашли эту цель, просто отметьте ее в списке и только потом продолжайте чтение.

Если ключевая цель не видна сразу, это тоже нормально. Мне самому часто приходилось разбираться, какая из моих целей ключевая, на что направить основные усилия. Вам нужна та, которая с наибольшей вероятностью поможет достичь остальных. Есть несколько вариантов. Иногда достижение ключевой цели косвенно *вызывает* осуществление остальных, почти автоматически. Бывает, что для ключевой цели *требуется* достижение других в качестве промежуточного этапа или вспомогательного инструмента. А иногда ключевая цель может так повлиять на вашу жизнь, что вы обретете силу, уверенность и энергию, чтобы сокрушить любую стену, с которой столкнетесь. Вот пример.

Недавно я стал разбираться, чего хочу достичь за оставшиеся 100 дней года, и вывел следующее:

1. Личные продажи (долл.)
2. Личный доход (долл.)
3. Погасить долг (долл.)
4. Пробежать 355 км и провести 35 силовых тренировок.
5. Помедитировать минимум 50 раз.
6. Взять 14 дней отпуска без чувства вины, отключившись от всего.

Это были самые важные цели. Обратите внимание, что они все конкретны и измеримы. Я знал, что нужно свести их к одной и серьезно взяться за нее. Строго говоря, правильного ответа нет; ни одна из них не была лучше или хуже остальных. Решение, где основные усилия принесут наибольшую отдачу, было полностью на мое усмотрение. Угадajte, какую цель я выбрал? Продажи. Сама цифра вам бы ничего не сказала, но опишу свой ход рассуждений. Выполнив план продаж, я тем самым получил бы доход и обеспечил погашение долга. Достижение целей также позволило бы мне найти время для отпуска. А какова связь с тренировками и медитациями? Я знал, что поддержание физического, психического и духовного здоровья даст мне нужную энергию. Так что все эти цели взаимосвязаны. Если

основные усилия направлены на ключевую, подсознание на самом деле принимается за все эти цели и вероятность их достижения значительно возрастает. Понимаете?

Ваш следующий шаг — проделать это со своими целями: определить, какая из них — ключ к остальным. Если вы еще не выделили ее, то выбирайте не спеша. Убедитесь, что вы уверены в своей ключевой цели, прежде чем идти дальше.

Шаг 3. Подтвердите причину

Теперь, когда у вас есть одна цель, на которой нужно сосредоточиться, пора ответить на самый важный вопрос: *почему?* Почему вам важно ее достичь? Ответ может подсказать интуиция. Иногда звезды складываются так, что вас осеняет. Вы говорите себе: «Мне не нужны лишние рассуждения. Я никогда еще не чувствовал такого энтузиазма, я рвусь в бой!» Если это так, замечательно! Просто запишите свои мысли в качестве ориентира.

Если озарения не произошло, попытайтесь стимулировать свое мышление такими вопросами:

- Почему я хочу этого достичь?
- Что даст мне достижение этой цели?
- Что я почувствую, воплотив эту цель в жизнь? Уверенность в себе? Восторг? Умиротворение? Воодушевление? Силу?
- Как достижение этой цели поможет мне стать лучше или сильнее? В чем мне нужно вырасти?
- Что еще я смогу сделать, получив этот результат?

На вопрос «почему» нет неправильных ответов, и чем их у вас больше, тем лучше. Возьмите бумагу и ручку и не торопясь ответьте на вопрос «почему» для себя.

Шаг 4. Визуализируйте цели

Чтобы сосредоточиться и «настроить» свой разум, нужно визуализировать цели. Пока что все ваши действия были связаны с составлением планов. Большинство даже не доходит до этого этапа, обдумывая свои цели, так что вы уже вышли в лидеры. Но вы еще можете сделать очень многое, чтобы ускорить процесс. По мощности ваше подсознание в миллиарды раз превосходит сознание. Оно мыслит и работает во многом иначе. Как мы уже говорили, один важный ключ к подсознанию — понять, что оно оперирует образами. Сознание управляет связными, линейными мыслями, идущими одна за другой (которые даже звучат в вашем уме как предложения), а подсознание, по сути, просто видит картины и упорно стремится к ним.

Воспользуйтесь этим: пусть вашему мозгу будет на что посмотреть! Дайте ему образы для работы. Иногда я предлагаю клиентам хранить изображения в блокноте или папке. Иногда — создать доску мечты и повесить ее на рабочем месте, чтобы видеть все изображения сразу. Многие мои клиенты размещают изображения своих целей на карточках вместе с аффирмациями¹⁶. Есть немало способов визуализировать свои цели. Поэкспериментируйте и выберите, что вам больше подойдет.

¹⁶ Позитивное утверждение, которое многократно повторяется, чтобы закрепить в уме требуемую установку. *Прим. перев.*

Шаг 5. Создайте вспомогательные ритуалы

Шаг 5 — создание ритуалов. Но вам не придется распевать гимны или приносить в жертву ягненка. Чтобы создать ритуал, вы сознательно выстроите некие автоматические модели поведения, которые станут привязкой к вашим целям. Это не просто выдуманной прием. Вот три книги, которые убедительно доказали мне его пользу:

1. Джеймс Лоэр и Тони Шварц, «Жизнь на полной мощности»¹⁷.
2. Роберт Купер, «Не мешайте себе»¹⁸.
3. Джон Ассараф и Мюррей Смит, «Ответ»¹⁹.

Первые две книги помогли мне понять научные обоснования привычек, а третья — составить пошаговую программу, которая сейчас приносит огромную пользу мне и моим клиентам.

Вам известно, что большинство ваших мыслей вошло у вас в привычку? Доктор Дипак Чопра²⁰ утверждает, что более 99 % мыслей, которые появляются у нас сегодня, — повторение вчерашних, а 99 % завтрашних будут повторением сегодняшних. Действия определяются мыслями, и многие из них — на работе, в отношении здоровья, финансов — выполняются в силу привычки. Они доведены до автоматизма. Вспомните, что вы делаете утром с момента, когда просыпаетесь, до выхода на работу: как часто одно утро похоже на другое? Вы ставите ноги на пол, неуверенно встаете, чистите зубы, принимаете душ, пьете кофе, одеваетесь, завтракаете (может быть), опять пьете кофе, проверяете электронную почту, снова пьете кофе, будите детей, готовите им завтрак, снова пьете кофе и уходите. Отслеживайте свои утренние действия несколько дней, и, возможно, для вас станет неожиданностью, насколько один день похож на другой. Итак, у вас уже есть автоматические модели поведения; советую некоторое время выполнять их осознанно, а потом заменить новыми. В течение дня есть два периода, когда это нужно будет сделать.

Первый — сразу, как только вы просыпаетесь утром. Первый час — точнее, первые несколько минут — очень подходящее время, чтобы запрограммировать свой мозг на успех. В это время он переходит от сна к бодрствованию, и его волны имеют такую конфигурацию, что ваше подсознание исключительно восприимчиво к «семенам мыслей», которые вы посеете.

Вы замечали, как первые минуты после пробуждения могут задать тон всему дню? Бывало ли, что вы вставали не с той ноги? Будьте внимательны, и вы начнете видеть практические связи между эффективным началом утра и вашими результатами на протяжении всего дня. Большинство упускает эту возможность: утром мы или нервничаем по разным поводам, или двигаемся как в тумане, не вполне понимая происходящее. А многие успешные люди целенаправленно используют начало дня, чтобы, настроив свой разум, сосредоточиться на своих мечтах и целях. Вы способны воплотить в жизнь свое решение каждый день вставать с *нужной* ноги и пожинать плоды удачного начала дня.

Глава 17 полностью посвящена так называемому силовому часу — практике ежедневного управления энергией. Если вы хотите прямо сейчас подробного объяснения, можете

¹⁷ Лоэр Дж., Шварц Т. *Жизнь на полной мощности! Управление энергией — ключ к высокой эффективности, здоровью и счастью*. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.

¹⁸ Cooper R. *Get Out of Your Own Way: The 5 Keys to Surpassing Everyone's Expectations*. Crown Business, 2006.

¹⁹ Ассараф Дж., Смит М. *Ответ. Как преуспеть в бизнесе, обрести финансовую свободу и жить счастливо*. М.: Эксмо; СПб.: Мидгард, 2009.

²⁰ Дипак Чопра (род. 1947) — американский писатель, гуру холизма и философии нью-эйдж, специалист по альтернативной медицине. *Прим. ред.*

перейти к этой главе. Здесь же только скажу, что я научу вас конкретному процессу из 15 шагов, который вы сможете применять, чтобы каждый день создавать образ мыслей победителя.

Может быть, вы не захотите использовать мои 15 шагов, и это нормально. Например, вы не любите отжимания, предпочитаете чай, вам нравятся другие видеозаписи или вы хотите выполнять всего 6 шагов. Подавляющее большинство людей вообще не делают ничего. Суть этого метода — создать осознанные привычки программирования на первый час дня и старательно придерживаться их 30 дней. Именно столько времени понадобится, чтобы начать менять сложившиеся в мозгу схемы поведения. К концу этого срока вы почти пристраститесь к «силовому часу». Вы втянетесь в процесс!

Второй период, когда вам нужно себя программировать, — последние несколько минут вашего дня. Они важны во многом по тем же причинам, что и первый час бодрствования: это переходная фаза для мозга. Здесь я посоветую вам нечто гораздо проще «силового часа», но требующее такой же осознанности. В течение последнего часа перед сном найдите возможность еще раз повторить в виде образов свои цели и некоторые аффирмации, а потом выразите благодарность за все хорошее, что произошло за день. Кроме того, это удачное время, чтобы продумать свою «большую ежедневную шестерку» (см. главу 12) и изложить важнейшие цели на следующий день. Вы настроите свои мысли на безмятежный сон, приятнейшие видения и энергичный следующий день.

Итак, у вас теперь есть пять конкретных шагов, которые, как мы убедились на опыте, дадут вам умственную сосредоточенность для серьезных достижений. Если вы начнете работать над ними сразу и включите их в свой ежедневный и еженедельный график, то обязательно отметите улучшение результатов.

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе «O Planet Freedom».

Глава 9 Преодоление препятствий

На пути из точки А в точку Б каждый раз возникают помехи, которые могут сбить вас с пути или задержать. У меня двое маленьких детей, и стоит нам куда-то собраться, как сразу начинаются сложности!

«Папа, я забыл жирафа!»

«Папа, я хочу писать!»

«Папа, мы забыли справку из школы!»

И так постоянно. Я говорю об этом спокойно — ведь тут никто не виноват, такова жизнь! И у вас наверняка такое бывало. Я имею в виду не просто поездку с детьми в супермаркет, а все случаи, когда вы пытаетесь перейти от текущего положения к желаемому. Вы твердо решили похудеть на 9 кг и приобрести отличную форму, но к концу первой недели пропустили уже два похода в спортзал. Или решили расширить свой бизнес на 30 %, но почему-то не можете найти в себе мотивацию для нужных звонков. Или после удачного старта работа над проектом застопорилась из-за болезни или других внешних обстоятельств.

Мы с клиентами убедились на своем опыте: стоит нам приняться за какое-то дело, как возникают препятствия, которые нас задерживают или сбивают с пути. Они бывают как внешними, так и внутренними, причем иногда мы принимаем за внешние препятствия то, что подсознательно создали сами. Но хочу вас обрадовать: препятствия можно преодолеть и прийти к желанной цели, если подготовиться и вооружиться программой действий.

Три эмоциональных препятствия

Нежелание взять на себя 100 %-ную ответственность

Первое и самое пагубное препятствие — нежелание взять на себя полную ответственность. Большинство просто не хочет признать, что они на 100 % отвечают за свою жизнь. Я далеко не первым заметил это. В книге «7 навыков высокоэффективных людей»²¹ Стивен Кови пространно рассуждает о принятии на себя ответственности — способности отвечать. А в замечательной книге Джека Кэнфилда «Думать и богатеть»²² самая первая глава посвящена тому, чтобы взять на себя 100 %-ную ответственность за свою жизнь. Очень многие из лучших авторов книг о личностном росте твердят об этом принципе именно потому, что большинство упускает его из виду. Люди чаще всего не принимают всю ответственность за свои действия или результаты. Но это необходимо для роста. Я не утверждаю, будто люди склонны вообще отказываться от ответственности: мы в основном признаем, что в какой-то степени определяем качество своей жизни; однако большинству чуждо понятие *сто процентной ответственности*.

Как распознать это препятствие? Очень просто: оно принимает форму *поиска виноватых*. Если вы однажды поймете, что обвиняете в какой-то неудаче правительство, состояние экономики, начальника-дурака, подчиненных-лентяев, жену или мужа, погоду, родителей, детей, свой статус среди братьев и сестер или другие обстоятельства либо людей, значит, вы столкнулись именно с этим препятствием. Если вы и дальше отказываетесь принимать полную ответственность, то вырабатываете у себя менталитет жертвы. Мысля и действуя так, вы далеко не уйдете. Вы и только вы несете ответственность за качество своей жизни.

Полезно понимать, что принимать *ответственность* и брать на себя *вину* — разные вещи. Признавая вину, вы указываете, что поступили неправильно. А ответственность вы принимаете именно для того, чтобы смотреть правде в глаза.

В моей семье были случаи заболевания раком. Мой отец умер относительно молодым от рака толстой кишки, как и его мама. Значит, в семье Сайп есть ген, допускающий развитие этой болезни, и практически наверняка он передался мне. Это не моя вина; это реальность, и бессмысленно обвинять меня в такой генетической предрасположенности. Мне тоже не имеет смысла кого-то в этом винить! Зато стоит взять на себя полную *ответственность* за это обстоятельство и сделать все возможное, чтобы повлиять на него. Я правильно питаюсь, регулярно занимаюсь спортом, учусь заботиться о своем организме и заблаговременно прохожу все нужные тесты. Чувство вины не дает нам сдвинуться с мертвой точки. Принятие ответственности обеспечивает стимул к движению вперед.

Как же преодолеть препятствие? Постановка целей — один из самых эффективных способов сообщить подсознанию, что мы хозяева ситуации. Если мы не верим, что ответственны за свои результаты, как мы вообще можем ставить цели? Когда вы садитесь, обдумываете будущее, ставите цель и начинаете к ней стремиться, само это уже означает, что

²¹ Кови С. 7 навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности. М.: Альпина Паблишер, 2013.

²² Кэнфилд Дж., Свитцер Ж. Думать и богатеть! Правила успеха. М.: Эксмо, 2009.

вы принимаете ответственность. Во всех случаях, когда мне нужно было вернуться в какой-то сфере жизни на нужный путь, я садился и говорил себе: «Значит, так: стоит пойти туда-то». Это было первым (а зачастую единственным) необходимым шагом, чтобы вернуть себе положение хозяина ситуации. Чем чаще мы это делаем, тем лучше наш разум приучается создавать нашу реальность.

Нежелание глупо выглядеть

Второе эмоциональное препятствие на пути к росту — *нежелание глупо выглядеть*. Еще это называют боязнью критики или страхом неудачи. Большинство просто боится предстать перед окружающими в нелепом виде. Это начинается примерно в конце начальной школы или в средних классах, когда всем становится ужасно важно вписаться в коллектив. Это вредное препятствие, потому что для достижения целей требуется рисковать и выходить из зоны комфорта. Если нас сдерживает нежелание глупо выглядеть, мы не способны ни на то, ни на другое.

Как определить, что вы столкнулись с этим препятствием? Оно проявляется в *поиске отговорок*. Когда человек на словах готов горы свернуть, а потом находит повод, чтобы увильнуть от дела, это классический признак страха глупо выглядеть. Возможно, вы узнаете в этом описании кого-то из знакомых или себя.

Есть простой прием, чтобы устранить это препятствие: разработайте стратегию и не поддавайтесь страху! В подавляющем большинстве случаев страх глупо выглядеть основан на несуществующей опасности. Недавно на вечеринке одна моя подруга, Сьюзен, рассказала мне, как побывала на встрече выпускников в честь двадцатилетия окончания школы. Сейчас это уверенная в себе, вызывающая восхищение женщина, но, по ее признанию, в старших классах она не нравилась ровесникам. На встрече выпускников Сьюзен встретила парня, который пользовался популярностью в старших классах. Они были мало знакомы, но разговорились, и Сьюзен с изумлением услышала: «Я всегда боялся заговорить с тобой. Я хотел пригласить тебя на свидание, но мне казалось, что я не дотягиваю до твоего уровня». Забавно: в школе Сьюзен боялась заговорить с ним, потому что считала, будто *она* не дотягивает до его уровня!

Как говорил мой отец, «мнение окружающих тебя бы так не беспокоило, если бы ты понимал, как редко они о тебе думают». И правда, кто все эти люди, чьих насмешек вы боитесь? Большинство из них заняты своими проблемами и вообще не обращают на вас внимания. А остальные на самом деле искренне поддержали бы вас или даже восхитились смелостью ваших целей.

Во-первых, я бы вернулся к пяти характеристикам эффективных целей, а именно к первой: убедитесь, что выбранные цели значимы для вас. Во-вторых, выполните описанные выше действия, чтобы усилить сосредоточенность. Если вы стремитесь к тому, что вас действительно увлекает, чужие мнения вас не волнуют. Нацелившись на достижение этой цели и мысля позитивно, вы просто вытесните страх. В-третьих, большую пользу может принести коуч или партнер, перед которым вы будете отчитываться. Это должен быть человек, который точно вас поддержит и подбодрит; это бесценный способ преодоления вашего нежелания глупо выглядеть.

Нежелание действовать

Третье эмоциональное препятствие на пути к достижениям — *нежелание действовать*. Поставленные цели требуют *действий*, часто масштабных и немедленных. Если вы хотите продавать, то придется общаться с людьми; желаете прийти в хорошую физическую

форму — без спортзала не обойтись; хотите пойти на свидание — нужно кого-то пригласить. Само по себе, без ваших усилий ничего не произойдет.

Это препятствие обычно проявляется двумя симптомами: первый — *промедление*, склонность откладывать действия; второй, такой же частый — так называемый *аналитический паралич*. Если человек собирает все данные, проводит все исследования, готовит все нужное, но никогда не приступает к работе, то это нежелание действовать. Такие люди уйму времени посвящают приготовлениям, но никогда не вступают в гонку. Аналитический паралич легко выдать за добросовестное, обдуманное принятие решений. Если вы прибегаете к этой уловке, вас можно сравнить с человеком, который хочет поехать в прекрасное путешествие, но ждет, пока все светофоры на его пути не переключатся на зеленый! Вы заметите, что успешные люди, достигающие своих целей, чаще всего следуют схеме «На старт, внимание, марш!». Я не призываю вас принимать поспешные решения, а просто подчеркиваю, что большинство предпочитают перестраховаться и сделать слишком мало.

Как же преодолеть промедление и аналитический паралич? Опять-таки, вернитесь к пяти характеристикам эффективных целей, на этот раз к третьей. Если ваши цели подходящего масштаба (достаточно велики, чтобы заставить вас потрудиться, но при этом достаточно скромны, чтобы вы могли в них верить), это большое подспорье. Во многом это препятствие обусловлено растерянностью и неуверенностью в своих силах. Если вы сформулировали цели так, чтобы четко видеть финишную линию, то уверены в успехе.

Помните: просто сделайте первый шаг. И только потом следующий. Всем приходится так или иначе бороться с нежеланием действовать, и мне тоже, причем во многих областях. Зачастую выпадают дни, когда нужно обзвонить несколько десятков людей, а не хочется. Часто бывает, что я запланировал потренироваться или пробежать несколько километров, но нет желания, и т. д. Но я убедился: вялость и неуверенность в себе исчезают без следа, стоит мне взяться за дело. После одного-двух звонков у меня вдруг появляется желание обзвонить остальных; после первого полукилометра оставшиеся полтора воодушевляют. Действия и вправду излечивают страх.

Однажды на парковке я увидел такую сценку. Мама вышла из магазина с сыном — ему было года три, и он ясно давал понять, что не хочет садиться в машину.

«Не хочу! Не-е-е-е-т, не хочу-у-у-у!»

Похоже, мама уже с этим сталкивалась. Она спокойно заявила: «Не хочешь садиться в машину?»

«Нет, не хочу!»

Она улыбнулась и ответила: «Ладно. Тебе не нужно хотеть, нужно просто сесть в машину. Давай».

И мальчик залез в машину. Иногда нужно обращаться со своим мозгом, как с этим малышом. Хотеть не обязательно, достаточно «раскачаться».

Мысленные препятствия

Склонность сбиваться с пути

Одно из главных мысленных препятствий в том, что нам легко сбиться с пути. Иногда для этого достаточно малейшего повода.

«Я знаю, что нужно прийти в хорошую форму, но мороженое в холодильнике выглядело так заманчиво... Ой».

«Я знаю, что должен расплатиться с долгом по кредитам, но подумал — ладно, куплю еще один плазменный телевизор... Ой».

«Да, я знаю, что процесс продаж должен включать этот компонент, который приносит очень хорошие результаты, но я забыла о нем... шесть раз подряд... Ой!»

«Я сел писать книгу, но вдруг обнаружил, что уже час раскладываю пасьянс... Ой!»

Вам кажется, что мне смешно? Так и есть. Частично эта помеха объясняется особенностями мозга, но по сути это происходит только из-за недостатка ясности и определенности желаемых достижений.

Поэтому будьте максимально конкретны и четки в формулировке своих целей. Почти всем нужно существенно повысить конкретность мышления. Мне почему-то приходится уговаривать или упрекать своих клиентов, чтобы они стали мыслить более четко. Когда я прошу их записать свои цели, они выдают такие:

- Привести себя в форму.
- Продавать больше недвижимости.
- Погасить долг.
- Поехать в отпуск.

Цели хорошие, но они не способствуют работе мозга. Большинство людей не стремятся формулировать конкретные цели, так что... не уподобляйтесь большинству. Помните, что сказал по этому поводу Морт Атли (см. [введение](#))? «Большинство людей не получают от жизни того, чего хотят, потому что не знают толком, чего хотят». Будьте умнее. Мозгу нужно на чем-то сосредоточиться, а в отсутствие четкой и конкретной цели он всегда хватается за самое простое и близкое. Так что начните с конкретной, четкой формулировки целей.

Вторая стратегия, не дающая свернуть с нужного пути, перекликается с тем, что я писал об особенностях работы мозга: ему свойственно замечать и выделять непривычное. Программа, заложенная в нас природой, вынуждает обращать внимание на необычное. Давным-давно, когда это нечто могло оказаться тенью саблезубого тигра, ищущего добычу, такая особенность была настоящим благом. А сейчас она позволяет нам легко отвлекаться. Не ваша вина, что мозг вынужден так реагировать, но вы обязаны что-то с этим сделать. Итак, вот нужная стратегия:

Установите, что обычно сбивает вас с пути, и избавьтесь от этого.

В среде любителей здорового образа жизни и питания бытует поговорка: «Разумное питание начинается с разумных покупок». Если у вас дома есть полуфабрикаты, вы их съедите только потому, что они под рукой. Когда вы стараетесь сколотить состояние, один из главных принципов — платить в первую очередь себе: каждый месяц откладывать часть своего дохода так, чтобы нельзя было легко воспользоваться этими деньгами. Обе эти стратегии настолько эффективны, что граничат с волшебством. Но здесь нет никакого чуда, чистая логика. Если устранить возможность неразумного выбора, то неудачных решений в вашей жизни станет гораздо меньше.

А главное, при этом *вы даже не замечаете разницы, а видите только резкое улучшение результата*. Когда у меня дома нет полуфабрикатов, я почти не замечаю их отсутствия. Я перекусываю тем, что не вредит здоровью. А если даже иногда и подумаю: «Эх, неплохо бы сейчас кукурузных палочек», идти за ними — слишком большая морока. Так что это и остается мимолетной мыслью, а не оседает в моем организме парой тысяч калорий от насыщенных жиров. Я не испытываю никакого неудобства или страданий, зато замечаю, когда врач говорит: «Ого, у вас еще никогда не было такого низкого давления». Начав откладывать 10 % своего дохода, я не заметил абсолютно никаких изменений в качестве повседневной жизни. Я так же занимался тем, что мне нравится, и получал минимум столько же удовольствия от жизни, сколько и раньше. Зато в конце года я заметил, что в результате вложения этих средств у меня прибавилось несколько тысяч долларов. Потрясающе!

Итак, прямо сейчас пообещайте себе избавляться от того, что уводит вас в сторону. Если надо что-то выбросить из холодильника — вперед! Если телевизор отнимает у вас силы, откажитесь от него. Чтобы не отвечать на каждое письмо за 5 секунд, отключите оповещения о новых письмах. Факторы, отвлекающие вас сейчас, без вашего вмешательства *продолжат* действовать и в будущем, так что *устраните* их. Это будет не так болезненно, как кажется. Вы не заметите разницы, зато начнете достигать своих целей гораздо чаще и быстрее.

Страх перед целью / лишние мысли / перенапряжение

И последнее умственное препятствие: вы чувствуете, что ваши цели слишком смелы, или испытываете чересчур сильное напряжение. Большинству свойственно волноваться без повода, а это вредит результативности. На семинарах по тренировке памяти мы говорим, что стресс — главный убийца памяти. То же относится к любой области, где важна результативность. Небольшое напряжение может придать сил, но стресс или чрезмерное волнение способно «отключить» ваш мозг. Часто они возникают, потому что мы сами накручиваем себя: слишком много думаем и анализируем. Спокойная собранность позволяет достигать результатов. В связи с этим я хочу рассказать поучительную историю о Франце Кламмере, олимпийском чемпионе по скоростному спуску на лыжах. Готовясь к последнему заезду, он знал, что борется за золото, но отставал от соперника настолько, что для победы ему нужно было побить рекорд. Перед заездом Кламмер смеялся и шутил, а когда открылась стартовая калитка, он выполнил один из самых некрасивых заездов на Олимпийских играх. Его старт был неправильным с точки зрения техники, и во время заезда то и дело казалось, что он сейчас упадет. Но к концу заезда он сделал нужное — побил рекорд и выиграл золото!

Журналисты стали допрашивать Кламмера, чтобы проанализировать его выступление: о чем он думал, почему ехал именно так и т. д. Но у Кламмера не было ответа. Ему задавали вопросы вроде: «Почему на старте вы не оттолкнулись палками сильнее?» и «Почему вы прошли такой-то поворот под таким-то углом?» Кламмеру приходилось отвечать: «Не знаю, я как-то об этом не задумывался». Наконец, загнанный в угол вопросом: «Ну вы же должны были о чем-то думать?» — он сказал: «Наверное, о том, чтобы ехать быстро».

Есть время думать и время отпускать мысли. Поэтому я предлагаю несколько стратегий достижения спокойной собранности.

Прежде всего отведите время для размышлений и уложите в этот срок. Когда работа в самом разгаре, размышлять некогда. Для некоторых людей характерно то, что я называю «остаточными раздумьями»: когда приходит время действовать (отвести главную роль подсознанию), они продолжают думать (сознательно). Обычно это происходит из-за сомнений: «Я пока не готов, мне еще нужно собраться». Обдумайте все, что нужно, в отведенный срок, а потом спускайте курок.

Во-вторых, чтобы не пугаться масштаба своей цели, *разделяйте ее на «удобоваримые» фрагменты.* Например, я недавно поставил цель — повысить квартальные продажи на 35 % по сравнению с самым успешным кварталом. Сначала я нервно сглатывал, думая об этой цели и усилиях, которых она потребует. Но когда я расписал, сколько презентаций мне нужно будет провести, сколько человек обзвонить и сколько заказов получить с каждого клиента, я понял: «Мне это вполне по силам!» А когда я разобрался, сколько нужно сделать в каждую неделю и каждый день, моя уверенность в своих силах резко взлетела: оказалось, что ежедневная норма не выходит за пределы моей зоны комфорта. Если взять конечную цель и двигаться от нее в обратном направлении, разбирая ее на конкретные действия, вы легко избавитесь от страха и лишних мыслей, которые могут парализовать нас. Составив конкретный план, вы сможете отключить мысли и просто выполнять его. Здорово!

А вот и последняя стратегия, помогающая избавиться от страха перед целью, лишних мыслей и перенапряжения: *превратите это в игру!* Одна из главных помех — излишнее напряжение. Так что поменьше серьезности — все любят хорошие игры. Вот два моих любимых варианта.

Первый — «Градусник». Я разбираю свои цели подробно, как описано выше, а потом беру промежуточные и конечные и превращаю их в отметки на градуснике, от нуля внизу до конечной желаемой цифры наверху. Суть игры — поднять ртуть в градуснике как можно быстрее. Звучит глупо? Может быть, но результаты есть. Ваше мощное, ориентированное на изображения, просто мыслящее подсознание правильно понимает задачу «поднять ртуть в градуснике», и это увлекательно. Попробуйте!

Другая моя любимая игра — «Маленькие призы». Вы устанавливаете по пути к конечной цели промежуточные этапы и при их достижении выдаете себе небольшой приз. Например, в случае с планом продаж я пообещал себе, что, выполнив его на 20 %, куплю себе новую пару очков. 30 % — поведу жену на ужин в хороший ресторан. 50 % — моим призом станет новый костюм. Ничто так не способствует успеху, как успех, и мы достигаем большего, когда четко видим приз. Им может стать что угодно: пожертвование на благотворительность, ювелирное украшение, дополнительные выходные, спа-процедуры — то, что приведет вас в восторг. Попробуйте использовать этот метод со следующей целью, которая немного выходит за пределы вашей зоны комфорта. Вознаграждайте и поздравляйте себя на конкретных этапах пути, и вы увидите, какой стимул это вам даст.

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе «O Planet Freedom».

Второй компонент Действуйте осознанно и правильно распоряжайтесь временем

Глава 10

Распространенные мифы об управлении временем

Как часто у вас выдаются такие дни?

- Весь день вы крутились как белка в колесе, а вечером поняли, что успели совсем мало.
- Весь день вы ужасно скучали, а вечером поняли, что успели совсем мало.
- Весь день на работе вы только и думали, что о семейных и домашних делах, а как только вернулись домой, все ваши мысли заняла работа.
- Вы планировали целый день проработать над важным проектом, но вас то и дело отвлекали, а пока вы разбирались, незаметно настал вечер.
- День незаметно пролетел в череду скучных встреч.
- День прошел в пустой суете, и вы раздосадованы.

Если что-то из этого вам знакомо, будьте внимательны, потому что *такие дни будут повторяться, пока вы что-то не измените*. Вероятно, у вас есть распространенные заблуждения о времени как понятии и о том, как мы действуем. Одни вызваны врожденными особенностями организма, другие — установками, которые нам навязало общество, а третьи возникли непонятно как. Посмотрим, какие мифы относительно управления временем встречаются чаще всего и как изменить ваше восприятие этого понятия.

Миф о балансе

Подумайте о важных областях своей жизни — общих категориях, которые требуют внимания, времени и сил. Вот эти области (в произвольном порядке):

- Физическая — забота о вашем организме, здоровье и среде обитания.
- Умственная/эмоциональная/духовная — забота о вашем разуме/духе.
- Финансовая — забота о ваших деньгах.
- Профессиональная — забота о вашей профессиональной деятельности.
- Семейная — забота о родных.
- Общественная/социальная — забота о близких людях вне семейного круга.

На это уходит огромное количество энергии, и многие участники приходят к нам на семинары потому, что хотят достичь «баланса» между этими сферами. Я же скажу так.

Желание достичь «баланса» — ваша первая проблема.

В нашем обществе не существует такого баланса. Даже если бы он и был, вам бы он не понравился. Поскольку мы обсуждаем время, подумаем, каким был бы идеальный баланс. В сутках 24 часа, и в идеально сбалансированной жизни каждой из шести перечисленных выше областей уделялось бы ровно 4 часа в сутки — ни больше ни меньше. «Это же нелепо, нужно брать период дольше одного дня!» — скажете вы. Ладно, рассмотрим сбалансированную неделю. В неделе 168 часов, так что в сбалансированной нужно было бы выделять следующее:

- 28 часов на спорт и/или сон.

- 28 часов на чтение, молитвы, медитации и/или обучение.
- 28 часов на инвестиции/финансовое планирование.
- 28 часов на работу.
- 28 часов на полноценное общение с семьей.
- 28 часов на полноценное общение с друзьями и/или участие в общественной жизни.

Понимаете? Сбалансированная жизнь была бы невыносимой! Поэтому перестаньте нервничать из-за отсутствия баланса в вашей жизни! Ведь на самом деле вам нужен не баланс, а *гармония*. Гармония означает: вы согласны с тем, что в вашей жизни нет баланса, и ставите задачу достичь такого соотношения, которое вас устроит. Такой образ жизни гораздо естественнее.

Миф о том, что временем можно управлять

Термин «управление временем» используется сплошь и рядом. Знаменитые гуру и целые компании строят свой бизнес на обучении клиентов более эффективному управлению временем. Многие из них преподают ценные уроки, которые оказали на меня огромное влияние. Наполеон Хилл включил «точное мышление» в свои 15 «законов успеха». Так вот: если говорить предельно точно, временем невозможно управлять. Оно просто проходит. Нельзя уволить время, не получится оценить его работу и заставить его вести себя иначе; нельзя изменить принципы начисления премий для времени, чтобы оно больше старалось. Управлять временем нельзя, так что не пытайтесь!

Сосредоточьтесь на том, чем можно управлять. Запомните модель мышления «ВВП». Она означает, что в жизни есть вещи, по отношению к которым вы должны выполнять следующие действия:

Власть
Влияние
Принятие

Научившись принимать то, на что не распространяется наша власть и влияние, мы избавляемся от чувства обиды. Когда же мы имеем власть над тем, что нам подвластно, и влияем на то, что поддается влиянию, наша жизнь поднимается на качественно новый уровень. Течение времени остается только принять. Наши действия, приоритеты и методы сосредоточения или в нашей власти, или поддаются влиянию. Управляйте ими, и вы станете распоряжаться временем правильно.

Миф о нехватке времени

Как часто вы заявляете: «Просто у меня не хватило времени» или «Времени недостаточно»? Это еще одна распространенная ошибка. Важно понимать, что сама мысль о «нехватке времени» — ловушка. Думая так, вы создаете *менталитет дефицита*. А он сам по себе способен истощить вашу энергию настолько, что потерю будет трудно восполнить.

Вот два способа опровергнуть этот миф:

1. **Математический.** Как мы уже выяснили, у вас в неделе ровно 168 часов. Не больше и не меньше. Подумайте о богатейшем человеке Земли: сколько у него часов в неделе? Ровно 168. А теперь возьмем последнего нищего в самой бедной стране мира: сколько часов в его неделе? Да, 168. Ни у кого не бывает больше или меньше часов, чем у остальных. Так что само понятие достаточного количества времени просто не имеет смысла.

2. **Опытный.** Признайтесь, вам уже надоело, что я твержу про 168 часов? Вы по собственному опыту знаете, что само понятие нехватки времени — выдумка. Недавно я кон-

сультивировал клиента-священника, отца шестерых детей, который к тому же руководит кейтеринговой компанией²³. При обсуждении идеи «нехватки» времени на него явно снизошло озарение. На вопрос, что сейчас произошло, он ответил: «Я только что понял: если что-то для меня важно, то у меня или есть время на это, или я его нахожу — всегда!» То же верно для всех: у нас или есть время, или мы его находим для всего, что для нас важно. На самом деле «нехватка» возникает в моменты, когда мы придаем излишнюю важность вещам, которые этого не заслуживают: телепередачам, видеоиграм, алкоголю, переживаниям, лишнему сну по утрам, проблемам других людей.

Что же такое управление временем?

Но если понятия баланса, нехватки времени и само управление им — только мифы, о чем мы здесь вообще говорим? Умение распоряжаться временем — действительно один из важнейших компонентов выдающейся жизни, так что вернемся к модели ВВП. Если вы хотите эффективно распоряжаться им, вот чем вы на самом деле будете управлять.

1. Своими приоритетами: вы и только вы должны решить, что для вас важнее всего.
2. Своей сосредоточенностью: вы и только вы должны определять, чему и когда уделять внимание.
3. Своими действиями: вы и только вы должны решать, что делать в определенный момент, час, день или неделю.

В [главе 11](#) я расскажу о пошаговом процессе правильной расстановки приоритетов, сосредоточения и действий. Пока разберемся подробнее в ваших действиях.

Умейте отличать важность от срочности

Мы часто по ошибке тратим время на дела, которые создают у нас мимолетное ощущение удовлетворения, но не приносят реальной пользы. Во многом это объясняется тем, что мы поддаемся влиянию срочности.

В любом нашем действии есть два компонента: важность и срочность. Необходимо понимать, что они не тождественны. Важность отвечает на вопрос: «Насколько сильно это влияет на мою жизнь?» Срочность — «Как скоро это должно случиться?». Это два совершенно разных вопроса.

Считается, что впервые название этому способу понимания наших действий дал президент Дуайт Эйзенхауэр. Стивен Кови популяризовал эту модель в своей книге «7 навыков высокоэффективных людей», но она называется «матрица Эйзенхауэра», и ее необходимо понимать. Матрица изображена на рисунке 10.1.

Я далеко не первым указываю на очевидный вывод: лучше проводить как можно больше времени в квадрате 2, но я пойду дальше. *По сути, квадраты 1, 3 и 4 вас убьют, просто каждый по-своему и с разной скоростью.*

Рис. 10.1. Матрица Эйзенхауэра

²³ Кейтеринговая компания — компания, доставляющая еду в различные организации, а также обслуживающая разного рода мероприятия (включая сервировку, оформление и т. п.). *Прим. ред.*

<p style="text-align: center;">Квадрат 1</p> <p style="text-align: center;">ВАЖНЫЕ и СРОЧНЫЕ</p> <p>Примеры: инфаркт, приближение крайнего срока, подача налоговой декларации</p> <p>Вызывает чувство восторга, но изнуряет — будьте осторожны.</p> <p>Убивает вас, истощая ваши запасы энергии</p>	<p style="text-align: center;">Квадрат 2</p> <p style="text-align: center;">ВАЖНЫЕ, но не срочные</p> <p>Примеры: тренировки, постановка целей, уплата налогов</p> <p>Потраченное здесь время — отличное ВЛОЖЕНИЕ, так как это сокращает количество времени, проведенного во всех остальных квадратах, к тому же приносит чувство большого удовлетворения!</p>
<p style="text-align: center;">Квадрат 3</p> <p style="text-align: center;">СРОЧНЫЕ, но не важные</p> <p>Примеры: помехи, проблемы других людей</p> <p>Тратя здесь время, вы заняты/устаете, но потом разочарованы, так как на самом деле ничего не достигли</p> <p>Убивает, заваливая вас множеством мелочей</p>	<p style="text-align: center;">Квадрат 4</p> <p style="text-align: center;">Не срочные и не важные</p> <p>Примеры: бессмысленный просмотр телепередач, сплетни, другие «расхитители времени»</p> <p>Тратить время здесь просто скучно</p> <p>Убивает вас, разрушая вашу душу</p>

Квадрат 1

Здесь находятся действия, которые одновременно важны (большое влияние) и срочны (ими нужно заняться сейчас). Это чрезвычайные жизненные обстоятельства. Если у вас выдавался день в квадрате 1, вы уставали, но это было приятно. Ведь вы блестяще справились с авралом и оказались на высоте в трудный момент. Ситуация была напряженной, но вы не подвели! Добившись успеха в квадрате 1, вы чувствуете себя на вершине блаженства, но здесь есть подвох. Вы можете пристраститься к такой жизни и, задержавшись там слишком долго, однажды столкнетесь с провалом. Либо вы попадете в трудное положение, которое окажется вам не по зубам, либо просто выдохнетесь. Квадрат 1 вызывает чувство восторга, но и сильный стресс. Умение достичь цели в нем очень полезно, но постоянная жизнь в нем — удар по здоровью.

Квадрат 3

Вам известно, что некоторые дела отнимают время и силы, а взамен вы получаете мало или ничего. Они включены в квадрат 3, который Кови называл «обманчивым». У вас возникает заблуждение, будто ваши действия важны, но в итоге вы понимаете, что ничего не совершили. Проведя день в этом квадрате, вы ощущаете усталость и опустошенность.

В наше высокотехнологичное время очень легко выбросить на ветер целую неделю, месяц или жизнь, оказавшись в квадрате 3. Если вы не научитесь устанавливать границы и следить за их соблюдением, отказываться от определенных действий и говорить «нет» некоторым людям, случится вот что:

Помехи и проблемы других людей поглотят вашу жизнь. Всю без остатка! И это произойдет, потому что вы это допустите.

К счастью, этого можно избежать. Четко определив свои цели, внедрив «решение двух часов» и заботясь о своем уме (об этом вы узнаете в [главе 11](#) и далее), вы избежите западни, но нужно сохранять бдительность. Если я сгущаю краски, пусть; просто я насмотрелся случаев, когда люди теряли годы в квадрате 3. Держитесь от него подальше!

Квадрат 4

Квадрат 4 состоит из действий, которые не важны и не срочны. Они влияют на вашу жизнь слабо или вообще никак, и никому не важно, выполняете ли вы их. Здесь находятся, например, бездумные перескакивания с одного телеканала на другой, бессмысленные игры, проверка своего кредитного рейтинга в третий раз за неделю и другие простые «расхитители времени». Я не буду описывать этот квадрат подробно, потому что вы и так поймете, когда попадете в его ловушку. Скажу только, что он убьет вашу карьеру, здоровье, отношения с людьми, финансы и амбиции, и вы даже не получите от этого удовольствия. Очутившись в квадрате 4, *начните делать что-то другое*. Просто сверните с того пути, который завел вас в этот квадрат.

Жизнь в квадратах 1, 3 и 4 убьет вас так или иначе, так что рассмотрим единственный квадрат, проведенное в котором время — удачное вложение, а не трата.

Квадрат 2

Это *важные*, но не *срочные* дела. События, существенно влияющие на вашу жизнь, обычно начинаются с постановки сроков, до которых далеко; чаще конкретного срока нет. Например, тренировки, полноценное общение с семьей, постановка целей, чтение, молитвы сильно влияют на нашу жизнь, обогащают ее, и *вы никогда не завершите эти действия*. Вы будете выполнять их всегда и охотно, потому что они подпитывают вас, а не истощают. День, проведенный в квадрате 2, оставляет ощущение, что вы сделали нечто по-настоящему полезное для себя. И в конце такого дня у вас будет больше энергии, чем в начале.

Говорят, действительно важные дела обычно не бывают срочными, и наоборот. Подвох в том, что наш мозг запрограммирован природой реагировать не на важное, а на срочное. Положение усугубляется тем, что наше общество поощряет такой подход. Все это значит, что если вы намерены тратить время с умом — на действительно важное, — *вам понадобится система*.

Ее мы сейчас и рассмотрим.

Из [главы 11](#) вы узнаете о «решении двух часов». Это всесторонний подход к созданию графика. Он точно поможет вам сокращать время на действия, которые вас истощают, и расходовать на то, что сделает вас сильнее. Но в этой главе мы зложим основы такой системы распоряжения временем.

Ваша система начинается с правильных вопросов.

Самые важные вопросы при управлении временем

Вы хотите получить план действий, который займет 2 минуты, но улучшит способы использования времени на всю оставшуюся жизнь?

Запишите на листе эти три вопроса и поместите его на видное место.

1. В каком квадрате я нахожусь в данный момент?
2. Мои действия в данный момент помогают мне продвинуться к целям?
3. Лучший ли это способ распорядиться временем прямо сейчас?

Вот и все — три вопроса на листе. Слишком просто? Простота обманчива, ведь эти три вопроса — очень действенный прием для обучения вашего мозга. Вне зависимости от ответов сами они создают для вас беспроблемные ситуации. Все они помогают мозгу так же эффективно, как и три вопроса «разумного чтения». Я подробнее остановлюсь на их пользе в [главе 14](#), но сейчас подчеркну: это великолепная тройка. В основном они повышают осознанность: нельзя вырваться из западни, не зная, что вы в нее попали. Одно только повышение осознанности *автоматически* приказывает вашей АРС работать на вас. Определив, в каком квадрате вы находитесь, вы *автоматически* побуждаете свой мозг к поиску более продуктивного пути. Спрашивая, продвигают ли вас нынешние действия к вашим целям, вы *автоматически* начинаете лучше осознавать свои цели. Задаваясь вопросом, действительно ли ваши нынешние действия — лучшее применение вашего времени, вы *автоматически* начинаете лучше осознавать, каким был бы оптимальный путь. А главное, даже если ответы вас не удовлетворяют, сами вопросы повышают эффективность использования времени. Задавайте себе только эти три вопроса несколько раз в день в течение недели, и вы заметите, что производите полезные коррективы в своих действиях гораздо быстрее. Делайте это постоянно в течение трех недель, и вы создадите положительный импульс в каждой области своей жизни.

Запишите эти три вопроса на листе бумаги прямо сейчас, если вы еще этого не сделали. А лучше сделайте один экземпляр для офиса, второй — для дома, третий — для машины. Повесив их там, вы улучшите свое осознание времени раз и навсегда.

Вывод таков: легко поддаться мифам и сделать неправильные выводы по поводу времени, которое есть у нас в распоряжении. Все получают ровно те же 168 часов в неделю. Управлять временем нельзя, но можно управлять собой: своими действиями и сосредоточенностью. И тогда ваша жизнь резко улучшается. Из глав [11](#) и [12](#) вы узнаете, как именно это делать.

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе «О Planet Freedom».

Глава 11

Решение двух часов. Как создать график, помогающий бить рекорды

Вы когда-нибудь находили в сушилке деньги? Обожаю такие моменты. Я понимаю, что это и так были мои деньги, но я не знал, что они у меня есть, пока не нашел их. Поэтому мне кажется, что Вселенная послала мне неожиданный подарок!

Проведу аналогию.

Вы готовы были бы тратить по 2 часа в неделю, если бы это гарантированно принесло вам 10 дополнительных часов в ту же неделю? Да, это вопрос с подвохом; если бы вы отве-

тили «нет», вы бы это не читали. Но я говорю серьезно: именно это вы получите, если примените на практике то, что узнаете в этой главе. Если бы мне позволили учить только одному методу, помогающему людям резко повысить свою результативность и радость от жизни, я выбрал бы этот. Он называется «решение двух часов» и становится *стержнем* для человека, который желает бить рекорды. Для меня это неистощимый источник целеустремленной жизни.

Я практикую «решение двух часов» с 25 лет, и это один из трех случаев абсолютной зависимости результата от действия, которые я обнаружил. Остальные два рассматриваются в главах 15–17, но этот идет первым. «Абсолютная зависимость» означает: когда я это делаю, у меня все благополучно. Не обязательно идеально, но хорошо. Более того, я обнаружил: если все идет не так, как хочется — результаты в бизнесе снижаются, ощущается недостаток энергии, стресс, отношения страдают, — всегда можно отследить, когда вы проявили небрежность или неэффективность в распоряжении временем согласно «решению двух часов».

Кроме того, когда наши клиенты начинают применять «решение двух часов», они получают минимум 10 дополнительных продуктивных часов каждую неделю. Обычно даже 20–30, но за 15 лет обучения этому методу их никогда не было меньше 10. Благодаря «решению двух часов» вы заберете минимум 10 часов в неделю из квадратов 1, 3 и 4 и переместите туда, где они вам действительно нужны. В предыдущей главе я сказал, что временем нельзя управлять, но «решение двух часов» вызовет у вас ощущение, будто вы создаете время сами. А это гораздо приятнее, чем найти в сушилке деньги!

А ведь я еще не до конца раскрыл ценность этого метода. «Решение двух часов» — не уловка, которая вызовет у вас удовольствие; оно приносит реальные и весомые финансовые результаты. Например, один руководитель из числа наших клиентов написал в итоговом отзыве, что только эта система в первый же год принесла ему в 40 раз больше потраченных на коучинг нескольких тысяч долларов. Я был коучем одного менеджера производственного отдела. Внедрив «решение двух часов», он похудел на 9 кг, обогатил свою духовную жизнь и получил повышение гораздо быстрее, чем ожидал. Я вспоминаю сотни специалистов по продажам, которых мы обучили этому методу: 2 часа в неделю обернулись для них повышением дохода на 30, 50, а иногда и на 300%! Я мог бы продолжать, но смысл в том, что эта система — не голая теория. Она работает. Она эффективна, даже когда не срабатывает! Даже если вы не получаете конкретных результатов, «решение двух часов» делает вас хозяином своей жизни. Даже если неделя проходит не точно по вашему плану (а это не редкость), ваше положение в итоге будет гораздо лучше, чем без этой системы. Вы в любом случае остаетесь в выигрыше, так что давайте начнем.

Определение «решения двух часов»

Стивен Кови сказал: «Все в нашей жизни создается дважды — сначала в уме, потом в реальности». Самая частая иллюстрация к этой фразе — здание: сначала архитектор придумал его, потом создал чертежи, и только после этого началось строительство. Но это относится ко всему, что создает человек. Пашня, автомобиль, книга, которую вы сейчас читаете, — все, что было сделано человеком, сначала возникло в чьем-то уме, а потом уже появилось в мире.

Это верно и для вашей жизни. Сначала вы создаете ее в уме, а потом воплощаете в реальности. Очень важно понимать, что процесс «мысленного создания» жизни происходит, осознаете вы его или нет. У большинства людей жизненные проблемы возникают потому, что мысленное создание происходит *случайно*, без их влияния, на уровне подсознания.

Знаете, к чему еще относится это правило? К вашей неделе. Сначала вы создаете ее в уме, а потом воплощаете на практике. Ваша неделя *создается* у вас в уме, влияете вы на это или нет. Когда вы не оказываете этого влияния, получается, что не вы управляете своей неделей, а она вами. Знакомо?

«Решение двух часов» — конкретный метод из семи шагов, позволяющий потратить 2 часа в неделю, чтобы *создать в уме* следующие 2 недели вашей жизни. Очень немногие обдумывают создание своей недели на таком уровне. Этим занимаются только самые успешные.

Помните принцип «Успех дает подсказки»? Обратите внимание на самых успешных в вашей сфере людей, и вы увидите, что они этим занимаются. Может, они не называют это «решением двух часов», но они планируют, обдумывают и представляют себе желаемое. Они мысленно создают свои дни, недели и жизнь. Они занимаются этим осознанно и последовательно. Займитесь этим, и вы получите похожие результаты.

С чего начать?

Процедура внедрения «решения двух часов» обманчиво проста. Для начала вы просто выделяете 2 часа, когда вам не будут мешать. В идеале это один период. Можно использовать и два часовых периода, но лучше один двухчасовой. Помните, что цель на это время — создать в уме отрезок своей жизни. Это не просто «составление списка дел», не скучная рутинная задача, а время для творчества. Чтобы вызвать приток творческой энергии, обычно нужна небольшая разминка. Неправильно думать: «Ладно, я впихну это в свой график там и сям — я уверен, что полчаса вполне хватит». Весь смысл в том, что это время становится вложением в вас, самым верным и надежным. Уверяю вас, вам понадобится минимум 2 часа, чтобы сделать это правильно.

Это время должно быть выделено *между концом одной рабочей недели и началом следующей*. Я был коучем многих руководителей, которые любят делать это в последние 2 часа рабочей недели — под вечер в пятницу. Лично мне это время не очень подходит, но я люблю рано вставать. Поэтому для меня идеально утро субботы, пока не проснулась моя семья. Очень многие мои клиенты занимаются планами в воскресный вечер, переходя от приятных выходных к подготовке удачной недели. Вы сами выбираете, что вам лучше всего подходит, но это обязательно должно быть спокойное время, когда вас никто и ничто не отвлекает; вы просто отключитесь от шума и сможете подумать.

Почему я этому сопротивляюсь?

Для начала попробую угадать ваши мысли.

«Два часа?! Вы с ума сошли! Я не могу два часа сидеть и заниматься самокопанием, у меня куча дел!»

Я вас понимаю. Другие люди постоянно посягают на наше время, так что легко почувствовать себя виноватым. Прибавьте естественную склонность ума сопротивляться всему непривычному, и станет ясно, что иногда — особенно вначале — вы будете чувствовать себя неловко.

Если вас посещала эта мысль, внимательно прочтите следующее.

Если вы искренне уверены, что не можете позволить себе целых два часа на себя, то у вас есть острая необходимость в этом времени, потому что вы на волоске от катастрофы. Вы когда-нибудь летали на самолете? Вспомните, что рассказывала стюардесса об использовании кислородной маски. На кого вы должны надеть ее в первую очередь? Правильно, на себя. А все потому, что, пытаясь в первую очередь помочь другим, вы становитесь бесполезными и даже ухудшаете ситуацию. То же относится и к вашей жизни. Если вы серьезно настроены

бить рекорды и активно помогать близким, вы должны быть в состоянии размышлять и творить. А это вам не удастся, если вы сами этого не добьетесь.

Обдумайте слова Ганди: «Я каждое утро молюсь по два часа. Если у меня впереди очень много дел, я молюсь три часа». На основе своего опыта уверяю вас: вы будете очень рады, что нашли время на себя. Рады будут и другие.

Что мне делать в эти два часа?

Сядьте, вооружившись выбранным вами инструментом планирования. Это может быть Outlook, Google Calendar, iCal²⁴ или любой цифровой инструмент на ваш выбор. Традиционные «бумажные» системы тоже подойдут. Бесплатная таблица для «решения двух часов» есть в дополнительных материалах в конце главы. Можно воспользоваться любым выбранным инструментом, главное — охватить целую неделю сразу. Придется подробно создавать в уме предстоящую неделю и по крайней мере в общих чертах обрисовать вторую, поэтому убедитесь, что видите всю неделю сразу.

Шаг 1. Освежите в памяти свои цели

Если вы толком не знаете, чего вы хотите достичь, то неважно, как вы распорядитесь временем. Прежде всего уделите 5–10 минут повторению своих целей. Возьмите ключевую и представьте себе ее достижение. Порадуйтесь, увидев, как ваши цели воплотились в жизнь. Поразмышляйте над преимуществами, которые получите. Будьте благодарны за способность мысленно создавать свою жизнь — ведь это одна из особенностей, которые делают людей людьми.

Шаг 2. Повторите и выделите свои дела

Повторив свои цели и настроив мозг на работу, нужно реально рассмотреть предстоящие две недели. Ваши обязательства — встречи или дела, которые вы уже запланировали. Вероятно, ваши обязательства уже отмечены в календаре; если нет, впишите их, чтобы они были видны. Подумайте, чего вы ожидаете от каждой встречи или дела.

Вот вопросы, которые стоит себе задать:

- Какие результаты желательны?
- Нужна ли вообще эта встреча?
- Приглашены ли на нее нужные люди?
- Как получить наибольшую отдачу от этого времени?
- Нужно ли сократить этот период? А может, продлить?
- Какие приготовления потребуются?

Эти серьезные, подробные вопросы относятся к ближайшей неделе. Следующая будет рассматриваться менее подробно, поскольку вы вернетесь к ней на новом этапе анализа.

Если вы даже просто уделите этому шагу 100 % внимания и зададите себе несколько толковых вопросов, то последуете примеру самых успешных людей. Вы также обойдете минимум 90 % своих конкурентов. Большинство не делает вообще ничего из этого, поэтому и не добивается того, чего хочет.

²⁴ Персональный программный календарь Apple, работающий в операционной системе Mac OS X. *Прим. ред.*

Шаг 3. Запланируйте время для совершенствования

Далее нужно запланировать *время для совершенствования*. Это слово можно применить для описания квадрата 2. Время для совершенствования — то, которое вы тратите, чтобы делать себя сильнее и укреплять взаимоотношения. Вы развиваетесь. Здесь возможно множество разных действий; для меня это занятия спортом, чтение, медитация и планирование/постановка целей. Да, правильно: нужно включить в график следующий этап «решения двух часов»! Еще вы можете добавить сюда полноценное общение с семьей или друзьями, общественную деятельность, поход в церковь и т. д.

Очень важно помнить, что *эти виды деятельности нужно планировать, причем до большинства других действий*. Почему? По двум причинам. Во-первых, если их не обозначить как самые срочные, они не будут выполняться. Даже когда я *отмечаю* их как первоочередные, иногда они не выполняются. Если вы будете думать о них в последнюю очередь (как большинство), то, скорее всего, так и не *дойдете* до них. Вам мешает жизнь. Во-вторых, запланировав нужное, вы избавляетесь от чувства вины. Применяя «решение двух часов», вы постепенно заметите, что у вас хватает времени на все важное. Окажется, что у вас более чем достаточно времени на все увлекательные занятия — стоит только их запланировать. И когда вы в этом убедитесь, вас больше не будет сдерживать чувство вины, источник которого — менталитет дефицита.

Включите время для совершенствования в свой график, чтобы ваша жизнь стала замечательной!

Шаг 4. Запланируйте «зеленое время»

Далее идет «зеленое время». Оно относится к вашей профессиональной деятельности и называется так, потому что зеленый — цвет *денег*. В вашей работе есть немного действий, которые непосредственно приносят вам доход. Если вы руководитель, то это управление компанией или отделом, *и все*. Если вы продавец, то это продажи, *и все*. Если вы спортсмен, то это тренировки и выступления, *и все*. Даже в крупных компаниях *есть одна причина, по которой вы указаны в платежной ведомости, — и все*.

Большинство на работе разрывается на части, потому что четко не представляет себе, в чем их «зеленое время». Если у вас нет ясности, уточните. Если вы точно это знаете (наверняка так), запланируйте это время и оберегайте его. Выяснив, что входит в ваше «зеленое время», когда лучше выполнять эти действия, а потом четко придерживаясь этого решения, вы удивите себя и коллег тем, чего можете добиться за очень краткий срок.

Шаг 5. Запланируйте «красное время»

«Красное время» — тоже часть вашей профессиональной деятельности. Это время, за которое вам не платят напрямую, но оно становится подспорьем для «зеленого времени». Это то, что нужно выполнить до «зеленого времени», чтобы оно было потрачено с пользой. Еще сюда входят действия, выполняемые после «зеленого времени», чтобы или отчитаться за него, или представить созданное. В «красное время» выполняются исследования, проводится подготовка к презентации, классификация потенциальных клиентов, оформление документации, оценка эффективности работы и другие вспомогательные действия. Многие наши клиенты называют это «организационным временем». Мы же называем его красным, потому что этот цвет обозначает сигнал «стоп». Если «красное время» потрачено неразумно, то вам не удастся толково распорядиться «зеленым временем».

«Красное время» важно, но все-таки оно не «зеленое». Нельзя их смешивать. Это труднее, чем кажется, потому что обычно «красное время» психологически заполнять гораздо

легче, чем «зеленое». Я наблюдал, как специалисты по продажам впустую тратят целые недели, «проводя исследования» или «налаживая связи», хотя на самом деле им нужно всего лишь снять трубку и позвонить. Я видел, как руководители зря тратят дни на «подготовку презентации», когда им нужно только поговорить 15 минут с менеджером, который создает проблемы. И таких случаев множество. «Красное время» важно, но берегитесь: оно легко может поглотить более важное «зеленое». Суть последнего — в эффективности, потому что обычно оно подразумевает общение с людьми. Суть «красного времени» — в результативности.

Так что для пушей результативности включите его в свой график и выполняйте соответствующие дела поэтапно. Отвечайте на все свои письма за один раз, проводите всю работу с документами в заранее назначенный срок и т. д. Сделав все за один раз, а не «чуть-чуть здесь, немного там», вы резко сокращаете количество необходимого «красного времени».

Шаг 6. Планируйте (или хотя бы замечайте) «гибкое время»

Посмотрите на все, что вы запланировали на шагах 1–5. К этому моменту вы уже повторили свои цели, представили успех, продумали и выделили время для всех дел, которые нужно выполнить на предстоящей неделе, и основную часть (если не всё) из того, что очень хотите сделать. Поздравляю! Прелесть «решения двух часов» в том, что на этом этапе вы заметите большие отрезки времени в своей неделе, на которые ничего не запланировано. Пример — в таблице 11.1.

Табл. 11.1. Моя типичная неделя

Время	Вс	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб
04:00							
05:00		Силовой час		Силовой час			
06:00		Тренировка	Силовой час	Тренировка	Силовой час	Силовой час	
07:00		Детей – в школу	Детей – в школу	Детей – в школу	Детей – в школу	Детей – в школу	
08:00		Ехать в офис	Ехать в Милуоки	Написать отчет			
09:00		Планерка		Исследования	Интервью на радио	Повторные звонки	Детей – на баскетбол
10:00		Планерка	Презентация	Звонки для продажи		Повторные звонки	Детей – на баскетбол
11:00			Презентация	Звонки для продажи		Съемка рекламных роликов	Детей – на баскетбол
12:00			Презентация				
13:00		Коучинг					
14:00		Коучинг		Звонки для продажи	Конференц-звонок с Эриком	Обзор цифр за неделю	
15:00			Поездка обратно	Звонки для продажи	Конференц-звонок с Эриком	Решение 2 часов	
16:00		Коучинг	Тренировка		Тренировка	Решение 2 часов	Пробежка

Время	Вс	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб
17:00			Детей – на ка- рате		Детей – на ка- рате		
18:00			Детей – на ка- рате		Детей – на ка- рате	При- ятный вечер с се- мьей	
19:00				Ужин с женой в ресто- ране		При- ятный вечер с се- мьей	
20:00	Обзор недели с Шэн			Ужин с женой в ресто- ране		При- ятный вечер с се- мьей	
21:00				Ужин с женой в ресто- ране			
22:00							
23:00							

Видите «пробелы»? Они бывают даже у самых занятых людей: час тут, три часа там, два еще где-то. Поразительно: когда продумываешь неделю, в итоге оказывается, что на все важное есть время и еще осталось много свободного! Само по себе осознание этого укрепляет «менталитет изобилия». Мудрое решение — «отложить» эти неиспользуемые *периоды в качестве «гибкого времени»*. Это хранилище, куда можно помещать что угодно. Текущие проекты, встречи/собрания, назначенные в последний момент, дополнительное время для совершенствования или «зеленое время». «Гибкое время» можно использовать для чего угодно — именно для этого оно и предназначено!

Прелесть «гибкого времени» в том, что оно дает вам все необходимое, чтобы придерживаться своего курса. Вот одна из главных причин, по которым люди сбиваются с пути: они старательно планируют неделю и ожидают новых достижений, а в понедельник утром — бац! — случается нечто непредвиденное, и все планы на утро идут насмарку. Если не предусмотрена гибкость, слишком легко поддаться соблазну сказать: «Ну вот, конец моему плану... Да, эта система явно не работает». В конце концов вы бросаете все — вместе с водой выплескиваете ребенка. Когда предусмотрено «гибкое время», гораздо легче зани-

маться полезными делами и понимать, что вы предусмотрели возможность «сюрпризов» и сможете осуществить запасной план. Просто переместите задачу, которую вы собирались выполнить перед тем, как возник сбой, в один из периодов запланированного «гибкого времени». Тем самым вы не даёте «сюрпризам» сорвать ваши планы и обрываете душевное спокойствие.

Шаг 7. Запланируйте время на восстановление

И последнее, но не менее важное: обязательно планировать время своего отдыха — точнее, *восстановления*. Вероятно, у вас оно уже запланировано (время для совершенствования часто подразумевает восстановление). Но если вы ещё не выделили время для заботы о себе — своем уме, организме и духе, — старайтесь еженедельно вносить его в свой календарь. Кто позаботится об этом, если не вы?

Итак, вы узнали, что такое «решение двух часов». Конкретный метод из семи шагов, позволяющий использовать *два часа в неделю* с целью *мысленно создать* следующие две недели вашей жизни. Делайте это еженедельно, регулярно, и вы увидите, как ваша жизнь улучшится.

Как насчет остальной части недели?

«Решение двух часов» закладывает основу вашей недели, настраивает подсознание на успех и создает общий контекст. Меня часто спрашивают: «Нужен ли мне ежедневный список дел?» Разумеется, да! Я рекомендую выделять 10–15 минут каждый день, чтобы продумать день и внести необходимые коррективы в свой план. Я больше расскажу об этом в [главе 12](#), однако практика продумывания своего дня *в контексте* «решения двух часов» превращает список дел из рутины в мощный инструмент. Да, придется вносить коррективы (помните, что самолет 90 % времени летит не по курсу), так что действуйте без колебаний.

Итак, в конце каждой недели выделите несколько минут на обзор. Как сработал ваш план? Вы получили желаемые результаты? Полезны два конкретных вопроса.

1. Был ли мой план эффективным?
2. Насколько эффективно я придерживался плана?

Хочу вас обрадовать: отвечая на эти вопросы, вы гарантированно получаете положительный результат и учите свой мозг создавать положительный импульс. Если вы достигли желаемого, эти вопросы помогут вам снова добиться таких же или лучших результатов. Даже если они оказались не такими, как вы надеялись, вы сможете определять, где возникла проблема, и решать, что на следующей неделе сделать иначе. Жизнь — непрерывный процесс обучения. Организуя свою неделю на основе «решения двух часов», вы сможете гораздо лучше усваивать нужные сейчас уроки.

Вы готовы повысить эффективность этого метода? В [главе 12](#) вы найдете прекрасные стратегии для того, чтобы тратить свое время гораздо продуктивнее и увлекательнее!

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе «О Planet Freedom».

Глава 12

Мощный толчок производительности

В завершение этого раздела предлагаю идеи, которые помогут стать продуктивнее. Это не голая теория; это стратегии, которые принесли отличные результаты и мне, и моим клиентам. Вы убедитесь: реализовав хотя бы одну-две из них, вы станете распоряжаться временем гораздо эффективнее. Большинство из них также помогут настроить ваше подсознание на то, чтобы творить чудеса. Так что не торопитесь применять все советы; лучше выберите те, которыми можете воспользоваться сразу.

Советы изложены в произвольном порядке, кроме № 1, который по праву занимает первое место.

Ваши цели должны быть вам предельно ясны

Я слышал высказывание: у каждого человека, которому трудно управлять временем, обязательно есть проблемы с сосредоточенностью. Если вам не ясно, чего вы хотите достичь, то неважно, как вы управляете временем. Если вы ищете способ повысить продуктивность, разумеется, самое действенное — ставить цели, заряжающие энергией. Помните те полезнейшие идеи, которые вы узнали в разделе про такие цели? Не зря я поставил его до глав об использовании времени.

Когда вам ясно, чего вы хотите добиться и почему, вы сами тянетесь к тому, что работает. У вас *автоматически* повышаются сосредоточенность и уровень энергии, и становится яснее, как расставлять приоритеты. Когда ваши цели вселяют в вас энтузиазм, вы лучше оберегаете свое «зеленое время», привлекаете больше нужных людей, идей и удачных обстоятельств, чтобы все шло быстрее. Вселенная любит скорость, а та появляется, когда ваш разум сосредоточен на ваших целях и восхищается ими.

Если цели заряжают вас энергией, вы *отбрасываете* неэффективные занятия. Вы менее склонны зря терять время на телепередачи, видеоигры и интернет. Вокруг вас образуется «силовое поле», ограждающее от негативных помех. Когда вас все же будет что-то отвлекать (а это неизбежно), ваши цели помогут вам разбираться с этими помехами эффективнее, чтобы они отнимали меньше вашего драгоценного времени.

Выполнив действия, которым вы научились в разделе о целях, вы также будете держаться подальше от самого вредного расхитителя времени.

Увеличивайте путем вычитания

Самая непродуктивная трата времени — идеально делать то, что вообще не нужно. Не знаю, кто первым это сказал, но все время применяю эту цитату. Вот хороший пример того, как исключение чего-то из вашей жизни делает ее лучше.

Недавно моя жена уехала с детьми в небольшой отпуск, и я знал, что в моем расписании все выходные. Чем я, по-вашему, занялся? Решил привести двор в порядок! Эта задача меня воодушевила. Не знаю почему, я пришел в восторг от перспективы резать, косить, полоть, мульчировать²⁵ и чистить.

Я жалею, что не сделал фото «до и после», чтобы показать их вам для наглядности. Достаточно сказать, что в понедельник мой двор выглядел гораздо лучше, чем в пятницу. Дом стал другим — отчасти потому, что неприглядные места были прикрыты мульчой,

²⁵ Покрывать поверхность почвы мульчой (торфяной крошкой, соломой, бумагой и т. п.), чтобы предотвратить появление сорняков и сохранить почвенную влагу. *Прим. перев.*

отчасти благодаря цветам, которые посадила моя мама. Но в основном улучшение было вызвано тем, что я *убрал* уйму веток, листьев, растений и травы — получилась куча высотой 2,5 м и шириной 3 м. Самыми эффективными инструментами стали газонокосилка, садовая ножовка и секатор. Состояние двора улучшилось благодаря *удалению*.

Что же нужно удалить вам? Что «вырезать» из вашей жизни? Просмотр телепередач? Долгий утренний сон? Работу без четких целей? Может, стоит избавиться от привычки начинать неделю без плана? Возможно, есть люди, от которых лучше держаться подальше и посвящать свое время более приятным знакомым? А какие модели поведения полезно «пустить под нож»?

Составьте список действий, от которых нужно отказаться; он как минимум не менее важен, чем список нужных дел.

Большая ежедневная шестерка

В [главе 11](#) я подчеркивал важность *еженедельного* планирования в противовес ежедневным спискам дел. Это не значит, что вам нужно *отказаться* от планирования каждого дня. «Решение двух часов» придает более общий контекст ежедневному плану, который, в свою очередь, делает более актуальным еженедельный. Но когда нужно описать цели для одного дня, большинство излишне раздувает этот список и/или руководствуется неверными побуждениями.

Это не игра, цель которой — попытаться впихнуть в список как можно больше пунктов, а потом их выполнить. Ваша цель — максимально возможная эффективность, а лучший метод я опишу ниже. Он называется «большая ежедневная шестерка» и поражает даже меня своей простотой.

Чтобы мысленно создать день, нужно записать ответы всего на один вопрос, а именно: «Каковы самые результативные задачи, которые я хочу сегодня выполнить?» Вы можете отвечать как угодно; единственное ограничение — на день должно быть не больше шести ответов. Повторю: максимум шесть существенных задач для любого дня. Если ответов меньше, это нормально. Очень часто встречается цифра 3 или 1. Уверяю вас: если ответов больше шести, среди них обязательно будет пара таких, которые не так уж важны.

Это очень старый метод планирования дня, и почти никто даже не знает, откуда он взялся. Но он прост и в то же время удивительно ценен. Первый известный пример его преподавания относится к началу XX века, когда эксперт по эффективности труда Айви Ли научил этому методу Джона Рокфеллера²⁶. Ли заявил: «Заплатите мне столько, сколько, по вашему, стоит этот метод». Через несколько недель Рокфеллер прислал ему чек на 25 тыс. долларов (по нынешнему курсу более полумиллиона) с запиской, где говорилось, что это все равно «огромная недоплата». Когда вы заменяете вопрос «Сколько дел из этого списка я могу выполнить?» на «Каковы шесть самых важных целей, которых я могу достичь?», сосредоточенность и ощущение срочности резко растут. Благодаря этому работа становится намного увлекательнее.

Подготовка в конце дня

Большинство тех, кто использует «решение двух часов» и затем «большую ежедневную шестерку», составляет план на день утром, до начала работы. Конечно, лучше так, чем никак; но если вы хотите заставить свое подсознание творить чудеса, составьте «большую

²⁶ Айви Ли (1877–1934) — американский журналист, определивший принципы связей с общественностью; первым стал создавать пиар-акции «от и до»; Джон Рокфеллер (1839–1937) — американский предприниматель и филантроп, первый долларовый миллионер в истории. *Прим. ред.*

ежедневную шестерку» накануне вечером. Выделите несколько минут в период между окончанием рабочего дня и сном, чтобы решить, какие шесть целей будут самыми важными на следующий день.

Это приводит к двум результатам, которые дают мощный импульс следующему дню. Во-первых, вы легче заснете, а проснетесь более энергичным. Записывая задачи, вы упорядочиваете их в своем мозге. И когда вы решаете, каким будет краткий список важнейших целей, накануне, вы избавляетесь от надоедливых вопросов, которые не дают полноценно отдохнуть. Просыпаетесь вы тоже со свежей головой и утром сразу же беретесь за дело. Вы больше узнаете о том, как извлечь максимальную пользу из первых минут своего дня, в разделе про активную заботу о вашем разуме. Определяя свою «большую ежедневную шестерку» накануне вечером, вы помогаете себе без промедления включаться в работу утром.

Во-вторых, вы заставляете свое подсознание развернуться на 180 градусов, чтобы оно работало на вас во время сна. Бывало ли так, чтобы спор или просмотр напряженной телепередачи перед самым сном влияли на ваш разум? Вы видели безумные сны, ворочались в постели? А ведь эту склонность легко можно превратить из помехи в благо. Ваш мозг во время сна необычайно активен и занимается очень важными делами, в том числе переработкой произошедшего за день. Причем ваше подсознание при этом готовит вас к следующему дню. Составляя «большую ежедневную шестерку» вечером, вы сеете семена мыслей, над которыми ваше подсознание начнет работать во сне.

Укрепите самодисциплину

Возможно, вы заметили, что книга во многом ориентирована на то, чтобы помочь вам достичь целей при оптимальном использовании усилий. Я твердый сторонник идеи, что работать нужно умнее, а не больше. И выяснил, что во многих случаях работать больше и означает работать умнее. Иногда успех сводится к тому, что вы просто решаете: я буду делать все, что нужно, и так долго, как нужно, чтобы достичь своих целей и осуществить мечты. В 1930-е годы писатель Альберт Грей²⁷ заявил, что общая черта успешных людей такова: «Успешные люди вырабатывают в себе привычку делать то, что не нравится неуспешным».

Более современный вариант предложил мой друг Рори Ваден, автор бестселлера «Вверх по лестнице»²⁸. Рори называет это «аксиомой аренды», и эта цитата входит в число моих любимейших высказываний: «Вы никогда не владеете успехом — вы его арендуете, и за аренду нужно платить каждый день».

Как ни странно, когда вы берете на себя обязательство платить за аренду каждый день, высвобождается много энергии и времени. В результате вы действуете гораздо результативнее и притягиваете успех.

Ради бога, перестаньте делать несколько дел одновременно!

Вот, наверное, самая вредная ложь об управлении временем: «Если вы можете делать больше одного дела одновременно, значит, вы точно успеете больше за меньшее время». На первый взгляд все логично. Стоит только посчитать, правда? *Неправда!* Оказывается, чем активнее вы пытаетесь совмещать два дела, не говоря уже о трех или больше, тем хуже результаты и, как ни смешно, тем больше времени уходит. Не верите? Посмотрите в поисковиках «исследования многозадачности» (multitasking research), и вы обнаружите такое

²⁷ Альберт Грей — один из лучших страховых агентов в США, консультант по продажам, писатель и лектор, исследователь «феномена успеха». *Прим. ред.*

²⁸ Ваден Р. Вверх по лестнице. 7 ступенек к успеху. Минск: Попурри, 2012.

количество исследований, что голова пойдет кругом. Я прекратил поиск, изучив 20 статей, потому что во всех повторялись три утверждения.

1. Считать, будто человек способен к многозадачности, в корне неверно. Те, кто думает, что им хорошо удается выполнять несколько дел одновременно, глубоко заблуждаются. Согласно статье Питера Брегмана в *Harvard Business Review*²⁹, выполнение нескольких дел одновременно — фокус, который мы проделываем с собой, думая, будто больше успеваем. На самом же деле наша продуктивность падает на 40 %. Мы не выполняем несколько дел сразу, а быстро переключаемся с одного на другое, мешая себе и зря тратя время.

2. Многозадачность на самом деле замедляет, а не ускоряет. Как заявляет профессор Стэнфордского университета Энтони Вагнер: «Люди, активно пытающиеся выполнять несколько дел одновременно, оказываются в ситуации, когда информация поступает из нескольких источников или всплывает в памяти. Они не способны отбросить то, что не относится к их нынешней цели... Неспособность фильтровать означает, что ненужная информация замедляет их деятельность».

3. Многозадачность не только задерживает вас, но и отупляет! «Многозадачность оказывает неблагоприятное воздействие на усвоение информации, — заявляет Рассел Полдрек, доцент кафедры психологии Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе. — Даже если вы при этом усваиваете информацию, это менее гибкое обучение, зависящее от определенных условий. Так что вам труднее воспроизводить эту информацию». Из-за многозадачности ваш коэффициент умственного развития падает, как после бессонной ночи, что примерно в два раза сильнее воздействия от курения марихуаны.

Слишком многие гордятся своим умением прекрасно совмещать несколько дел. На самом деле они обманывают себя, к тому же работают медленнее и становятся глупее. Если вы один из них, советую отказаться от этой порочной практики.

Работайте периодами и во время пиковой активности

Средство от «болезни многозадачности» — подстраиваться под особенности вашего мозга: работайте периодами. Легко сосредоточиваться на чем-то одном примерно по 20 минут или несколько дольше, если вы работаете над чем-то важным для вас. После этого необходим перерыв. Так что найдите способ устраивать короткие перерывы по 3–5 минут 1–2 раза в час. Даже когда вы просто потягиваетесь, глубоко вздыхаете или ненадолго встаете, мозг «перезагружается» так, чтобы вы весь день сохраняли продуктивность и сосредоточенность. Кстати, именно так была создана эта книга. Основную часть я написал за 4 недели, периодами примерно по 25 минут. Я обнаружил, что рабочий день лучше всего рассматривать как серию спринтов, а не целый марафон.

Еще один совет: планируйте рабочее время на основе свойственных вам периодов пиковой эффективности. У всех энергия растет и убывает согласно врожденному ритму. Например, я типичный «жаворонок»: люблю вставать до рассвета и в 5:30 утра ощущаю сильную мотивацию и прилив творческих сил. А некоторые мои друзья не могут «раскачаться» до 10 утра. Еще у меня есть знакомые, пик энергии которых приходится примерно на полночь. Нельзя сказать, что одни лучше, а другие хуже. Если вы определите, в какое время вам свойственны всплески энергии, то сможете легко планировать на эти периоды задачи, требующие самого результативного мышления.

²⁹ См.: www.terrysmall.com/bb_63.asp.

Оберегайте свое «зеленое время»

В [главе 11](#) мы рассмотрели понятие «зеленого времени», когда вы выполняете действия, напрямую определяющие ваш заработок. Я кратко упомянул, что это время нужно оберегать; это очень важно, поэтому дам вам еще один совет. Вы должны активно оберегать и защищать свое «зеленое время», иначе его будут красть. А это все равно что кража ваших денег. Когда я был новичком в области продаж, мой наставник Билл Зиззи как-то сказал: «Когда я продаю, то зарабатываю где-то 100 долларов в час. И если кто-то зря отнимает у меня полчаса, то буквально крадет у меня 50 долларов. Я не допущу этого».

Конечно, никто не хочет допускать кражу. Но если вы не будете бдительны, то ваше «зеленое время» будут воровать. Кто? Да вы сами! Почему? Потому что зачастую «зеленое время» — самое трудное для нас, и та часть мозга, которая по развитию находится на уровне двухлетки, способна изобретательно выдумывать отговорки. Для продавца поиск потенциальных клиентов труден с эмоциональной точки зрения, и ему легко представить, что «подготовка» сейчас важнее. Студенту трудно проводить эксперимент, и он откладывает его еще на денек. Руководителю неприятно сообщать плохую новость, и его мозг предлагает другие проекты, якобы более важные. Не путайте деятельность с достижениями, иначе вы будете выкидывать деньги из собственного кармана.

Планируйте помехи (э-э-э... что?)

Если вы сами не крадете у себя «зеленое время», в роли воров могут выступать другие люди. Помните «обманчивый» квадрат 3? Несомненно, другие люди будут отнимать у вас уйму времени, если вы им это позволите. Особенно если вы работаете дома: многим кажется, что вы бездельничаете! Не злитесь, просто научитесь с этим справляться. Для этого есть два способа.

Инициативный. Применяя «решение двух часов», обязательно сообщите о своем графике на неделю двум группам людей: тем, кто больше всего для вас значит, и тем, кто чаще всего вам мешает. Мы с женой по отдельности выполняем свое «решение двух часов», а потом садимся вместе и совмещаем свои графики (общение — главное). С коллегами я делюсь своим графиком через Google Calendar, чтобы они видели, когда мне можно звонить, а когда нет.

Реактивный. Даже если люди знают ваши «приемные часы», они все равно заявляются со словами: «Слушай, не сможешь мне с ___? Это срочно!» В таких случаях вам пригодится «гибкое время». Для начала проявите твердость и по крайней мере попытайтесь назначить отдельную встречу с этим человеком, чтобы помочь ему. Обратите его внимание на то, что у вас есть график, и укажите, что уже выделили время на такие ситуации, как у него: три часа тут, час там, два где-то еще. Часто такие люди сами решают свою проблему (при этом обычно вы оба остаетесь в выигрыше); а иногда, когда вопрос важный, соглашаются назначить встречу (и тут вы оба в выигрыше). В тех редких случаях, когда действительно нужно все бросить, вы все равно остаетесь в выигрыше, потому что у вас предусмотрено «гибкое время» для себя! Но вы должны внушать людям, что у вас есть план. Сначала будет трудно, но недели через три вы заметите, что вас стали гораздо реже отвлекать.

Ограничивайте применение технологий

Последний расхититель времени — технологии, а именно средства связи. Общение по мобильному, СМС и электронная почта могут отнимать уйму времени, причем зачастую

оно теряется зря. Мой друг Том Вебер³⁰ нашел прекрасный выход. Он увлекается Facebook, Twitter, СМС и социальными сетями, но его принципы таковы: эти технологии нужны для того, чтобы он мог общаться с клиентами, близкими и родными, когда ему хочется, а не для того, чтобы быть доступным в любое время. Так что решите заранее, когда будете отвечать на СМС, электронные письма и звонки, и сообщите об этом. Лично я большую часть дня недоступен для такого общения. Если я выступаю, занимаюсь коучингом или участвую во встрече, мой телефон отключен. Когда я общаюсь с семьей, то предпочитаю безраздельно посвящать им свое внимание. А иногда просто знаю, что мне не захочется ни с кем общаться целое утро или до вечера. Так что сообщение моего автоответчика меняется каждый день, чтобы собеседники знали, когда я им перезвоню. И никто никогда не расстраивается, что им не удалось сразу со мной связаться. В электронной почте тоже есть функция автоответчика. Не пожалев двух минут каждый день, я пожинаю замечательные плоды: сам лучше сосредоточиваюсь, а важные для меня люди мне доверяют.

Поверьте, в бизнесе нет ничего такого, что не могло бы подождать четыре часа. Действительно важное никогда не бывает настолько срочным. Установите границы и охраняйте их с любовью, но твердо — и вы будете этому рады.

Оберните закон Паркинсона себе на пользу

Вы замечали, что перед самым отпуском ваша продуктивность подскакивает? Так бывает почти у всех, и это не совпадение. Одна причина в том, что ожидание приятного повышает энтузиазм, а другая — в удивительном принципе под названием «закон Паркинсона». Согласно ему, *«работа заполняет время, отпущенное на нее»*. А мои клиенты заметили, что работа способна *сокращаться*, чтобы уместиться в отведенное на ее выполнение время. Отодвиньте срок выполнения задачи, и у вас уйдет на нее больше времени. Приблизьте его, и, как ни удивительно, все будет выполнено с таким же или лучшим качеством. Мало что дает больше энергии и повышает продуктивность, чем жесткие сроки.

Я уже упоминал своего клиента Роджера, владельца кейтеринговой компании. Он приводит отличный пример: обычно его сотрудникам дается 6 часов, чтобы подготовить заказ, и они всегда укладываются в это время. Но часто обстоятельства складываются так, что у них всего 4 часа на такой же заказ, и они справляются за этот срок. Как ни удивительно (или неудивительно), за 4 часа они обычно выполняют такую же работу лучше, чем за 6, и к тому же получают больше удовольствия. В них больше энергии, воодушевления, энтузиазма; заказ на 4 часа обычно получается качественнее во всех отношениях.

Как же этим воспользоваться?

Сжимайте сроки. Пробуйте давать себе меньше времени, чем считаете нужным. Если обычно вы пишете отчет за 2 часа, попытайтесь начать его за час до конца рабочего дня. Вы закончите его за час, прекрасно справитесь и удивитесь тому, как нашли лишний час. Если на вашу презентацию обычно уходит, скажем, полчаса, поставьте будильник на 20 минут и закончите, когда он сработает. На пятый год работы в продажах я удвоил свой доход главным образом благодаря одному этому приему.

Я обнаружил, что для улучшения и количества, и качества работы в определенный срок мало какие советы срабатывают лучше, чем сжатые сроки и превращение закона Паркинсона из врага в союзника.

³⁰ Вице-президент по продажам компании Freedom Personal Development. *Прим. перев.*

Станьте великолепным слушателем

Наверное, вы никогда не думали, что это помогает повысить продуктивность: станьте прекрасным слушателем. Меня поражает количество времени, которое тратится зря просто потому, что мы не вслушиваемся в чужие слова. Помните самого вредного расхитителя времени? Идеальное выполнение того, что вообще не нужно делать. Часто из лучших побуждений. Мы искренне стремимся помочь жене или мужу, другу или клиенту и выбиваемся из сил, делая для них то, чего им не особенно и хотелось.

Один мой клиент — менеджер по продажам в водоочистой компании — рассказал мне, как однажды пришел на встречу с потенциальным клиентом с убежденностью, что уже знает его потребности. В результате он невнимательно слушал, задавал мало вопросов, да и те были непродуманными, и ушел, уверенный, что прекрасно понимает потребности клиента. Он потратил пару дней, составляя предложение на основе своих домыслов и невнимательно выслушанных ответов.

Ему не терпелось представить предложение. К счастью для менеджера, этого не произошло. Готовясь к презентации, он позвонил клиенту с небольшим вопросом. В ходе разговора, когда менеджер слушал в оба уха и мало говорил, он понял, что его предложение строилось на неверных предпосылках, которые были почти противоположны желаниям и потребностям клиента. Этот разговор оказался и невезением, и большой удачей. Невезением — потому что пришлось начать сначала (потратив впустую почти два дня), а удачей — потому что: «Если бы я представил клиенту свое первое предложение, то не только зря потратил бы время, но и оттолкнул клиента и, наверное, потерял бы его». В результате ему пришлось бы потратить гораздо больше времени в поисках нового клиента.

Умение слушать — отличное средство сэкономить время. Тема эффективного слушания достойна отдельной книги, так что для начала примените эти три идеи:

1. Если вы не понимаете вопрос, уточняйте до тех пор, пока не поймете.
2. Когда вы думаете, что поняли собеседника, не двигайтесь дальше, пока не уточните это у него, объяснив ему же, что он вам сказал.
3. Бог дал вам два уха и один рот, так что используйте их пропорционально.

Теперь в вашем распоряжении 12 советов, которые в сочетании с «решением двух часов» помогут вам использовать время гораздо продуктивнее и сохранить высокий уровень энергии и сосредоточенности. И, разумеется, интерес!

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе «O Planet Freedom».

Третий компонент Опирайтесь на основные ценности

Самая важная часть процесса — человек.
Зиг Зиглар³¹

Глава 13 Основа вашего роста (часть 1). Основные ценности

Я не дам и ломаного гроша за простоту по эту сторону сложности, но за простоту по ту сторону сложности я готов отдать жизнь.
Оливер Уэнделл Холмс³²

До сих пор я говорил об умениях и методах. И это замечательно, потому что они нужны всем, чтобы преуспевать. Вы получили советы о том, как улучшать память и умение читать, как эффективнее ставить цели и использовать время; уже сами по себе они помогут улучшить вашу жизнь. Да, нам нужно знать, *что делать*. Большинству людей даже это неизвестно, и вы можете бить рекорды только благодаря тому, что выделяетесь в этом плане.

Но, как и большинство наших клиентов, вы могли заметить: работая только над практикой, со временем начинаешь желать чего-то большего. Вероятно, что раньше вы пробовали применять какой-нибудь план для постановки целей / управления временем / самосовершенствования. Я бы даже немного удивился, если бы это было не так. Наверное, вы сначала с большим энтузиазмом взялись за новую систему, но через некоторое время — от трех дней до трех недель — зашли в тупик. Может быть, вы разочаровались в каком-то методе, обнаружили, что все ваши усилия не приводят к цели, или по какой-то причине стали задаваться вопросом: «А зачем я вообще это делаю?» Вам нужна была система ориентиров, чтобы понять это.

Есть такое высказывание: если ваше *зачем* достаточно убедительно, то *как* станет естественным следствием; по моему опыту, это верно для всех областей жизни. Когда вы можете ответить на главные вопросы: «Зачем я здесь?» и «В чем истинный смысл моей жизни?» — ваш арсенал методов и приемов значительно пополняется, и они приобретают новый смысл. Так что в двух главах этого раздела вы начнете искать эти ответы для себя. В настоящей главе мы подробно рассмотрим и выполним одно из первых домашних заданий, которые я даю своим клиентам как коуч; оно помогает обнаружить свои основные ценности. В [главе 14](#) я помогу разобраться в вашем предназначении и видении будущего. Определившись с этим, вы закладываете прочные основы для собственного роста. Должен вас предупредить, что для правильного выполнения этих заданий понадобится некоторое время, но оно окупится с лихвой. Выделив время, чтобы ответить на вопросы и выполнить упражнения в этой и следующих главах, вы станете гораздо увереннее разбираться в том, почему все это вообще важно для вас, и к тому же гораздо лучше поймете себя.

³¹ Зиг Зиглар (род. 1926) — американский писатель, лектор, специалист по сетевому маркетингу. *Прим. перев.*

³² Оливер Уэнделл Холмс-младший (1841–1935) — американский юрист, правовед, член Верховного суда США в течение многих лет. *Прим. перев.*

Организованный ответ на главный вопрос: «В чем истинный смысл моей жизни?»

Вопрос «В чем смысл моей жизни?» очень интересен и сложен. Именно на такие темы любят размышлять студенты по ночам, глядя на звезды и философствуя. Это настолько глубокий вопрос, что большинство никогда не находит на него ответа. Одни вообще избегают раздумий на эту тему. У других этот вопрос постоянно зудит в уме, как надоедливый комар. В любом случае он часто пугает своей глубиной и значительностью, так что мы не доходим до серьезных размышлений о нем. Давайте немного облегчим задачу.

Во-первых, мы не задаем вопрос: «В чем смысл жизни вообще?» Вы спрашиваете себя: «В чем смысл *моей* жизни?» Это *ваши* ответы. Невозможно ответить лучше или хуже кого-то еще, потому что только вы можете дать правдивый ответ о том, что касается вас.

Во-вторых, мы применим такой метод изучения этого вопроса, который даст вам обоснованные ответы. Выясним ваши основные ценности.

Что такое основная ценность?

В деловых кругах часто применяется понятие «основных ценностей» компании; это стало очередным модным выражением. Во многих компаниях доска с перечнем основных ценностей висит возле входа. Одни следуют им на практике, другие — только на словах (причем обычно можно понять, к какой из категорий относится конкретная компания). Но нас интересуют основные понятия применительно к отдельным людям. Ведь когда человек выясняет свои основные ценности, это становится одним из самых надежных и постоянных ориентиров в его жизни. Ваши личные ценности — краткий перечень принципов, идей или понятий, в воплощении которых вы видите смысл своей жизни.

Вот вопросы, которые помогут стимулировать размышления на эту тему:

- Какое впечатление о своей жизни вы хотите создать у окружающих?
- Что должна воплощать ваша жизнь в лучших своих проявлениях?
- Если бы кто-то произнес речь о вас на банкете в ходе церемонии вручения наград, что бы вы хотели услышать о себе?
- Если бы кто-нибудь выступал с речью на ваших похоронах, какие слова о вашей жизни вы хотели бы услышать?

Вам нужно записать на бумаге своими словами краткий список принципов, идей и понятий, которые вас вдохновляют — в которых вы хотите видеть смысл своей жизни. Я подробно объясню, как выполняю это упражнение со своими клиентами и самостоятельно каждые несколько лет. Когда вы его закончите, я покажу, что в результате получилось у меня.

С чего начать?

Вот прекрасный способ выяснить, какие идеи, принципы или понятия вдохновляют вас больше всего. Упражнение требует вашего активного участия, так что вам понадобятся ручка (или маркер) и бумага. Изучите представленный список слов. Произнесите каждое из них про себя и прочувствуйте. Одни вызовут живой отклик, другие — нет. Просмотрите список и выделите каждое слово, которое вас «цепляет». При выполнении этого упражнения людям часто вспоминаются важные для них слова, которых нет в этом списке. Если так, обязательно запишите их. Помните, что ни одно из этих слов не лучше и не хуже остальных. Подходите к этому упражнению без осуждения или предубеждений и выберите слова, которые вас вдохновляют. На старт, внимание, марш!

Целостность
Любовь
Мир
Рост
Радость
Здоровье
Твердость
Счастье
Удовольствие
Благосостояние
Свобода
Преобразования
Власть
Единство
Гармония
Хорошая физическая форма
Приключения
Стабильность
Высокие стандарты деятельности
Душевное спокойствие
Терпение
Дети
Процветание
Семья
Восхищение
Безопасность
Общество
Изменения
Духовность
Обучение
Смех
Чистота
Дружба
Дисциплина
Трудолюбие
Досуг
Индивидуальность
Творчество
Спонтанность
Долголетие
Конкуренция
Энергия
Богатство
Бедность
Наследие
Изобилие
Природа
Принятие
Сила

Скорость
Образование
Знания
Мудрость
Честность
Удовлетворение
Благодарность
Энтузиазм
Юмор
Правда
Ум
Аккуратность
Покой
Вера
Достижения
Новаторство
Красота
Гибкость
Упорядоченность
Мастерство
Лидерство
Открытость
Ясность
Разнообразие
Люди
Глубина
Легкость
Общение
Дарение
Доброта
Самоконтроль
Выбор
Равенство
Экспериментирование
Учтивость
Сострадание
Искренность
Одобрение
Привлекательность
Сотрудничество
Победа
Храбрость
Дальновидность
Убежденность
Страсть
Справедливость
Отношения
Исследование
Качество

Роскошь
Верность
Риск
Добродетель
Равновесие
Подлинность
Надежда
Доверие
Влияние

Сколько у вас получилось? В списке 115 слов и словосочетаний. Думаю, у вас где-то 15–30. Прекрасное начало! Прямо сейчас запишите все эти слова на отдельном листе.

Как сократить список?

Как я уже говорил, ваш мозг способен эффективно справляться всего с 5–7 задачами одновременно, и основные ценности тоже попадают под это правило. Проконсультировав по этому вопросу тысячи людей, я ни разу не увидел списка длиннее 7 ценностей, *в котором что-то не повторялось бы*. Сократите свой список до 4–7 единиц. Да, придется принимать решения. Вот два совета, как облегчить задачу:

1. Вы заметите, что выбрали группы слов, которые схожи или синонимичны для вас. Наверное, вы заметите сочетания вроде «вера/духовность/сострадание» или «юмор/радость/смех/энтузиазм» и т. д. Сгруппируйте их. Организовав группы, решите, что конкретно вы имеете в виду. Иногда в таких случаях одно слово бросается в глаза как лучшее описание. Иногда вы смотрите на группу слов и думаете: «По отдельности они для меня не очень важны, но, сочетая их все, я получаю [другое слово, которого даже не было в первоначальном списке, но подходящее вам идеально].»

2. Не забывайте, что слова, вычеркнутые из списка, не потеряны навсегда. Иногда, выполняя это упражнение, наши клиенты чувствуют, будто им приходится выбирать между своими детьми! Но слова, которые вы не выбрали для описания основных ценностей, часто всплывают на следующем этапе — в определениях. Так что не беспокойтесь: со временем вы сможете использовать их, но сейчас список надо урезать. Повторю: вы ищете 5–7 слов, которые действительно вызывают у вас эмоции и заставляют воскликнуть: «*Да, в этом вся моя суть!*»

Определитесь с определениями

Сократив список до нескольких слов, пора ответить на вопрос: «Что это значит *для меня?*» На этом этапе нет правильных или неправильных ответов. Если вы хотите, чтобы ваши основные ценности составляли смысл ваших решений о том, как вам жить, вы должны определиться с определениями этих понятий.

Например, чаще всего в списках наших клиентов появляется «целостность», но с очень разными определениями. Для одних это просто честность: необходимость говорить правду. Для других здесь есть элемент твердости или силы, по аналогии со структурной целостностью здания. Для третьих — синоним «верности». Были и иные определения. На самом деле неважно, как вы определяете основную ценность; важно только то, что вы дали ей собственное определение.

Если вам трудно определять эти абстрактные понятия, без колебаний прибегайте к помощи со стороны. Вот два ее источника, которые приносят невероятную пользу мне и моим клиентам:

1. **Словарь:** часто очень полезно просто увидеть, что написано о данном слове в толковом словаре.

2. **Коуч:** здесь вам может понадобиться помощь профессионалов. Как я заметил, у многих людей очень мало опыта в формулировании смысла основных ценностей. Когда знающий и неравнодушный человек задает вам толковые вопросы о том, что вы имеете в виду, и предлагает помощь в формулировках, это может стать неоценимым подспорьем при передаче сути ваших мыслей.

Итак, берите бумагу или компьютер и пишите свои определения. Желаю вам удовольствия!

Расставьте основные ценности по порядку

Теперь пора решить, в каком порядке они должны стоять. Выбирать между основными ценностями приходится редко, но, может быть, чаще, чем вам кажется.

Вот одна из предпосылок нынешнего процветания моей компании, Freedom Personal Development: прежде чем решать, что мы хотим продавать и как, мы четко выяснили свои основные ценности. Мы заперлись в комнате на три дня и обсуждали, спорили и убеждали, пока не составили первоначальный список из пяти основных ценностей: целостность, радость, свобода, высокие стандарты работы и прибыльность — именно в таком порядке. Мы расставили их по степени важности, так как знали: придется принимать решения, в результате которых нужно будет отдать предпочтение одной из них. В любом бизнесе, включая наш, нередко приходится выбирать между целостностью и прибыльностью. Понимали ли мы, что у нас иногда будут возможности экономить на качестве и что-то недодавать клиентам, чтобы выжать немного больше прибыли? Конечно. Наличие четкого и зафиксированного на бумаге списка основных ценностей, которыми мы руководствуемся при принятии решений, дает стандарт ответственности, направляющий нас по верному пути. А расстановка ценностей по степени важности значительно повышает вероятность того, что мы будем их придерживаться в решающие моменты.

То же относится и к вашей жизни. Какой путь выбрать в решающий момент? Увы, столкнувшись с жизненными реалиями, многие сворачивают не на ту дорогу, которую предпочли бы по зрелом размышлении. Однажды был проведен опрос среди родителей, чтобы определить, что они считали самым важным при выборе продуктов для своих детей — а именно сухих завтраков. Подавляющее большинство ответило: *питательность*. Но если посмотреть на десятку *лидеров продаж* среди сухих завтраков, становится понятно: питательность не настолько важна, как указывали результаты опроса. Важно, что люди *говорят* и что *делают*; часто слово расходится с делом. По моим наблюдениям, во многом это обусловлено тем, что большинство никогда серьезно не задумывается, что для них важнее всего, не обзаводится «компасом», которым становятся четкие, определенные и упорядоченные основные ценности. Это расхождение между словами и делами вызывает серьезное потрясение и неразбериху в вашем подсознании, истощает энергию и наносит огромный урон самооценке. К счастью, это можно нейтрализовать, если просто выполнить упражнение, которое я описал выше. Да, потребует время, но оно непременно окупится с лихвой.

Что делать с результатами?

Последний этап работы с основными ценностями — переписать начисто расставленные в порядке важности определения и поместить этот список на видное место.

Основная ценность № 1: _____

Определение: _____

Когда вы перепишете все это начисто, настоятельно рекомендую вам сделать несколько копий и активно их использовать. Я приведу здесь собственный список в качестве примера. Не нужно копировать его (разве что все это действительно вам подходит); я просто подумал, что вам полезно будет увидеть пример, который очень эффективен на практике. Недавно, работая с группой клиентов над выяснением, определением и ранжированием личных основных ценностей, я понял, что сам не работал над ними уже несколько лет. С годами они могут трансформироваться по мере изменения приоритетов и жизненных ситуаций, так что я переделал свой список в 2011 году, и конечный результат выглядит так:

Мои основные ценности

Целостность

Поступать правильно и делать то, что нужно, даже когда не хочется и никто этого не видит. Целостность требует дисциплины и дарит душевное спокойствие.

Радость

Сознательно выбрать позитивное отношение к происходящему, энтузиазм и оптимизм, смотреть на жизнь с юмором, даже если обстоятельства тому не способствуют.

Высокие стандарты работы

Постоянно повышать эффективность моей работы и, как следствие, качество моей жизни. Блестящая жизнь становится источником вдохновения.

Изобилие

Знать, что во всех областях жизни есть гораздо больше, чем нам нужно. Сосредоточившись на изобилии, я благодарен судьбе и притягателен для окружающих.

Свобода

Возможность делать выбор. Чем лучше я управляю своей свободой, тем больше у меня свободы и тем лучше становится жизнь!

Этот текст находится на рабочем столе в моем компьютере, и я повторяю его каждый день во время «силового часа» (подробнее о нем см. в [главе 17](#)). Есть он и в печатном виде: один экземпляр в моем офисе, другой — в машине, третий — в блокноте с квартальными целями. Некоторые прикрепляют копии списка к холодильнику, к потолку у себя над кроватью, на «доску мечты» в качестве ориентира и т. д. Есть много мест, где ваши основные ценности будут заметны. Найдите их, и пусть ваши ценности направляют ваше видение и мышление. Вы заметите, что стали действовать иначе и лучше. Принимая решения, которые не соответствуют вашим основным ценностям, вы по крайней мере осознаете это расхождение. Это побудит вас в следующий раз поступить иначе. Со временем вы научите свое подсознание выбирать варианты, которые воплощают ваши основные ценности. Это очень глубокое изменение, и оно принесет хорошие плоды.

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе «О Planet Freedom».

Глава 14 Основа вашего роста (часть 2). Предназначение и видение

Быть, делать, иметь

Основная модель, с помощью которой мы создаем результаты, называется «**Быть, делать, иметь**». Ваша личность — характер и мышление — закладывает основу всех ваших действий и придает им окраску. То, что вы делаете потом, определяет ваши результаты: иметь. На эту тему есть много известных высказываний о личностном росте:

Если вы думаете, что можете, или думаете, что не можете, — вы в любом случае правы. Эту правоту определяют ваши мысли.

Генри Форд

Все, что желаемо и представимо, — достижимо.

*Наполеон Хилл*³³

Способов истолковать эту модель и извлечь из нее уроки столько, что хватило бы, наверное, на отдельную книгу. Здесь же стоит усвоить главный урок: чем лучше и четче соответствие между *быть* и *делать*, тем легче и естественнее вы будете *иметь* желаемые результаты.

Организованный ответ на другой главный вопрос: «Что я хочу делать?»

Глава 13 помогла вам ответить на главный вопрос: «В чем смысл моей жизни?» Если вы выполнили упражнение, то вам гораздо проще будет понять компонент *быть* в модели «Быть, делать, иметь».

Не реализовав свои ценности на практике, вы упускаете многое. Вы не влияете на мир; вы не вдыхаете жизнь в свои ценности. К тому же вы не получаете зримых результатов. Формулировка модели — не «Быть... иметь», а «Быть, **делать**, иметь». Да, книга Наполеона Хилла называется «Думай и богатей», а не «Действуй и богатей»; но, прочтя этот шедевр, вы обнаружите, что мотив конкретных действий проходит там красной нитью. Действия — вот что в итоге приводит к результату. Не зря же говорят: «Если достаточно долго, правильно и последовательно делать то, что нужно, вы получите результаты». «Быть» — основа действия, «иметь» — побочный результат действия, «делать» — сама практика.

Я часто замечаю, что в области действий мои клиенты терпят неудачи двух типов.

³³ Пер. с англ. Г. П. Сосновского, И. А. Чабанова. *Прим. перев.*

Действия вне контекста

Клиенты никогда не приходят к нам из-за лени. Обычно они уже довольно успешны: это очень целеустремленные и трудолюбивые люди. Они годами используют свой мозг на полную катушку. Они действуют, действуют и действуют, а результатом становятся не только достижения (во многих случаях серьезные), но и упадок сил. Вам это знакомо?

Дело в том, что все эти действия выполняются вне контекста. Они дают результаты, но вопрос «зачем» остается без ответа. Но это настолько глубокий и важный вопрос, что мы пытаемся уйти от него. Однако совсем избежать его не получится, ваш мозг хочет знать, в чем цель; ему это необходимо. Поэтому время от времени у нас появляются такие мысли:

«К чему все идет?»

«Что я делаю со своей жизнью?»

«Действительно ли это мое предназначение?»

«Зачем мне это?»

Даже удачные результаты могут не приносить достаточного удовлетворения. Активные действия вне контекста порождают еще одну проблему — упадок сил. На эти вопросы уходит больше сил, чем нам кажется; оставаясь нерешенными, они поглощают много энергии.

Бездействие из-за оцепенения

Еще одна проблема, которую мы часто наблюдаем, — оцепенение. Не получая ответа на вопрос «зачем», мозг склонен вообще ничего не делать. Это связано с понятием зоны комфорта: ваше нынешнее положение еще не убило вас, и поэтому мозг стремится его сохранить, если не получит какой-то убедительный или вдохновляющий стимул.

Эта проблема приводит не столько к упадку сил, сколько к ощущению, будто вы застряли на месте. Вы знаете, что должны действовать, но не в состоянии сдвинуться с мертвой точки и идти вперед. У вас бывало такое чувство?

Убиваем двух зайцев одним ударом

К счастью, от обеих этих проблем — упадка сил и оцепенения — есть средство: выработать *собственный* краткий ответ на вопрос: «Каково мое предназначение в жизни?» — и преобразовать его в *собственную* мысленную картину того, как реализовать это предназначение в долгосрочной перспективе. Именно это мы и будем делать дальше.

Это обманчиво простой процесс: достаточно выполнить упражнение с заполнением пробелов, а затем ответить на один вопрос. Обманчиво прост он потому, что на ответы, которые вас действительно удовлетворят, может уйти немало времени. Возможно, вам придется поломать голову, так что будьте готовы поднапрячься.

Формулировка вашего предназначения

Есть много способов задать вопрос: «Каково мое предназначение?» — и ответить на него. Мы с клиентами обнаружили, что на индивидуальном уровне самый эффективный — тот, который описан ниже. Не буду приписывать себе чужие заслуги: этот вопрос придумал не я и не моя компания. В конце 1990-х мы с моим другом Эриком Плантенбергом прочитали малоизвестную книгу Кевина Маккарти под названием «Целенаправленный бизнесмен»³⁴.

³⁴ McCarthy K. The On-Purpose Business Person: Doing More Of What You Do Best More Profitably. On-Purpose Publishing,

Позже мы узнали, что это было логическим развитием его предыдущей книги «Целенаправленный человек»³⁵. До абсурда простое упражнение, лежащее в основе обеих книг, потрясло нас и произвело переворот в мышлении десятков тысяч людей.

Если вы хотите понять, зачем существуете в этом мире, сформулировать свое предназначение нужно следующим образом. Заполните пробелы в следующем утверждении так, чтобы оно:

- 1) — имело для вас смысл;
- 2) — по-настоящему вдохновляло вас.

Я существую, чтобы служить, (делая что?) _____.

Вот и все. Указаний несколько. Над первой линейкой нужно вписать глагольную форму (деепричастие) — слово, обозначающее действие. Над второй — существительное: обозначение человека, места или вещи («вещью», вероятно, будет идея или понятие), а возможно, прилагательное — описание. Опять же, ответ должен иметь *для вас* смысл и вдохновлять *вас*.

Как и в упражнении на выявление основных ценностей, здесь нет ответов, которые хуже или лучше других; главное — соответствие этим критериям. Хочу дать еще одну рекомендацию: ответы не должны зависеть от кого-то еще; они должны быть вашими, что бы ни делали другие. Это ваша собственная формулировка предназначения, независимая. Подробнее я объясню это немного позже.

Как я сформулировал свое предназначение

Признаюсь: когда я в первый раз выполнял это упражнение, мне повезло — пришло озарение. Вполне возможно, что с вами это тоже может случиться или уже случилось. Эрик читал «Целенаправленного бизнесмена», и, когда мы однажды вместе вышли на пробежку, он рассказал мне об упражнении с заполнением пробелов. У меня на это ушло несколько секунд. Первый же ответ пришел мне в голову на бегу всего через несколько секунд, но я почувствовал, что он идеален; я придерживаюсь его уже более 10 лет. Вот он: «Я существую, чтобы служить, *принося радость*».

Этот ответ вызвал у меня отклик. Чем дольше я думал о нем, тем большим смыслом он наполнялся. Существительное «радость» уже было для меня одной из основных ценностей, и у меня имелось четкое ее определение. Именно поэтому мы рассматриваем предназначение после основных ценностей: одна из них, скорее всего, и будет существительным в вашей формулировке. Деепричастие *принося* означало, что моя обязанность — приносить радость в каждой ситуации. Желательно, чтобы она передавалась другим; но это не обязательно. Все эти мысли пришли ко мне очень быстро, и я считаю, что мне повезло. Если это случилось и с вами, прекрасно! Запишите то, что пришло вам в голову. Дайте этой формулировке немного «отлежаться», вернитесь к ней и «переварите» ее.

Как вам сформулировать свое предназначение

Если у вас, как и у многих наших клиентов, не произошло такого озарения — ничего страшного. Вам нужно будет размышлять над ответами и перебирать их, пока не найдется подходящий. При этом, как и в выявлении основных ценностей, очень может помочь коуч. Так что не падайте духом, если вам нужна помощь со стороны. Продолжайте, пока не получите ответы, и обратитесь за помощью, если она необходима.

Вот несколько примеров, которые вывели для себя мои клиенты:

«Я существую, чтобы служить, обеспечивая рост».
«Я существую, чтобы служить, преподавая жизненные уроки».
«Я существую, чтобы служить, проявляя честность».
«Я существую, чтобы служить, расширяя горизонты».

Это реальные формулировки, которые с небольшой помощью вывели мои партнеры или клиенты. Обратите внимание, что все они построены правильно, и я могу подтвердить как присутствовавший при их создании: они действительно вызывают отклик у своих авторов. Ни одна из них не лучше и не хуже других. У каждого из нас есть нечто уникальное, и ваша формулировка должна вам подходить.

Хочу предупредить вас только об одном: ваша формулировка не должна зависеть от обстоятельств и ни в коем случае от чужого поведения или мышления. Я выше об этом уже говорил. Я могу «приносить радость» всегда и повсюду, невзирая ни на что. Мой клиент Эрни Керли может «преподавать жизненные уроки» всегда и везде, несмотря ни на что. Эрик Плантенберг может «проявлять честность» всегда. Да, наличие слова *служить* в формулировке подразумевает, что ваше предназначение — каким-то образом воздействовать на мир. Но необходимо, чтобы при этом не требовалось участие других людей. Не нужно возлагать на себя такое бремя.

Я подчеркиваю это, потому что видел, как формулировки целей работали против их авторов, когда требовалось чужое одобрение или участие. Помню, одна участница написала: «Я существую, чтобы служить, вдохновляя других». На первый взгляд здорово, и предложение построено правильно; но, если вдуматься, она сама готовила свой провал. В формулировке был изъян: если бы ее автор не *смогла* вдохновить кого-то — а это случается по множеству причин, не зависящих от нее, — то не *воплотила бы в жизнь свое предназначение*. Она передала бы власть над ним посторонним людям, а это опасно. Предназначение нужно сформулировать так, чтобы вы могли осуществлять его во *всех возможных ситуациях*, даже когда вы одни или другие люди не хотят в этом участвовать.

Рекомендую вам не спеша выработать формулировку своего предназначения, прежде чем идти дальше. Если ваше *зачем* достаточно убедительно, то *как* станет естественным следствием. Заложите эту основу для своих будущих действий.

Формулировка вашего видения

Как я уже объяснял, мозг мыслит образами. Суть процесса, в ходе которого ваше подсознание определяет ваши результаты и жизнь, такова: оно *видит образы и движется к ним*. Мы уже это рассматривали на примере моего друга Дэйва, который учил дочь ездить на двухколесном велосипеде. Помните? Стоило заменить «Не врежься в столб!» на «Поезжай прямо ко мне!», и результаты стали совсем другими.

Важность видения в вашей жизни — последний элемент основ вашего роста, и он бесценен. Без четкой картины того, куда вы хотите направить свою жизнь, можно начать топтаться на месте или блуждать взад-вперед. Я обожаю разговор Чеширского Кота и Алисы из «Приключений Алисы в Стране чудес», когда Алиса останавливается и спрашивает у него дорогу:

Кот: «А куда ты хочешь попасть?»

Алиса: «Мне все равно...»

Кот: «Тогда все равно, куда и идти»³⁶.

³⁶ Перевод Н. Демуровой. *Прим. перев.*

В Библии об этом сказано немного откровеннее: «Без видения люди погибают»³⁷. Вдумайтесь: не просто «страдают» или «чувствуют себя неловко», а *умирают!* Аристотель одним из первых заявил, что люди — существа *целенаправленные*, подразумевая, что нам свойственно стремиться к чему-то. Иначе мы влачим жалкое существование и гибнем. Без ясного видения того, куда мы хотим попасть, мы истощаем жизненную энергию и приближаем смерть, в прямом и переносном смысле.

А когда у нас есть видение, мы немедленно добиваемся успеха. По определению Эрла Найтингейла, успех — «последовательное воплощение достойного идеала». Ключевые слова — «последовательный» и «достойный». «Последовательный» означает следование по пути; любое продвижение к достойному идеалу — успех. «Достойный» означает, что вы добиваетесь идеала или цели, которые считаете заслуживающими внимания. Смысл жизни не в том, чтобы стать владельцем большого дома, целого состояния, модной машины или других классных «игрушек». Он в продвижении к тому, что вызывает у вас страсть и энтузиазм. Главное — не «Вы туда уже добрались?», а «Вы туда продвигаетесь?»

Хочу вас обрадовать: эффективное видение не обязательно идеальное. Немного ниже я покажу, как создать его, а пока подчеркну: даже неполная или несовершенная формулировка намного эффективнее, чем ее отсутствие. Моя формулировка видения меняется: я постоянно оттачиваю и обновляю ее и рекомендую вам следовать моему примеру. В идеале формулировка личного видения становится *skopos*. Я впервые услышал это слово в проповеди, произнесенной Алексом Джи³⁸ в 1994 году; я никогда не слышал проповеди лучше. Надеюсь, что смогу адекватно передать здесь это понятие. *Skopos* переводится с греческого как «цель», но подразумевает нечто гораздо большее: видение. В английском от этого корня образовано слово *score*, которое означает, по сути, все, что можно увидеть. Этот греческий корень лег в основу таких слов, как «телескоп» и «микроскоп».

Итак, иметь цель — одно, а иметь *skopos* — совсем иное. Как сказал пастор Джи: «Пусть видение возникает у вас в глазах. Но *skopos* у вас в ногах. Ваши ноги движутся к нему. Ваши руки тянутся к нему». Вам больше не приходится себя заставлять, потому что видение увлекает вас и тянет за собой. Истинная, убедительная картина вашей жизни заставит вас идти туда, где мотивация больше не нужна, потому что она внутри вас. Когда в вас горит *skopos*, люди будут приходить отовсюду, лишь бы увидеть это пламя. Это невозможно подделать.

В истории человечества были люди, одаренные видением: Жанна д'Арк, Генри Форд, Моисей, Мухаммед. Но вам не нужно ждать чуда, вы ради своего же блага должны способствовать процессу. Вы можете обрести *skopos*, который вам нужен.

Ваше видение

Этот процесс тоже обманчиво прост. Вам нужно всего лишь ответить на простой вопрос так, чтобы при прочтении ответа вы чувствовали воодушевление.

Вот вопрос: «Как вы хотите, чтобы выглядела ваша жизнь в ближайшие 5–7 лет?»

Вот его суть: если бы вы смогли взмахнуть волшебной палочкой и создать идеальную жизнь (у вас есть эта возможность, главное — захотеть пустить в ход эту палочку — ваше мышление — и взяться за работу), как бы она выглядела? Когда вы запишете ответ, который дает вам силы, это и будет эффективная формулировка личного видения.

Вот несколько советов:

³⁷ На самом деле точный перевод звучит так: «Без откровения свыше народ необуздан (...а соблюдающий закон блажен)», то есть под *vision* имеется в виду слово Божие, передаваемое свыше (Притчи, 29:18). *Прим. перев.*

³⁸ Алекс Джи — американский пастор, основатель и руководитель некоммерческой организации Nehemiah Center of Urban Leadership. *Прим. ред.*

1. Обратите внимание на срок: 5–7 лет. Он не окончателен; разрабатывая формулировку личного видения, вы мысленно создаете свою идеальную жизнь. Если это действительно она, не важно, если это займет 7 или 10 лет. Весь смысл — в самом образе, так что не зацикливайтесь на сроках.

2. Рекомендую ответить на этот вопрос для каждой области вашей жизни. Профессиональная деятельность, финансы, физическая форма, семья, общественная жизнь, умственная/эмоциональная/духовная сфера — для каждой из них создается отдельная формулировка видения. В примере ниже — видение, которое я сформулировал для своей профессиональной деятельности в 2010 году.

3. В вашем ответе необходимо использовать субъективные качества; он не должен быть исключительно конкретным и измеримым. Также рекомендую упомянуть объективные качества, например цифры и статистику. Вы увидите оба этих качества в примере ниже.

4. Ваш ответ должен быть в настоящем времени, как будто это происходит прямо сейчас. Такие фразы, как «Я делаю...», «Мы делаем...», «Наши клиенты любят...», «Моя семья испытывает...» — это, по сути, образы, которые видит ваш мозг. Это намного эффективнее, чем будущее время. «Я собираюсь...», «Мы будем...», «Наши клиенты полюбят...» или «Моя семья захочет...» не возымеют такого эффекта. Вы заметите, что в примере ниже используется настоящее время.

Приведу вам пример эффективной формулировки личного видения.

Мое профессиональное видение

Freedom Personal Development стала мировым лидером в области личностного роста. Годовой оборот компании составляет 20 млн долларов, и этот доход создают оптимальное количество ораторов и организаторов выступлений, а также великолепная маркетинговая система, обеспечивающая результаты круглые сутки, всю неделю. Специалисты по продажам, работающие в нашем офисе, могут добиться дохода минимум в 100 тыс. долларов в год, а ораторы зарабатывают в среднем как минимум 250 тыс. долларов. Весь наш персонал — радостные, трудолюбивые люди. Мы любим свою работу, выполняем ее на высочайшем уровне, и каждый в восторге от своего дохода.

Наши клиенты могут участвовать в преображающих их жизнь семинарах и программах коучинга, приобретать аудио-/видеоресурсы и книги. Благодаря семинарам начального уровня, мероприятиям по выходным, программам индивидуального коучинга и ресурсам для домашнего обучения у наших клиентов возникает возможность и желание работать с нами всю жизнь. Я помогаю десяткам тысяч людей повышать эффективность каждый год в качестве руководителя, коуча, писателя и преподавателя. Я провожу 35–40 платных программ в год, и каждая поездка приносит мне не менее 10 тыс. долларов. Мое рабочее время посвящено следующему:

- Я создаю полезные ресурсы, которые клиенты могут приобрести (в письменном виде, аудио- и видеозаписи).
- Я произношу речи и провожу семинары по всему миру перед аудиториями разных масштабов и получаю за это отличные деньги. Мое выступление обходится дорого, но стоит каждого потраченного цента.

- Я занимаюсь коучингом руководителей — и в своей компании, и у клиентов. Индивидуальные занятия со мной обходятся дорого, но стоят каждого потраченного цента.
- Я веду компанию к мировому лидерству в области личностного роста.

В результате мой бизнес исчисляется миллионами долларов и я служу образцом для всех сотрудников.

Мое время у меня под контролем. Я работаю осознанно, сосредоточенно и производительно и беру отпуск на 6–8 недель каждый год, не испытывая никакой вины, и это не оказывает негативного влияния на нашу компанию. Короче говоря, я обожаю свое дело, оно вызывает энтузиазм, радость, дает энергию и благополучие мне и окружающим.

Что делать с готовой формулировкой?

Когда формулировка видения готова, рекомендую работать с ней так:

1. Ежедневно уделяйте ей время. В [главе 17](#) вы увидите, что часть ежедневного управления энергией — чтение формулировки вашего видения. Так что включите ее в свой «силовой час». Также обязательно убедитесь, что в ходе первого шага вашего «решения двух часов» вы читаете формулировку своего видения. Так вы будете повторять ее минимум раз в неделю.

2. Она должна развиваться. Не формулируйте раз и навсегда. Позже, вероятно, появятся другие идеи. Возможно, у вас возникнет желание дополнить ее. Сделайте это!

3. В противовес пункту 2 — не нужно регулярно вносить радикальные изменения. Есть только два случая, когда уместно бросить все и начать снова. Первый — если в вашей жизни происходят существенные изменения и вы понимаете, что первоначальное видение потеряло для вас смысл. Второй — когда вы воплотили свое видение в жизнь.

Если вы еще не выделили время, чтобы сформулировать свое видение, начните сейчас. Если вы забуксуете, обратитесь за помощью к специалистам.

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе «[O Planet Freedom](#)».

Четвертый компонент Активно заботьтесь о своем разуме

Глава 15 Главный элемент — энергия

Четвертый компонент, помогающий бить рекорды, — активная забота о своем разуме. Изучая людей и компании, показывающие высокие результаты и бьющие рекорды, мы заметили, что их объединяет одно качество, которое нас не удивило: старательная и систематическая забота о разуме. Они активно внушают себе положительные мысли и отгораживаются от негативных. Изучив этот вопрос немного глубже, я понял, почему это так важно.

Это связано со вторым законом термодинамики. («Что? Какой еще закон термодинамики, Роджер? Я никогда о нем не слышал!») Подождите, это интересно и относится к нашей теме.

Для рекордов в любой области жизни нужен высокий уровень энергии, правда? Даже если отвлечься от тем, рассматриваемых в этой книге, трудно найти человека, которому не хотелось бы повысить уровень энергии в организме и/или жизни. И это логично: незаурядные результаты требуют ее повышенных затрат! Если вам нужно больше энергии, понимать второй закон термодинамики обязательно, потому что он касается всех энергетических систем во Вселенной, а вы энергетическая система в чистейшем виде!

Термодинамика как отрасль науки представляет собой изучение потоков энергии. Вероятно, вы слышали о первом ее законе: он утверждает, что «энергия не может возникать и исчезать, она может лишь переходить из одной формы в другую». Это интересно и само по себе, но второй закон применим напрямую и к вашему уровню энергии. В целом в нем утверждается, что в любой энергетической системе — от завода до автомобиля, от дома до вашего организма и Вселенной — передача энергии никогда не бывает эффективной на 100 %; всегда есть некоторый уровень «утечки». Последняя вызывает постоянное повышение уровня неупорядоченности или хаоса (энтропию) в данной системе. Второй закон термодинамики часто даже называют законом возрастания энтропии. Еще можно просто принять, что «установка по умолчанию» для *всего* — со временем разрушаться и становиться более хаотичным. Разные вещи разрушаются с разной скоростью: кусок сыра, оставленный на солнце, гниет быстрее, чем ржавеет вышедший из строя автомобиль на свалке; но, по сути, с какой-то скоростью разрушается и разваливается все.

Возьмите, например, свою машину: без техобслуживания она сломается, правда? То же относится к вашему организму: если о нем не заботиться, он откажет. А ведь вся ваша жизнь — энергетическая система, и в отсутствие ухода она выйдет из строя.

Было бы легко продолжить эту логическую цепочку и прийти к выводу, что все мы обречены на разрушение. Но для начала вчитайтесь в то, что я сказал на самом деле: эта тенденция к разрушению — *установка по умолчанию*. Я не говорил, что это *единственная возможность* для человека. Есть и другой вариант.

В 1977 году доктор Илья Пригожин³⁹ получил Нобелевскую премию по химии за работу над так называемыми *диссипативными структурами*. Пригожин заметил: хотя все во Вселенной имеет тенденцию к разрушению, есть определенные системы, которые ведут

³⁹ Илья Пригожин (1917–2003) — бельгийский и американский химик и физик российского происхождения. Прим. перев.

себя совсем иначе. Он увидел, что на самом деле определенные химические структуры со временем усложняются и приобретают большую способность к восстановлению, и выяснил причину. Результат его исследований применим не только к химическим системам, но и к человеческой жизни.

Вот цитата из издания *Journal of Applied Psychology* («Журнал прикладной психологии»):

Коротко говоря, Пригожин обнаружил, что поступление и рассеяние энергии в химических системах может отменять правило максимизации энтропии, введенное вторым законом термодинамики, которое применимо только к закрытым термодинамическим системам без обмена энергией с внешней средой или энтропии.

Что это значит, черт возьми? С практической точки зрения — что возрастание энтропии относится только к закрытым системам, которые не принимают или не могут принять приток энергии. Открытые же — совсем другое дело. Они способны взаимодействовать со внешней средой и учиться у нее, а главное, они могут принимать энергию и отдавать ее.

Прекрасная новость. Вы можете быть открытой системой: это ваш выбор. Это чудесно, потому что тогда в вашей жизни проявляется та же тенденция, которую заметил Пригожин. Вы бросаете вызов системе, «отменяете максимизацию энтропии». Вы буквально противодействуете «установке по умолчанию» всей Вселенной и со временем начинаете лучше приспособливаться и проявлять больше выносливости. Это замечательная возможность!

Главное, что вы должны тут понять: в открытой системе всегда происходит приток и отток энергии, и здесь снова вступает в игру «установка по умолчанию». Ваша энергия иссякает и без вашего участия. Из-за особенностей биологии, СМИ, окружающей среды, других людей и множества других факторов вам не нужно ничего делать, чтобы она уходила из вашей системы. А притока не будет, если вы не решите, что он необходим, и не добьетесь этого. Это отправная точка понятия, которое управляет вашей жизнью, осознаете вы это или нет.

Вы либо растете, либо умираете; третьего не дано.

Нет такого понятия, как неподвижность: вы либо продвигаетесь вперед, либо отстаете. В постоянно расширяющейся Вселенной, в мире, где темп жизни ускоряется, вы не можете топтаться на месте. Если вы не увеличиваете приток энергии продуманно, то неосознанно допускаете ее утечки.

Ваш разум — точка энергообмена

Как же это все связано с активной заботой о разуме? В вашей жизни есть несколько главных точек энергообмена — мест, где энергия либо приходит, либо уходит, в зависимости от того, как ими управлять. Вот три основные точки энергообмена:

- ваш организм;
- ваше окружение;
- ваш разум.

Все логично. Когда ваш организм здоров, он дает вам энергию; когда он болен или травмирован, энергия теряется. Это верно и для вашего окружения (дом, офис, автомобиль, двор, семья). Оно или дает вам энергию, или высасывает ее. В следующих двух главах рассмотрены конкретные методы, с помощью которых вы можете управлять своим организмом и окружением для усиления притока энергии. Однако центральная точка энергообмена — разум. Организм, ваше окружение влияют на вашу энергию с его помощью. И наоборот, ваш разум и мысли фактически создают окружение и организм, которые отдают или поглощают

энергию. Итак, заботясь о своих мыслях (разуме), вы положительно воздействуете на центральную точку энергообмена в своей жизни.

Сравним разум с пашней. Возьмем идеально подготовленное, вспаханное и удобренное поле и засеем его зерном. Что там вырастет? Правильно: хлеб... и сорняки.

Сажать сорняки не нужно, они вырастут сами. А если вы не примете меры, чтобы избавляться от них, они вытеснят хлеб, который вы хотите вырастить. Ваш собственный хлеб — мысли, которые поднимают вашу жизнь на новый уровень. А сорняки — негативные, ограничивающие или разрушающие мысли, которые вас истощают. Вы замечали, что негативные мысли возникают будто сами по себе? Вам не приходится их вызывать, так ведь? Чтобы понять, как вырастить богатый урожай, а не кучу сорняков, разберемся, как влиять на свои мысли.

Что такое «отношение»?

Когда люди задумываются, как повлиять на разум, чаще всего всплывает слово «отношение». Может быть, именно его чаще всего произносили в прошлом веке родители, коучи и профессиональные ораторы, и это прекрасно. Возникло множество замечательных высказываний, например:

«Отношение определяет все!»

«Отношение заразительно; стоит ли подхватить ваше?»

«Ваше отношение, а не предрасположение определит ваше положение».

И все они верны. Как сказал Эрл Найтингейл, вы по сути «становитесь тем, о чем думаете». Это одна из самых впечатляющих истин, высказанных за прошедшие 100 лет. Но давайте четко определим, что мы имеем в виду. Когда я спрашиваю участников семинаров, как они определили бы слово «отношение», чаще всего в ответах звучит слово «мировоззрение». Это близкое по смыслу, но не полное определение. Я предпочитаю использовать такое: «Ваше отношение — взгляд на мир, который вы выбираете».

Да, это вопрос мировоззрения (как вы рассматриваете мир), но ключевое слово в определении — *выбираете*. Выбор играет решающую роль в вашем умственном настрое. Чтобы научиться мыслить позитивно и продуктивно, сначала необходимо понять, что мы сами выбираем свои мысли.

Каждый из нас ежедневно выбирает общее направление и качество своих мыслей, и сам факт выбора значительно расширяет наши возможности. Почему? Помните модель ВВП? В жизни есть то, над чем мы имеем власть, то, на что мы можем влиять, и то, что мы должны принять. Было бы неправильно заявлять, будто мы напрямую осуществляем власть над своими мыслями. Мы не *властны* над ними. Мы оказываем на них некоторое *влияние*, но многие возникают произвольно. Однако мы вольны выбирать мысли, на которых нужно сосредоточиться, и свои действия, направленные на них.

Так кто отвечает за ваше отношение? Явно вы сами. Если отношение — результат выбора, то вы и только вы за него отвечаете. Качество ваших мыслей не должны обеспечивать ваш начальник, муж или жена, дети или коллеги. Его не обуславливают ваша работа или состояние экономики, результаты спортивных состязаний или другие внешние обстоятельства. Качество ваших мыслей — ваша и только ваша ответственность. Ваши возможности расширяются, потому что, если за ваше отношение отвечаете вы и никто другой, то вам и только вам решать, каким оно должно быть.

У вас есть право выбирать — это же замечательно!

Насколько важен этот выбор?

Ни один из читателей такой книги, как эта, не стал бы заявлять, будто выбранные нами мысли и отношение не имеют значения, но я пойду дальше.

Ваше отношение — выбранный вами взгляд на мир — это, без преувеличения, вопрос жизни и смерти. Причем не только в переносном смысле. Ведь каждый человек минимум раз в жизни делает мысленный выбор, который в прямом смысле убьет его или спасет.

Самый яркий пример на моей памяти — мой друг Майк. Он работал в моей компании и выглядел весьма впечатляюще — рост 205 см, 118 кг мышц. И он излучал положительную энергию; бывают люди, которые поднимают вам настроение одним своим присутствием. Майк всегда улыбался и воодушевлял окружающих. Казалось, что, проснувшись утром, он говорит: «Сегодня будет прекрасный день!»

Но однажды с Майком случилось ужасное несчастье. Не вдаваясь в страшные подробности, скажу, что он получил черепно-мозговую травму — тяжелый ушиб лобной доли мозга. Майк впал в кому, и врачам пришлось проделать «трепанационное отверстие для субдуральной гематомы» — попросту говоря, просверлить дыру в черепе, чтобы уменьшить давление. Если человек нуждается в подобной процедуре, его дела плохи; обычно его жизнь висит на волоске.

Мы с коллегами провели Майка через несколько дней после того, как он получил травму. Он все еще был без сознания, и мы спросили его врача о прогнозе. Хочу подчеркнуть, что следующие слова — не мои, а одного из самых квалифицированных нейрохирургов в мире. Обратите на них особое внимание.

Хирург ответил: «Я не знаю, что будет с Майком, потому что я с ним не знаком. Я видел пациентов с травмами гораздо хуже, чем у него, которые возвращались к совершенно нормальной, полноценной жизни. Я видел пациентов с гораздо менее тяжелыми травмами, которые умирали. Шансы человека выжить после такой травмы и вернуться к полноценной жизни во многом зависят от самого человека. *А конкретно — они напрямую зависят от его отношения к жизни*».

Они напрямую зависят от его отношения к жизни.

Вот так сказал врач. К счастью для Майка, как я уже говорил, отношение к жизни было его сильной стороной. А теперь факты: вскоре Майк пошел на поправку и выписался из больницы примерно на 75 % раньше, чем должен бы был по самым оптимистичным прогнозам, и с тех пор добился немалых успехов. Выздоровление было настолько чудесным, что медики специально изучили его случай. Они обнаружили интересную вещь: кроме высокого роста, ни с генетической, ни с физиологической точки зрения у Майка не было никаких особенностей, которые объяснили бы такое удивительно быстрое восстановление. В чем же, по их мнению, было единственное отличие Майка от остальных пациентов? Правильно — в его отношении к жизни. Его взгляд на мир в прямом смысле спас ему жизнь.

Поэтому я не преувеличиваю, говоря, что отношение — вопрос жизни и смерти.

Большая проблема вашего разума

Раз вся ваша жизнь определяется качеством ваших мыслей, нужно осознать одну важную проблему. Ее источник — в мозге: помните, я говорил об активирующей ретикулярной системе (АРС)? Если вы решите, например, что хотите купить красную BMW, эта часть вашего мозга начнет обращать ваше внимание на все красные BMW. Когда АРС настроена на характеристики или энергию успеха, это прекрасно, потому что она будет автоматически создавать положительные мысли и направлять вас к успешным ситуациям и результатам. Так что было бы здорово, если бы «по умолчанию» АРС была запрограммирована на успех, но это не так. АРС, да и весь ваш мозг запрограммированы не на успех, а на выживание. Ваш мозг умело обеспечивает ваше выживание, и за сотни и тысячи поколений в нем разви-

лись качества, которые способствовали выживанию в дикой природе. Но сейчас это создает у вас негативный настрой и истощает вашу энергию. На каком-то этапе развития ваша АРС приобрела сильную тягу к негативу. Она делает слишком большой упор на нем и ослабляет положительные эмоции.

Это свойство казалось чрезвычайно полезным, когда выживание было основной задачей. По сути, АРС можно сравнить с компьютерной программой распознавания образов. Когда эта часть мозга сверхчувствительна к негативным или угрожающим входным данным, это крайне ценно в условиях, где ваша жизнь подвергается опасности чуть ли не каждый день. Человек, не замечавший или недооценивавший крадущегося за ним саблезубого тигра или соседнее племя, хотевшее захватить его поселение, жил недолго. В те далекие времена людям действительно нужен был механизм раннего оповещения, который заблаговременно распознавал опасности и угрозы, чтобы избегать их или бороться. В ту эпоху сверхчувствительность к негативным образам была даже нужнее для выживания, чем способность распознавать положительные — например, пищу и лекарственные растения. Повторю: замечательно иметь механизм выживания, если это главная проблема.

Но теперь важно не просто выживать. Если у вас возникло желание и нашлось время, чтобы прочесть мою книгу, ваши мысли заходят гораздо дальше. Вы стремитесь преуспеть. Менталитет выживания не обеспечит нужных вам прорывов, ведь он по определению консервативен, осторожен и сужает круг ваших мыслей. Это полная противоположность менталитету прорыва или процветания, который ориентирован на рост, расширение и имеет некоторую склонность к риску. Следовательно, если вы хотите, чтобы ваш мозг привел вас к желаемым целям, вы должны обойти этот механизм выживания. И это весьма проблематично: ваш разум будет цепко держаться за то, что сейчас работает на ваше выживание.

Хорошая новость о вашем разуме

Однако есть и хорошая новость: механизм выживания с негативным мышлением, несомненно, можно обойти — вам это вполне по силам! Но это, как и многое другое, не случится сразу. Ваш мозг имеет привычки, которые его вполне устраивают, даже если они неэффективны. И переучить его — нелегкая задача. Вам придется старательно, упорно и разумно работать над собой, потребуются некоторые затраты. На это также уйдет время. Чтобы навсегда переставить «внутренний регулятор» своего разума на более высокую отметку, понадобится не менее трех недель. Ведь чтобы приобрести новую привычку или заменить старую, требуется минимум 21 день. Но вам это под силу, просто нужно постараться.

Вернемся к истории моего друга Майка, который перенес ушиб мозга и прекрасно восстановился. Самый полезный ее урок в том, что спасшее его отношение к жизни не возникло у него как по волшебству, пока он лежал в больнице без сознания. Майк вырабатывал его день за днем. Его умственный настрой представлял собой, как говорил Эрл Найтингейл, «взращенный привычкой образ мыслей и действий». Как мы это узнали? Благодаря тому, как Майк вышел из комы. У него проявилась очень характерная реакция, которую он у себя выработал. Ее мог предугадать любой, кто его знал. Майк несколько лет развивал в себе привычку, проснувшись утром, улыбаться и произносить вслух: «Сегодня будет прекрасный день!»

И когда Майк вышел из комы, находясь на аппарате жизнеобеспечения, не вполне понимая происходящее и чувствуя боль, это было для него совершенно естественно. Этот способ начинать свой день был отработан до автоматизма. Майк открыл глаза, посмотрел на свою больничную койку, увидел своих родных в соседнем помещении, и первыми его словами были: «Сегодня будет прекрасный день!»

Такое происходит не случайно, но происходит. И может произойти с вами. Вы хотите развить в себе выносливость, которая спасет вас в трудные времена, даже когда вы между жизнью и смертью? Вы хотите быть настолько энергичными, чтобы вас невозможно было остановить? Вы хотите, чтобы у вас была искренняя внутренняя улыбка, привлекающая людей и ситуации, обогащающие вашу жизнь? Все это доступные и полезнейшие подарки, которые вы можете сами себе преподнести. Их вы получите не от мира — ведь он не обязан их дарить. Но вы можете взять их сами, а для этого нужно всего лишь немного переучить свой мозг.

В следующих двух главах рассказано, как это сделать.

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе «О Planet Freedom».

Глава 16 Инструменты для управления энергией

В конце предыдущей главы мы рассмотрели серьезную проблему вашего разума (если не вмешиваться, то его мощный механизм выживания заставит вас топтаться на месте) и хорошую новость (у вас есть сила и власть, чтобы обойти этот механизм). А вот и прекрасная новость: еще есть пять замечательных «встроенных» инструментов для его преодоления. У всех, включая вас. У вас всегда есть доступ к ним, и обычно они не стоят ни копейки. Вы можете применять их вместе или по отдельности, когда захотите, и чем чаще, тем лучше будут результаты. Я покажу, что это за инструменты и как они помогают вам настраивать свой мозг.

Инструмент № 1. Способность смеяться...

Первый инструмент для управления энергией — смех. Вы когда-нибудь замечали, что, от души посмеявшись, чувствуете себя лучше? И неспроста: смех влияет на мозг во многом так же, как сильные наркотики. Я вовсе не призываю употреблять наркотики для развлечения, но поддерживаю восстанавливающий смех как способ управления своим уровнем энергии. Искренний смех приносит большую пользу организму и мозгу, это подтверждается документальными доказательствами. Вот цитата с новостного сайта Science Daily за апрель 2010 года:

В 1970-е годы Норман Казинс первым предположил, что юмор и смех приносят пользу здоровью. Когда у Казинса диагностировали аутоиммунное заболевание, он проделал новаторскую работу, не будучи специалистом в области медицины: с одобрения медиков и под их наблюдением документально зафиксировал использование смеха в самолечении и добился ремиссии. Казинс опубликовал результаты самоисследования в *New England Journal of Medicine* и считается одним из основателей психосоматической медицины.

С тех пор было выявлено и документально подтверждено, что регулярный смех в ходе лечения облегчает многие заболевания: от диабета до ожирения, от сердечно-сосудистых проблем до некоторых видов рака. А вот некоторые выгоды от смеха в повседневной жизни:

- Он сжигает калории.
- Он растягивает мышцы.
- Он приносит удовольствие.
- Он способствует выделению очень полезных гормонов: эндорфинов, дофамина, серотонина, гормона роста и многих других.
- Он делает вас привлекательнее.
- Он снижает или облегчает стресс.

Смех от души — одно из лучших средств повышения энергии, и замечательно, что мы все умеем смеяться! Я восемь лет работал эстрадным комиком, но не только комики способны применять этот инструмент. Вам не обязательно уметь вызывать смех у других — вам нужно уметь смеяться по трем поводам:

...над собой

Для начала научитесь смеяться *над собой*. Я часто думаю, что одна из главных причин стресса — слишком серьезное отношение к себе! Думая о какой-то своей нынешней проблеме, мы считаем, что:

- 1) — она нанесет нам непоправимый вред;
- 2) — ее никогда не поймут другие;
- 3) — она никогда не закончится.

Но ведь чаще всего это не так! Я понял, что в любой ситуации у нас есть выбор: решить, насколько серьезно воспринимать себя. Умение посмеяться над собой — вопрос выбора не между «*могу*» или «*не могу*», а между «*хочу*» и «*не хочу*». Если вы не хотите смеяться над собой, я обязан сообщить вам две вещи. Первое: если вы сами не будете над собой смеяться, *найдутся те, кто сделает это за вас*. Второе: по моим наблюдениям, люди, не смеющиеся над собой, чаще предстают в нелепом виде, пока не научатся легче к себе относиться.

Я не утверждаю, что вам не стоит серьезно относиться к жизни и работе, и уж точно не заявляю, будто нужно несерьезно относиться к потребностям своей семьи или клиентов. Но не надо слишком серьезно относиться *к себе*. Чтобы считать себя центром Вселенной, требуется очень много энергии. А она может принести больше пользы, если найти ей другое применение.

...с другими людьми

Затем научитесь смеяться *с другими*. Не над ними, а *вместе с ними*. Все мы налаживаем отношения с окружающими: нам нужна помощь, чтобы двигаться вперед. А способность смеяться с другими — один из самых быстрых способов устранения барьеров между нами.

В начале своей карьеры я получил отличный совет — дважды в течение трех недель, причем из совершенно разных источников. На посвященном продажам семинаре ведущий заявил: «Если вы можете смеяться со своими клиентами, они будут у вас покупать, и точка». Я подумал, что это толковый совет, хоть и немного примитивный, так что прислушался к нему. Может быть, я принял его слишком близко к сердцу, потому что через три недели один клиент дал мне тот же совет, но в совершенно иной форме.

Я ходил по домам и продавал учебные пособия в западной Пенсильвании. После того как я продал что-то одной семье, ее глава отвел меня в сторону и сказал: «Роджер, я 25 лет

работаю в продажах и управлении сбытом, и вы как продавец достигли совершенства в одной области». Я был весьма польщен и спросил: «Правда? И что это?» Он посмотрел мне прямо в глаза и сказал: «Роджер, я понял, что почти невозможно отказать идиоту, который улыбается».

Сейчас я вполне уверен, что он хотел сделать мне комплимент. А этот совет оказался очень полезным для моей карьеры.

...над неприятными ситуациями

У всех есть проблемы. Можете называть их вызовами, ситуациями и возможностями (прекрасная идея — о словах мы подробнее поговорим немного ниже), но с ними сталкиваются все. Люди, которым мы не нравимся, препятствия на пути к целям, ужасная конъюнктура рынка, нежелательные конкуренты. Список можно продолжать до бесконечности. Чем быстрее мы научимся смеяться над неприятными ситуациями, тем быстрее перейдем на новый уровень и найдем ключ к решению наших проблем и нужное миропонимание. Как сказал Эйнштейн: «Ты никогда не решишь проблему, если будешь думать так же, как те, кто ее создал».

Бывало ли так, что проблема казалась вам огромной, но потом вы смеялись, вспоминая ее? Это случается часто. Почему бы не посмеяться над ней, пока она актуальна? Я не пытаюсь преуменьшать ваши проблемы, но попробуйте этот прием. В следующий раз, когда произойдет что-то плохое, *постарайтесь* найти в этом смешное. Я не смог бы перечислить все случаи, когда поиск забавного в невыгодной деловой сделке, трудной аудитории или серьезной ошибке помог мне иначе взглянуть на ситуацию и в результате найти решение.

Как же научиться смеяться почаще? Научитесь думать как четырехлетка, ведь дошкольники — счастливые мыслители. Они:

- 1) — сразу же выдают то, что приходит им в голову;
- 2) — никогда не злятся дольше пяти минут;
- 3) — всегда видят во всем положительную сторону;
- 4) — мыслят творчески;
- 5) — бесконечно удивлены и увлечены самыми простыми вещами.

Мы тоже можем делать все это, было бы желание.

Инструмент № 2. Благодарность

Возможно, самый быстрый способ дать себе заряд энергии — ощутить благодарность. Мой деловой партнер Эрик Плантенберг сказал об этом лучше всего: *«Невозможно быть благодарным и при этом ощущать негатив»*.

Это высказывание мне очень помогло. Если я подавлен, то простой прием — сосредоточиться на том, за что я искренне благодарен, — тут же дает мне заряд энергии. А если сосредоточиться на поводах для благодарности в течение нескольких минут, заряда хватает на несколько часов. Если вам нужно быстро поднять настроение, то противоядие от негатива — благодарность. Ради своего же блага прямо сейчас ответьте на простой вопрос:

В вашей жизни есть хотя бы что-то одно, за что вы искренне благодарны?

Я не встречал человека, у которого не было бы как минимум одной причины для благодарности. Сосредоточьтесь на ответе, который пришел вам в голову. Представьте его как можно ярче. Как вы сейчас себя чувствуете? Лучше, да? Чувство благодарности, даже

слабое, вызывает характерную неврологическую/биохимическую цепную реакцию, которая отлично влияет на вашу энергию. А главное, это происходит мгновенно.

Сделаем шаг дальше. Когда вы регулярно и систематически ощущаете благодарность, ваш мозг учится находить и привлекать положительную информацию, *меняя весь ваш мир к лучшему*. Мы можем выбирать, на что направить свое внимание. Помните введение, а именно принцип «что видите, то и получаете»? Образы, которые мы представляем мысленно, обычно определяют реальные результаты. Будьте внимательны. Сейчас вы нашли минимум один повод для благодарности. Выше я говорил, что у всех есть проблемы. Следовательно, если принцип «что видите, то и получаете» верен, то, когда вы сосредотачиваетесь на своих проблемах, что привлекает ваш разум? Именно — проблемы. А если вы приучитесь сосредотачиваться на том, за что признательны, ваш разум будет видеть это чаще. Что же в результате? Вы будете привлекать больше того, за что благодарны. То, на чем вы сосредоточены, определяет вашу действительность.

Здесь используется то, что в квантовой физике называется *эффектом наблюдателя*. Его суть в том, что во время эксперимента положение частицы определяется *ожиданиями* экспериментатора. Последний прямо влияет на результат экспериментов своими мыслями. В нашей жизни мысли о благодарности или обиде действуют так же. Вы замечали, что у людей, которые часто жалуются, обычно много причин для жалоб, а одни плохие новости порождают другие? А вы обращали внимание на то, что верно и противоположное: хорошие новости притягивают больше хороших новостей?

Более того: вы когда-либо анализировали ситуацию, казавшуюся ужасной, и понимали, что на самом деле это одно из лучших событий в вашей жизни? Прекрасный пример — мой отец. Он бы первым сказал вам, что большую часть жизни почти не уделял внимания духовной сфере. Я уже упоминал, что в моей семье были случаи рака толстой кишки. В 1999 году этот диагноз поставили моему отцу, и болезнь была уже достаточно запущенной. Стало понятно: она убьет его. Лечение причинило ему столько же страданий, сколько и болезнь, и в следующие несколько лет его организм начал отказывать. Было бы совершенно естественно, если бы он чувствовал обиду, но он пошел по другому пути: из-за смертельной болезни и страха стал получать больше удовольствия от жизни, чем раньше. Незадолго до кончины отца я спросил его, как он воспринимает весь этот опыт.

Он сказал (я перефразирую): «Мой организм плох, но я очень благодарен за то, что происходит».

Я очень удивился и переспросил: «То есть как?»

Он ответил (и теперь я цитирую дословно): «Когда я узнал, что моя жизнь скоро закончится, произошло то, чего я не ожидал. Ты же знаешь, что я никогда по-настоящему не видел Бога. *А теперь я вижу его во всем*».

Вот это да.

Благодарность — сосредоточенность на том, за что вы признательны, — самый быстрый известный мне способ изменить некоторые физиологические особенности, улучшить свою жизнь и ощутить прилив сил.

Как же воспитать в себе это ощущение?

1. Ведите журнал благодарности. Я уже несколько раз говорил, что записанное кажется вашему разуму более реальным. Дневник благодарности, где вы записываете то, за что признательны, — очень действенный способ приучить свой мозг выделять и привлекать благодарственные мысли и соответствующие результаты. Если вы не можете или не хотите вести такой дневник, то ставьте каждый день будильник, по сигналу которого будете несколько минут сосредотачиваться на всем, за что благодарны: и большое, и малое. Звучит банально, но сразу дает прилив энергии как по волшебству!

2. Делайте то, за что вы сами были бы благодарны. Много из сделанного возвращается к вам. Испытывая благодарность, вы больше ее и получаете. Буддист сказал бы: «Невозможно осветить путь другому, не освещая путь себе». Вспомните последний случай, когда вы сделали для кого-то что-нибудь хорошее, хоть мелочь: открыли дверь или подняли и отдали человеку то, что он незаметно для себя уронил. Эти люди были благодарны за такой небольшой подарок, а *вам стало очень приятно, что вы его преподнесли!* Вы были вознаграждены вдвойне!

Инструмент № 3. Управление источниками информации

Вы наверняка слышали такое сравнение: человеческий мозг — самый мощный компьютер в мире. Во многом это правда. В программировании есть фраза, которая, безусловно, относится к работе мозга: мусор на входе = мусор на выходе.

Компьютер не может оценивать полученную программу; он только выполняет ее *в точном соответствии с инструкциями*. То же относится и к вашему подсознанию: оно не подвергает сомнению заданную ему программу, а активно выполняет ее. Итак, если вы хотите получить рекордные результаты, то вашему мозгу понадобится соответствующая программа. Программирование разума происходит на основе входных данных, поступающих из пяти источников.

1. То, что вы читаете.
2. То, что вы смотрите.
3. То, что вы слушаете.
4. Люди, которые вас окружают.
5. Ваша речь.

Помните, какова «установка по умолчанию» вашей активирующей ретикулярной системы? Если вы сознательно не добиваетесь того, чтобы источники информации носили позитивный характер и придавали вам сил, они становятся (помимо вашей воли) негативными и истощают вашу энергию. Компромиссного варианта нет. Источники информации для мозга никогда не бывают позитивными случайно. Никогда.

Вот некоторые примеры сознательного и неосознанного взаимодействия с источниками входных данных.

То, что вы читаете

Вы все время что-то читаете — сознательно или неосознанно. Вы можете сознательно читать книгу, журнал или газету, как сейчас. Это значит, что вы сделали выбор: взять какой-то материал и впустить эту информацию в свой мозг. В идеале вы задаете себе три вопроса «разумного чтения»: «Зачем я это читаю?», «Для чего мне нужна эта информация / чего я ищу?» и «Сколько у меня времени?» Это всегда дает положительный результат, даже если вы читаете для развлечения. Ведь вы как минимум укрепляете свои «мышцы выбора». А если поступающая информация положительно влияет на вашу жизнь, тем лучше.

Неосознанное чтение обычно выглядит так: вы проходите мимо чего-то (газеты, журнала в супермаркете, рекламного щита) и мельком читаете. Что поступает при этом в ваш мозг? Заголовки и реклама; разве это приносит вам реальную пользу?

То, что вы смотрите

Согласно данным исследований компании Nielsen⁴⁰, средний американец смотрит телевизор по 142 часа в месяц, то есть более 4,5 часа в день. Возможно, это самая серьезная причина растрат энергии. Четыре с половиной часов в день? Да вы шутите! Если у вас так же, положите этому конец! Хочу максимально прояснить этот вопрос.

Если вы смотрите телевизор по 4 часа каждый день, вы не достигнете своих целей. Точка.

Поговорите с лидерами в разных областях и спросите, как они смотрят телевизор. Вы узнаете, что многие из них все же смотрят его, но очень мало и *всегда с какой-то целью*. Многие предпочитают передачи, относящиеся к их области, или следят за текущими событиями, или смотрят какую-нибудь одну передачу для развлечения. Но в любом случае они действуют сознательно. Никто из них не просиживает бездумно по 4 часа в день перед экраном — никто! И дело даже не в количестве часов, а в том, что само сидение перед экраном — проявление бессознательности. Невозможно посвящать этому почти 20 % своей жизни без потери огромного количества энергии.

Как я уже объяснял, нашему мозгу свойственно обращать внимание на движение. Мы мыслим образами, и чем они четче и ярче, чем сильнее затрагивают наши чувства, тем прочнее оседают в памяти. Теперь вы понимаете, почему телевизионные программы так впечатляют? И почему корпорации ежегодно тратят на телерекламу намного больше 50 млрд долларов? Главный вывод: телевидение влияет на ваш мозг, как наркотик, и увиденные там образы останутся с вами. Вы замечали, что просмотр страшного кино на ночь мешает сну? Вы когда-нибудь засыпали перед телевизором и видели во сне, что очутились в телемагазине? Включенный телевизор оказывает на вас очень сильное влияние.

Однако я не призываю вас сломать телевизор, хотя знаю многих успешных людей, которые при наличии важной цели просто отказываются от его просмотра. Нужно сознательно выбирать, что смотреть. В телевидении, фильмах и интернет-видео есть много хорошего, если выбирать осознанно. Просто я не верю, что это можно делать по 4,5 часа в день.

То, что вы слушаете

Почти такое же сильное воздействие оказывает и то, что вы слушаете: музыка, радио, трансляции спортивных состязаний. Вы осознанно выбираете этот источник информации? Опять же, вы можете либо сознательно добиться того, чтобы он придавал вам сил, либо неосознанно растрачивать на него энергию.

И это важная возможность, тому есть две причины.

1. Вы можете использовать этот источник информации, делая при этом что-то еще.
2. Вы можете приобрести очень много знаний, пока занимаетесь спортом, ведете машину, покупаете продукты, принимаете душ, выполняете работу по дому и другие повседневные задачи.

Прослушивание образовательных записей и осознанно выбранной вдохновляющей музыки как минимум часть времени за рулем и при выполнении других дел, безусловно, одно из самых полезных решений. В августе 2011 года мы с моим другом Томом Вебером пообещали себе, что в течение месяца будем слушать в машине не радио, а специально выбранные записи. Мы оба ежедневно проводили по несколько часов за рулем, так что

⁴⁰ Nielsen Holdings — американская публичная социологическая и маркетинговая компания, лидер в своей области. Основана в 1923 году. *Прим. ред.*

это была задача не из легких. Результаты нас ошеломили. Том сразу достиг самой высокой эффективности продаж в истории нашей компании и впоследствии не растерял позиций. Мои результаты проявились немного позже, но в октябре и ноябре того года я побил давний рекорд нашей компании по ежемесячным и ежеквартальным продажам. Дело того стоило?

Так что выключите радио на некоторое время и выберите более полезный источник.

Люди, которые вас окружают

Возможно, самый глубокий по степени влияния источник информации для разума — люди, с которыми вы проводите время. Во время выступления я обычно нахожу в аудитории человека, у которого есть дети-подростки, и спрашиваю его: «Если бы ваш подросток собрался идти гулять, какие два вопроса вы задали бы в первую очередь?»

Если не первым, то вторым всегда был: «С кем ты идешь?» Родители хотят это знать, потому что инстинктивно понимают: *их ребенок уподобляется тем, с кем общается*, по крайней мере на некоторое время. Еще родители знают: достаточно долго общаясь с этими людьми, ребенок становится таким надолго. Наконец, они понимают, что это влияние может быть положительным и отрицательным, но будет оно непременно.

И знаете что? На вас тоже прямо сейчас влияет группа — вы тоже уподобляетесь тем, с кем много общаетесь. Если они помогают вам подняться на новый уровень — прекрасно! Если нет, то, возможно, пора что-то менять. Как говорит Брайан Трейси, «неудачный выбор группы для общения сам по себе способен полностью разрушить карьеру». Знаете, каков хороший показатель вашего дохода через пять лет? Посмотрите на нынешний доход пяти своих лучших друзей. Не поймите меня превратно: я не говорю, что вы должны бросить всех бедных друзей. Но нужно осознавать влияние, которое они оказывают на вашу жизнь, и при необходимости вносить коррективы. Вы не можете изменить результат воздействия негативного источника информации, но можно сменить источник.

Ваша речь

Последний источник информации для вашего разума, который мы здесь рассмотрим, — ваша речь: то, как вы говорите. Здесь есть несколько аспектов.

Первый — ваш *внутренний диалог*. Вы знаете, что ваш разум постоянно с вами говорит? Двадцать четыре часа в сутки вы общаетесь сами с собой. Отследив это общение, вы заметите: если сознательно не следить за ним, оно будет сопровождаться сильным негативом, сомнениями и страхом. Если вы сознательно не проследите, чтобы ваш внутренний диалог был позитивным и давал силы, он отнимет у вас много энергии.

Второй аспект — *вопросы, которые вы задаете себе в случае проблем*. Есть победители и неудачники. Столкнувшись с неприятностями, неудачники склонны к рассуждениям общего характера и вопросам *почему*:

«Почему это со мной случилось?»

«Почему люди такие злые?»

«Почему мне никогда не везет?»

Победители же склонны к конкретным рассуждениям и вопросам, *как*:

«Как мне это исправить?»

«Как мне избежать этого в будущем?»

«Какие уроки я могу извлечь из этого случая?»

Разные вопросы принесут различные ответы. Вы должны преодолевать тенденцию к негативу. Стремитесь к хорошему.

Вот советы, как эффективнее управлять источниками информации для разума:

1. Выработайте привычку читать книгу о личностном росте по полчаса в день. Лучше по часу. Четверть часа — обязательно, чтобы бить рекорды.
2. Отключите телевизор на неделю и посмотрите, что произойдет.
3. Поставьте перед собой задачу: месяц слушать в машине записи о личном развитии, а не радио. Или хотя бы неделю.
4. Изучите, какое влияние оказывают на вас личные связи. Нужно ли в вашем окружении больше людей определенного типа? Или меньше? Отметьте это и действуйте соответственно.
5. Прочитайте книгу «Что говорить, когда вы говорите с собой» доктора Шеда Хелмсеттера⁴¹. Именно благодаря ей я лично постиг теорию и практику словесных аффирмаций. В год, когда я ее прочел, я утроил свой доход и получил гораздо больше удовольствия.

Инструмент № 4. Способность определять, на чем сосредоточиться

Вашу жизнь в прямом смысле создает то, на чем вы сосредоточиваетесь. Я уже не раз говорил об этом: цитировал Кови («Все создается дважды»), объяснял силу мысленных образов и закон притяжения подобного. Выше вы узнали об «эффекте наблюдателя»: даже на квантовом уровне наша сосредоточенность влияет на результаты эксперимента.

И я точно не первый, кто утверждает это. Все великие умы — от Наполеона Хилла до Эрла Найтингейла, от Томаса Эдисона до Альберта Эйнштейна и отца современной американской психологии Уильяма Джеймса — понимали и утверждали: то, на чем мы сосредоточиваемся мысленно, возникает в реальности. То же касается нашей энергии, и зачастую связь между сосредоточенностью и приливом сил проявляется мгновенно. Когда вы перестаете сосредоточиваться на том, «что не так», и направляете внимание на то, «что так», вы тут же ощущаете прилив позитивной энергии.

К счастью, мы способны управлять своей сосредоточенностью. Мы можем выбирать, чему уделять внимание; животные на это не способны. Да, нам присущ ряд разрушительных тенденций. В обществе без должной заботы ваш разум, скорее всего, уведет вас туда, куда вам не нужно, и будет вас там удерживать. Но мы не рабы своих тенденций, мы можем принимать решения вопреки им в каждый конкретный момент. Вот советы по применению этого инструмента:

1. Вернитесь к разделу о целях, заряжающих энергией, и выполните упражнения. Нет лучшего, более эффективного способа усилить свою сосредоточенность и научить мозг удерживать внимание на ваших целях.
2. Практикуйте «решение двух часов». Я знаю, что в этих советах нет ничего особенного, но именно они помогают вам применять изученное на практике.

Инструмент № 5. Способность принимать меры

Результаты напрямую создаются *действиями*. Если вы всегда делаете то, что делали всегда, то будете получать то, что всегда получали.

Одна из моделей мышления, которым мы обучаем на наших семинарах, называется «Быть, делать, иметь». Она отражает суть развития вашей жизни. Характер и мышление (быть) создают и направляют действия (делать), которые определяют результаты (иметь). Эта модель положила начало множеству замечательных интерпретаций и высказываний; ей,

⁴¹ *Helmsetter S. What to Say When you Talk to Yourself. Pocket Books, 1990.*

наверное, можно было бы посвятить отдельную книгу. Но моя задача — помочь вам быстро улучшить вашу жизнь, поэтому советую обдумать следующее утверждение:

«Быть» влияет на «делать», но и «делать» влияет на «быть».

Ваше мышление влияет на действия, и наоборот. Вы когда-нибудь замечали, что, встав с места и пройдясь, вы ощущаете прилив сил? Когда вы кому-нибудь улыбаетесь, вы чувствуете себя лучше? Или, убрав из машины лишнее, вы ощущаете, что стали энергичнее? Часто легче повлиять на свою энергию, начав с действий. *Легче действиями добиться здорового мышления, чем мыслями — здоровых действий.*

Так что за дело!

Вот конкретные шаги, доказавшие свою эффективность в деле повышения энергии:

1. Улыбайтесь, даже через «не хочу». При этом в мозге происходят процессы, повышающие результативность и настроение.
2. Занимайтесь физическими упражнениями в любой форме. Связь между здоровым телом и здоровым духом — яснее ясного. Пятнадцатиминутная прогулка или десяток отжиманий помогают прояснить мысли и дают отличный заряд энергии.
3. Сделайте для кого-нибудь что-нибудь хорошее. Я говорил об этом в разделе о благодарности.
4. Займитесь окружающей средой. Устройте уборку в гараже и своей комнате, подстригитесь, съездите на автомойку — примените любые приемы, способные улучшить окружающие условия.

На эту тему удачно высказался Тим Феррис, автор бестселлера «Совершенное тело за 4 часа»⁴². Когда его спросили, как улучшить внутренне, он мгновенно ответил: «Нужно улучшить внешне». Долгосрочные изменения действительно идут изнутри. Но зачастую мы можем воздействовать на внутреннее путем улучшения внешнего. Делать, быть, делать, иметь.

Из [главы 17](#) вы узнаете, как организовать для себя силовой час — ежедневную программу управления энергией, которая позволяет вам применять все эти инструменты. Вы научитесь использовать образ мыслей победителя — простой, очень эффективный и увлекательный.

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе [«О Planet Freedom»](#).

Глава 17

Силовой час — ежедневная программа управления энергией

Прежде чем приступить к основной теме, хочу поздравить вас с тем, что вы дошли до этого места в книге. По статистике, около 90 % книг о личностном росте не дочитываются

⁴² Феррис Т. Совершенное тело за 4 часа. М.: Добрая книга, 2013.

до конца, а вы уже почти у финишной черты! Я знаю, что после выполнения важного дела охватывает чувство облегчения и свершения. Чувствуешь, что одержал победу.

В заключительной главе рассказано о средстве, которое даст вам уверенность, что вы можете создавать это ощущение каждый день. Если у вас выработается привычка побеждать, вы будете постоянно добиваться успеха.

Ценность «последних 5 %»

Недавно я говорил с одним человеком о том, в чем его «камень преткновения» в бизнесе. Он сказал: «Я знаю, что должен сделать 100 %, включая всякие мелочи. Я выполнил примерно 95 %, но вижу, что нужно 100 %». Потом мы заговорили о принципе физической подготовки, который применим к эффективности человека.

В любой тренировке — для повышения выносливости или силы — стимул для роста возникает *в течение последних 1–5 % времени*. Например, при выполнении жима лежа в три подхода по 10 повторений повышение мышечной работоспособности произойдет только при использовании такого веса, чтобы последнюю пару повторений последнего подхода было почти невозможно выполнить. Если последние повторения даются вам легко, то вы недостаточно нагружаете мышцы и не добьетесь улучшений. Если вы рассчитываете, что тренировочный забег в 8 км повысит вашу выносливость или скорость, нужно бежать так, чтобы последние 800 м казались почти невозможными. Если к концу у вас не «закончится топливо», то забег был слишком легким и вы не научитесь бегать быстрее. Это не моя точка зрения, а мнение спортивной медицины. Есть много предположений по поводу лучшего способа получить физические результаты, и все они сводятся к тому, что нужно нагружать себя на тренировках до «границы отказа».

При этом важны два принципа.

1. Нужно проводить тренировку целиком, но ее первые 95 % выполняются с единственной целью — создать для организма такую нагрузку, чтобы он получил стимул для роста. Эти первые 95 % необходимы, но по сути не приносят результата.

2. Последние 5 % дают результаты. Приближение к порогу истощения, а затем его пересечение, — единственная часть тренировки, которая действительно заставляет ваш организм работать так, чтобы сделать вас сильнее, быстрее или лучше. А еще именно эта часть тренировки причиняет больше всего боли.

Мой собеседник выполнял первые 95 % тренировки, но не последние 5 %. Казалось бы, в таком случае получишь 95 % результатов, но это явно не так. На деле при этом вы не получаете *никаких результатов* и никогда не добиваетесь улучшений. Вот почему некоторые годами ходят в спортзал, безуспешно пытаясь улучшить свою физическую форму.

То же относится к жизни и бизнесу. Сделав только 95 %, вы упускаете все то, что приносит результаты. Вот некоторые примеры:

- Набрав телефонный номер на 95 % правильно, вы попадете не на человека, знающего того, кому вы пытаетесь дозвониться. Вы услышите: «Вы не туда попали».
- Проложив 95 % пути к ресторану, вы получаете 95 % ужина?
- Если специалист по продажам проводит презентацию продуктов на 95 %, но не просит оформить заказ, он получает не 95 % заказов, а ноль.
- Как часто можно видеть статистику дня звонков потенциальным клиентам вроде «100 звонков и три назначенные встречи», причем встречи стали результатом 95-го, 97-го и 100-го звонков? Практически постоянно!
- Сколько бывало месяцев, когда результаты продаж в компании менялись с неутешительных на впечатляющие в последние дни месяца? Множество!

Итак, что входит в *ваши* последние 5 %? Каковы те мелочи в вашей жизни или бизнесе, которые приносят все результаты? Для меня это, например, необходимость получать подтверждение о встрече за 3–5 дней до нее, а не за 1–2. Ложиться в 9 вечера или 9:30, а не в 10. Список далеко не полон. Обязательно старайтесь осуществлять проекты на 100 %. Последние 5 % — залог результата.

Последние 5 % книги посвящены этим 5 % вашей жизни. Возьмем все, что вы узнали в предыдущих 16 главах, и объединим это в ежедневную практику. Она будет решать следующие задачи:

- Резко повышать ваш уровень энергии.
- Помогать вам не свернуть с правильного пути.
- Настраивать ваш мозг на положительные результаты каждый день.
- Ориентировать вас на ваши ценности, цели, предназначение.
- Помогать вам ощущать благодарность.
- Улучшать ваше физическое здоровье.
- Создавать в вашем дне идеальный период для любых других форм личностного роста, которые вас интересуют.
- Делать вас неотразимыми в глазах представителей противоположного пола.

Последнее, может, не выйдет, но не помешало бы.

Эту программу (силовой час) я создал для себя недавно, чтобы последовательно бить рекорды во всех областях жизни. Моя компания и я лично учим клиентов во всем мире применять ее, и мы знаем, что она работает. Я расскажу вам, что делаю я, а главное — изложу лежащие в основе программы принципы, чтобы вы могли создать собственный вариант. Я также приведу примеры эффективных модификаций, которые наблюдал у клиентов.

Истоки программы — в понятии «маленьких побед»

Когда мне было немного за двадцать, я работал в Southwestern Company: ходил по домам и продавал учебные пособия. Это приносило прекрасный заработок и много удовольствия, но лучше всего были жизненные уроки. Один из лучших преподавал мне очень эффективный специалист по продажам — молодой человек, доход которого во время учебы в колледже выражался шестизначным числом. Рассказывая о способах получения таких невероятных результатов, он описал то, что называл «маленькими победами» — ряд небольших шагов, выполняемых по утрам, чтобы мысленно подготовиться к успешному дню. Я начал их выполнять и сам получил прекрасные результаты. И понял, что небольшие победы в подвластных нам областях создают импульс, передающийся в остальные области.

Несколько лет спустя я прочел «7 навыков высокоэффективных людей» и узнал, как *«незаметные личные победы предшествуют заметным победам»*. И все встало на свои места: победы, которых мы достигаем наедине с собой, закладывают основу для побед, заметных всем. Как заявил тренер Джон Вуден, «в чемпионов превращаются, когда этого никто не видит».

Так я понял, что мой список «маленьких побед», который так хорошо срабатывал в конкретных условиях продаж, — миниатюрная модель способа эффективно и систематически создавать реальный импульс в своей жизни и что это по силам любому. Так началась разработка силового часа.

Принципы действия силового часа

С научной точки зрения такой утренний распорядок способствует образованию нейронных путей, которые воздействуют на несколько систем в вашем мозге. В результате происходит следующее:

1. Повышается ваша «частота колебаний».
2. Выделяются положительно влияющие на жизнь гормоны и нейрохимические вещества.
3. Окружающие условия меняются на квантовом уровне, привлекая именно такие обстоятельства, людей и идеи, которые нужны для создания вашей идеальной жизни.

Если вы ничего не поняли или научные обоснования вам неинтересны, вот практическая аналогия. Представьте, что вы спортсмен-профессионал; вам даже в голову не пришло бы выйти играть на поле или корт без разминки — как для тела, так и для ума. Даже в гольф или просто покидать мяч. Так почему вы думаете, что нормально начинать день — основную единицу времени в игре вашей жизни — без разминки? Силовой час готовит ваш разум и организм к успешному дню, повышая и уровень энергии, и результативность.

Описание силового часа

По мере разработки силовой час превратился в серию конкретных небольших шагов, которые я предпринимаю ежедневно. Я опишу то, что делал в первом квартале 2011 года. Вы можете использовать мой план полностью или частично, дополнять и, конечно, совершенствовать программу. Мой друг Алан Монг (который поднял это понятие на новый уровень для себя и меня) даже рекомендует улучшать ее каждые несколько месяцев, чтобы она оставалась свежей. Прекрасная идея!

Но для начала — главное: чтобы получить максимальную пользу от этого алгоритма, нужно выполнять одни и те же действия постоянно минимум три недели, а лучше — 30 дней. Да, вы с самого начала ощутите пользу и улучшения, но действительно глубокие и существенные изменения возникнут тогда, когда программа войдет в *привычку*. Чтобы *привычка* закрепились, в мозге должен возникнуть новый нейронный путь, а для этого требуется минимум 21 день повторений. Так что используйте этот шаблон для создания того, что вы точно будете выполнять в течение месяца. Если это будут силовые полчаса — нормально. Подгоните модель под себя и сразу приступайте к ее реализации. Вы заметите разницу.

Сейчас мой силовой час включает 15 ежедневных действий. Каждое из них я выполняю продуманно и целеустремленно, и тому есть конкретная причина. Каждое из этих действий:

- либо ориентирует меня на то, что для меня важно;
- либо определенным образом настраивает мой мозг на частоту успеха;
- либо вызывает у меня неприязнь (это маленькая победа над моим низшим «я»);
- либо просто может считаться здоровой привычкой.

Каждый день начинается предыдущим вечером. Перед сном я выполняю три действия, чтобы подготовить удачное начало следующего дня. Я уже упоминал их, сейчас просто повторю:

- Я уделяю минуту, чтобы вспомнить прошедший день, ощутить благодарность, и отпускаю этот день. Его события — приятные и не очень — уже в прошлом, их нельзя повторить, если только я не захочу этого.

- Я составляю «большую ежедневную шестерку» на следующий день. Опять-таки, решив накануне, какими должны быть ваши важнейшие результаты, вы даете подсознанию возможность работать над ними во сне.

- Я ставлю будильник на время, когда хочу встать следующим утром. Пока мой мозг расслабляется и переходит от бодрствования ко сну, я тихо говорю себе: «Завтра будет прекрасный день!»

Теперь я во всеоружии подойду к силовому часу утром. Вот как проходит первый час моего дня (я поясню, почему каждый шаг эффективен):

1. Срабатывает будильник, и я встаю с постели; я не нажимаю на кнопку повторения сигнала. Для меня это важно по двум причинам:

1) накануне вечером я решил, во сколько встану, а когда сдерживаешь данное себе обещание (даже когда оно небольшое — например, не переводить будильник), то укрепляешь силы и самооценку;

2) меня (как и большинство) привлекает уют теплой постели, но подбадривает то, что в первые же секунды дня я принимаю решение в пользу энтузиазма и энергии, а не комфорта.

Помните, я рассказывал о зоне комфорта? Она очень притягательна, но в ней не происходит никакого роста. Мой бизнес-партнер Эрик Плантенберг научил меня *мириться с дискомфортом*, и я обнаружил, что это основной ключ к личностному росту. Мелочь на первый взгляд, но такая небольшая победа — ежедневное напоминание о целях.

2. Как только я просыпаюсь, то начинаю день со словесной аффирмации, говоря вслух: «Сегодня будет прекрасный день!» В [главе 16](#) мы рассмотрели, какую важную роль играет внутренний диалог в качестве источника информации. Я хочу контролировать свою речь как можно раньше с утра. Наши мысли влияют на слова, а главное, слова влияют на мысли. Обратите внимание: я сказал «вслух», а не «очень громко» — будить соседей не нужно. Достаточно слышать себя.

Звучит обыденно? Мне самому положительные словесные аффирмации казались сначала *очень* банальными. Однако, прочтя «Что говорить, когда вы говорите с собой», я понял: они действительно очень сильно влияют на наш разум, особенно в первые несколько минут утра. Это действительно работает. У меня была клиентка, которая в начале года стала выполнять только этот шаг. Через три месяца она сообщила мне, что благодаря цепной реакции, которую вызвала эта фраза, она скоро утроит свой доход. Не стоит недооценивать силу этого простого шага.

3. Я выделяю несколько минут на благодарности. Я признателен за свой дом, здоровье, кровать, семью, бизнес и многое другое. Заходя из спальни в туалет (это не входит в силовой час, так что обойдусь без подробностей), я размышляю и представляю себе эти картины. В соответствии с законом притяжения подобного, осознавая, что приносит мне радость, я активизирую процесс притяжения приятных моментов в мою жизнь.

4. Я чищу зубы; это просто здоровая привычка, хотя процесс мне и не нравится. Власть над собой в мелочах.

5. Я спускаюсь в кухню и выпиваю стакан воды — 470 мл. Чтобы получить достаточно энергии, очень важно пить воду, а по утрам у нас обычно наблюдается обезвоживание — ведь ночью мы ничего не пили. Хорошая порция воды с утра дает толчок деятельности всех важных внутренних систем.

6. Я начинаю заваривать кофе; мне очень нравится этот утренний процесс. Отчасти я включил этот шаг сюда потому, что мне действительно нравится кофе, а отчасти потому, что мне не приходится покупать кофе потом. Так я ориентируюсь на «фактор латте», предложенный Дэвидом Бахом⁴³, автором концепции «миллионер — автоматически». Если вы не знаете, кто это, изучите любую его книгу⁴⁴.

⁴³ Дэвид Бах (род. 1966) — американский писатель, специалист по финансам и мотивации, телеведущий, предприниматель. *Прим. ред.*

7. Я перехожу в гостиную, становлюсь на свое «утреннее место», выпрямляюсь и делаю пять глубоких вдохов. Я мысленно представляю, как вдыхаю благодарность и выдыхаю напряженность. Выше я упоминал, что даже несколько глубоких вдохов насыщают мозг кислородом и успокаивают парасимпатическую нервную систему. Я действую настолько внимательно, насколько возможно.

8. Я несколько минут растягиваю ноги и спину. Для меня умственная и физическая гибкость — жизненно важные понятия, и растяжка влияет на оба ее вида. Возможно, вы заметите, что следующие несколько шагов, по сути, физические напоминания об основных принципах и важных понятиях в жизни.

9. Я выполняю 20–25 приседаний. Конкретное количество зависит от моей цели в бизнесе или размера дохода, который я хочу получить. Опять же, это физическое напоминание о психологическом понятии. Такое количество приседаний было выбрано потому, что где-то в районе 20-го я начинаю чувствовать жжение в мышцах ног. Сейчас я стремлюсь не накачать ноги, а только стимулировать работу основных мышц.

10. Я выполняю 40 отжиманий — то же, что и в № 9, только с отжиманиями.

11. Я выполняю 40 подъемов корпуса (упражнение на пресс) — то же, что и в № 9 и 10, только с подъемами.

12. Теперь, когда мой мозг и организм настроены (гимнастика легкой или средней сложности несколько повышают мою частоту пульса, что с физиологической точки зрения ускоряет потоки энергии), я точно бодрствую. Если я сейчас сяду, меня не потянет в сон. Итак, пора перечитать собственное определение основных ценностей, предназначения и ключевой цели. Они записаны от руки на карточках. В этой стопке есть и ряд письменных аффирмаций.

13. Я медитирую от 20 до (в идеале) 60 минут. Я обнаружил: медитации приносят невероятные плоды для бизнеса и жизни. Дело в том, что медитация в целом, помимо прочего, усиливает и разум, и мозг. Если ваш разум создает вашу действительность, логичный вывод — более сильный разум создает более прочную действительность.

14. Теперь, когда мой разум/мозг мыслит глубже, я кратко повторяю шаг № 12: ценности, предназначение, цели и аффирмации.

15. Теперь, когда мои разум и организм полностью настроены, я просматриваю свою «большую ежедневную шестерку» и при желании вношу в нее коррективы.

И, наконец, я мысленно пересматриваю все, что только что сделал, и подвожу итоги. Я называю каждое конкретное действие маленькой победой и мысленно хвалю себя.

Теперь я готов с головой погрузиться в день!

Я люблю последний шаг, он дает отличный стимул. Помните, я говорил об образе мыслей победителя? Последний шаг — не самообман, позволяющий искусственным образом взбодриться. Многие еще не встали с постели, а у меня на счету уже 15 побед! Действуя так, вы уверенно говорите себе: «Надо же, какой я классный! Счет 15:0 в мою пользу, а я ведь даже толком не начал день! Меня не остановить, и не надейтесь меня удержать!» Вы превосходно себя почувствуете, и знаете что?

Вы это заслужили!

Как настроить силовой час под себя

Вам кажется, что это сложновато или требует слишком много времени? Я понимаю, почему может возникнуть такое впечатление: утро у большинства людей выглядит совсем

⁴⁴ На русском языке выпущены следующие его книги: «Стань богатой» (Минск: Попурри, 2008); «Миллионер — автоматически» (Минск: Попурри, 2006); «Умные женщины становятся богатыми» (Минск: Попурри, 2006). *Прим. ред.*

иначе. Выясним, сколько же времени это на самом деле занимает. Не так много, как может показаться. Если убрать шаг № 13 (медитацию, которая в идеале длится у меня 45–60 минут, но часто сокращается, потому что мои двое малышей в 6:30 прыгают мне на колени), вся процедура занимает приблизительно 20 минут. На выполнение 15 шагов у меня уходит около часа. А теперь вдумайтесь: что это значит для моей психики и самооценки. В первый же час дня я переделал полтора десятка дел, которые оказывают мощное воздействие на два моих важнейших актива: здоровье и душевное состояние. Как по-вашему, дело того стоит? Я убедился, что силовой час — самый ценный час моего дня. Когда я начал практиковать его систематически (приблизительно за три года до написания этих строк), в моем бизнесе произошли коренные положительные изменения, мое финансовое положение резко улучшилось, отношения с женой и детьми тоже, и я стал ощущать в себе гораздо больше энергии и живости. Даже в такой немного безумной форме это вложение, которое окупается с лихвой.

Вы можете переделывать программу под себя. Если вам нужно превратить силовой час в силовые полчаса — нет проблем. Как я уже говорил, важно создать собственный порядок действий для успеха, и вы вольны называть его как хотите. Описанный выше силовой час эффективен для меня, потому что он мой. Я узнал эти принципы из нескольких книг, а потом стал сам их использовать. Вы можете пропускать некоторые шаги. Если у вас будет всего 5–6 шагов, которые для вас действительно эффективны, пусть будет так. Я видел, как люди применяют множество других приемов, например:

- музыка;
- комедии;
- йога;
- вдохновляющие видео;
- вдохновляющее чтение;
- чтение Священного Писания;
- молитвы;
- бег;
- поцелуи и объятия с членами семьи;
- определенные продукты и блюда;
- танцы.

Добейтесь, чтобы ваш силовой час был эффективным для вас! Возможно, вы обнаружите, что ежедневная практика управления энергией, которая вам нравится и вошла в привычку, даст вам больше, чем любой другой совет из этой книги.

Закрепление пройденного и дополнительные материалы

Эта глава оптимизирована для запоминания (Memory Optimized™). Чтобы кратко повторить ее содержание и воспользоваться полезными дополнительными материалами, посетите сайт www.planetfreedom.com/trainyourbrain; код доступа вы найдете в разделе «О Planet Freedom».

Заключение

Что делать с усвоенным материалом

Поздравляю — вы дочитали книгу! Мы рассмотрели много разной информации, и теперь в вашем распоряжении целый арсенал идей, стратегий и конкретных методов, которые помогают больше запоминать, более разумно читать и бить рекорды в любой области. Я уверен, что при чтении книги вы лучше разобрались в себе и начали активнее применять свои возможности.

Я не раз говорил прямо и намекал: прекрасно, когда у вас появляются новые идеи, но важнее то, что вы с ними сделаете. Ведь говорят, что *нереализованный потенциал — величайшее бремя человечества*.

Итак, что дальше? Во введении я призывал вас активно работать с этой книгой и применять изученные стратегии. Ниже приведу ряд конкретных действий и объясню, какие из них нужно, а какие не нужно выполнять, если вы хотите двигаться к победе и бить рекорды.

1. *Нужно* использовать эту книгу как постоянный ресурс. Делайте в ней пометки, выделяйте важное, вписывайте свои замечания и часто возвращайтесь к ней. Не *нужно* ставить ее на полку и забывать о ней. Это по сути учебное пособие о том, как бить рекорды, так что стоит обращаться к нему часто.

2. *Не нужно* пытаться одновременно применять все методы и приемы. Выберите несколько и превращайте их в привычки. На это уходит 21–30 дней. Дайте себе немного времени, чтобы новые привычки закрепились.

3. По крайней мере *нужно* воплотить на практике «решение двух часов» и создать свой силовой час (или хотя бы полчаса). Эти два метода помогают вам понять, что для вас эффективно, и я обнаружил, что они оказывают наиболее глубокое влияние за самый короткий срок.

4. Если вы еще не посетили указанный в книге сайт (ай-яй-яй!), вам *нужно* зайти на www.planetfreedom.com, воспользовавшись кодом доступа из раздела «O Planet Freedom»: благодаря этому вы закрепите в памяти усвоенное (Memory Optimization™), а кроме того, найдете там дополнительные материалы. Planet Freedom — замечательное сообщество, присоединяйтесь!

И последнее: *нужно* без стеснения обращаться ко мне и моим коллегам. Вкладывайте время и другие ресурсы в себя. Лично на меня прочитанные книги оказали огромное влияние. А еще я обнаружил: если общаться с единомышленниками и/или иметь наставника, который шаг за шагом проведет вас через процесс личностного роста, гораздо легче подняться на качественно новый уровень усвоения и применения изученного. Если вы потрясены тем, насколько улучшились ваша память или навыки чтения, продолжайте путешествие: поучаствуйте в семинаре — в реальности или в интернете. Если «решение двух часов», силовой час или другие системы, о которых вы узнали из этой книги, уже помогают вам улучшать результаты и вам хочется совершенствоваться дальше — уверяю вас, это возможно. Вы способны *быть* лучше, *делать* что-то эффективнее и, безусловно, больше *иметь*.

Инвестиции в себя приносят неоценимые дивиденды. Мы понимаем важность ваших вложений. Не сворачивайте с пути, и вы увидите: это самые выгодные из доступных вам инвестиций.

Будьте свободными!

Роджер Сайп

Об авторе

Умный, проницательный... и с прекрасным чувством юмора!

Так отзываются о Роджере клиенты, прошедшие его программы.

Роджер Сайп — оратор и коуч в области эффективности, работающий на международном уровне, сооснователь Freedom Personal Development.

Роджер умеет взять принципы эффективности, которые трудно усвоить большинству людей, и преобразовать их в четкие стратегии и планы действий, обеспечивающие рекордные результаты. Он также один из ведущих специалистов мира в области развития невероятных творческих способностей.

Обучая других получать рекордные результаты, Роджер исходит в том числе из собственного опыта. Вот некоторые примеры:

- На своей первой работе в качестве специалиста по продажам Роджер вошел в число лучших 20 сотрудников по эффективности продаж из более чем 200 тыс. человек за 160 лет существования компании. Это лучший 1 % из лучшего 1 % за все время.

- Роджер стал сооснователем Freedom Personal Development — одной из ведущих компаний в области личностного роста. Она преуспевает и бьет рекорды уже более 15 лет.

- Проводя семинары и презентации в разных странах, Роджер побудил сотни тысяч людей повысить свою личную эффективность, доходы и получать больше удовольствия от жизни.

Роджер блестяще учит тому, что работает. Он провел тысячи презентаций для таких организаций, как Northwestern Mutual, Harley-Davidson, Национальная ассоциация риелторов и многих других. Его слушатели и клиенты восторженно отзываются об улучшениях в своей работе и личной жизни. Кроме того, Роджер восемь лет был профессиональным эстрадным комиком, и когда он говорит, люди много смеются и очень быстро обучаются.

Роджер живет в Мэдисоне (Висконсин) с женой Шэннон и двумя сыновьями. Его можно найти в Twitter ([@RogerSeip1](https://twitter.com/RogerSeip1)), LinkedIn и Facebook и на сайте www.freedompersonaldevelopment.com/speaker/roger-seip/.

О Planet Freedom

Учиться. Находить. Растить. Быть.
www.planetfreedom.com

На страницах этой книги есть ссылки на сайт www.planetfreedom.com, где вы можете освоить конкретные навыки, чтобы оптимизировать свою жизнь, обнаружить, что движет вами как личностью, расти так, как вы никогда не считали возможным, и эффективнее воплощать свои мечты в жизнь. Здесь вы также найдете все упражнения для оптимизации запоминания прочитанного (Memory Optimization™) и прекрасные дополнительные материалы, чтобы усваивать изученное на разных уровнях. Вспомогательные материалы находятся на странице www.planetfreedom.com/trainyourbrain.

Нужно ввести код доступа: **TYBFSBOOK**

Приятного времяпрепровождения!