

THAT'S THE PRICE OF
BOLDNESS

ЯК ЗВИЧАЙНІ ЛЮДИ СТАЮТЬ ВИДАТНИМИ

ВИИДИ

ЗА МЕЖИ

ЗАБУДЬ ПРО
УСПІХ – СТАНЬ
ВИДАТНИМ!

ДЕН ВАЛЬДШМІДТ



ЯК ЗВИЧАЙНІ ЛЮДИ СТАЮТЬ ВИДАТНИМИ

ВИЙДИ

ЗА МЕЖІ!

ЗАБУДЬ ПРО
УСПІХ – СТАНЬ
ВИДАТНИМ!

ДЕН ВАЛЬДШМІДТ



Ден Вальдшмідт

Вийди за межі

**Забудь про успіх – стань
видатним!**

Тут зазвичай можна знайти відгуки й цитати людей, які стверджують, що прочитали цю книжку і вона їм сподобалась. Але насправді єдина думка, яка має значення, – ваша власна.

***Так що читайте книжку і складайте про неї
власне враження.***

Пролог

Як це все почалось

*Я
все ще
пам'ятаю
відчуття холодного металу
з присмаком мастила
на своєму язичку.*



Мені було 25 років, і я хотів померти. Я просто хотів позбутися болю.

Мені було 25 років, і я хотів померти. Я просто хотів позбутися болю.

Того дня я сидів на східцях свого гаража з пістолетом у роті, в гіркому п'яному тумані саморуйнівного відчаю.

Я мав усе. Але я все це втратив.

Усе, чого я будь-коли бажав, – це бути надзвичайним...
неймовірним... видатним.

Я хотів змінити світ на краще.

Не було жодних сумнівів, що я вже й так багато чого
досяг.

У 22 роки у Вашингтоні я був відомий як
«Вундеркінд», генеральний директор компанії, яка швидко
росла й розширювалася по східному узбережжю,
співпрацювала з усім світом.

Я був одружений із чудовою жінкою, мав гарного сина
й мешкав у будинку, який був занадто великим для нас
трьох.

І для тих, хто не бачить глибше, ніж фасад із
тисячодоларових костюмів і коротких відповідей, я,
здавалося, мав усе на світі.

Але всередині мене панував безлад із невпевненості в
собі й відчуття провини. До того ж, я втомився.

Незважаючи на мою одержимість екстремальними
видами спорту і трудоголізм (часто я не приходив додому з
роботи по кілька днів), я втратив здатність підкорювати
світ.

Мій шлюб розбився на мільйон маленьких уламків.
Зламався. Розтрощився. Я втратив усе. І я відчував, як ця
катастрофа все більше й більше просвердлює мене.

Мене не було поруч із дружиною, і моє місце зайняв
інший. Якийсь час я був у змозі заплющувати на це очі,
ніби це не мало для мене жодного значення.

Але те, що хтось зайняв твоє місце, жорстоко паралізує
саме твоє єство.

І це зводило мене з розуму.

Я звинувачував її. Я проклинав її. Я намагався кинути
її.

Що з того, що в мене не було часу на неї?

Але частина мене знала, що моя егоїстична поведінка, моя нездатність виявляти кохання зруйнувала ці дивовижні стосунки.

Я не міг більше вдавати, що вся ця драма не краяла мені серце.

Не те щоб я ніколи нічого не втрачав.

Я й до цього зазнавав поразок безліч разів. Але я завжди сприймав поразку як «ще не успіх». Я завжди вірив, що успіх неминучий. І якось так воно й було.

Але цього разу поразка стосувалась особистого життя. Цього разу вона була остаточною.

Нестерпним було те, що я не міг змінити ситуацію самотійно. Я завжди був у змозі вирішити будь-яке питання, проблему або подолати виклик із грубою, надлюдською, цілеспрямованою пристрастю.

Цього разу все було поза моїм контролем. Я не міг змусити її бути вірною мені. Або любити мене.

І біль був неймовірним.

Мабуть, зовні все виглядало інакше.

Розумієте, я не хотів втратити її... але в цього небажання були неправильні причини. Я взагалі не хотів нічого втрачати. З будь-якої причини. Ніколи.

І тому я змінив свою поведінку на декілька місяців... на досить довгий проміжок часу, щоб показати, що я порядний сім'янин. Я робив усе можливе. Я проводив з нею більше часу. Я запрошував її до найдорожчих ресторанів і влаштовував шопінг-тури.

Я очікував, що така бойскаутська поведінка протягом трьох місяців дозволить мені миттєво заробити її кохання й повагу. Я навіть сказав їй про це.

Але це ще більше віддаляло її від мене.

Тож я повернувся до єдиного, на чому дійсно знався: екстремальної поведінки.

Я працював ще більше. Клявся голосніше. Тренувався жорсткіше. Я проводив кожну хвилину, намагаючись уникнути болю.

День за днем я замикав двері у свій кабінет і плакав над своїм столом. Мій помічник тактовно стукав у двері й нагадував про зустрічі. Я опановував себе, поправляв краватку й укладав дивовижні комерційні угоди.

Але всередині я змучувався. У мене був емоційний крах. А це означало, що я потребував більше сил на звичні справи.

Що я й робив.

Я змушував себе до знемоги і навіть більше. Раптово я втратив 20 фунтів протягом кількох днів.

Через постійні тренування в тренажерному залі я отримав стафілококову інфекцію. Але спочатку ніхто не міг діагностувати її.

Упродовж чотирьох днів я лежав у реанімації в лікарні. Мене оглядали фахівці з інфекційних захворювань і перевіряли мою кров на СНІД та інші автоімунні хвороби. Усі аналізи були негативними. Вони не могли зрозуміти, що сталося.

Вони лише могли експериментувати з антибіотиками. Якщо якийсь із них не допомагав, вони пробували інший. І ще один. А потім ще. Зрештою я почав одужувати.

Але моє тіло було розбите. Я був слабким і втратив форму. Усе, над чим я працював, зникло.

І це змусило мене страждати ще більше.

Я завжди міг розраховувати на себе. Незалежно від того, яким складним було завдання, я завжди міг виконати його. Але вперше у моєму житті я фізично не міг нічого зробити з цим.

Я підвів свою родину. А тепер підвів і самого себе. Єдиний друг, який у мене залишився, – я сам – покинув мене. Я почувався жахливо самотнім.

Почуття власної несамодостатності повністю охопило мене. Страхітливі думки в моїй голові стали поглинати все.

Цього разу я програв. Настав час закінчувати гру.

Стафілококова інфекція мало не вбила мене. Тепер я хотів зробити це сам.

Саме так я опинився в гаражі, п'яний у дим з келихом віскі в одній руці й пістолетом у другій.

Сльози побігли по моєму обличчю, і моя печаль перетворилася на ридання. Вона була настільки сильною та глибокою, що я знав: хочу померти. У мене не було жодного іншого виходу. Я хотів піти.

Крізь сльози я взяв коробку з кулями.

Я старанно (хто б ще міг зробити це, окрім мене) заряджав кулями свій браунінг 22-го калібру.

Я зробив ще один ковток віскі і, похитуючись, попрямував до задніх східців гаража. Сідаючи, я занадто сильно цокнув стаканом об ганок, але він не розбився.

Усього на кілька секунд спостереження відволікло мене від моєї печалі.

Але незабаром почуття повернулося знову.

Я взяв пістолет і підніс до своєї голови. Я замислився, чи краще буде поцілити в скроню, чи зробити постріл у рот. Може, я й тут усе зіпсую?

Я вирішив, що краще вистрілити в рот.

Я був серйозним, відчувши присмак зброярського мастила. Частина мене поцікавилась, чи зможу натиснути на курок. Інша частина просто хотіла, щоб усе закінчилось. Я втомився від болю.

Незабаром болю не буде. Я кивнув, ніби підтверджуючи собі правильність учинку.

Я

поставив

*палець
на курок
і почав тиснути...*

Вам не потрібні інші книжки про досягнення успіху

Вам не потрібні інші книжки про досягнення успіху. Дійсно не потрібні.

Ви вже знаєте майже все, що треба знати для успіху. Ставити цілі. Багато працювати. Бути наполегливим. І не здаватись, доки не досягнеш мети. Усі ці речі можна назвати навіть уві сні.

Саме на цьому я знаюсь добре.

Я знаю, як зробити все, щоб досягти успіху. Мене двічі виключали з коледжу. Я не повинен був отримувати ані копійки. Проте я заробив мільйони й мільйони доларів. (І втратив теж багато.)

Як керівник я працював над постійним підвищенням продажів протягом десяти років. Був консультантом із ведення бізнесу по всьому світу.

Я став генеральним директором у 25 років. Але я не підприємець. Я потрапив у сферу бізнесу і сам проторував собі в ній шлях.

Я знаю, як порушувати правила і бути суперзіркою не тільки в бізнесі, але й у житті.

Але я не особливий.

Я просто звичайний хлопець, який робив досить незвичайні речі.

І досяг певного успіху.

Проте ця книжка – не типовий посібник із досягнення успіху. Вона розповідає про баласт, що сидить між вашими вухами і не дає вам змоги досягти успіху.

Я знаюся на цьому. Існують сотні, а то й тисячі книжок про досягнення успіху й високої продуктивності. Але вони не стосуються реального світу, проблем, пов'язаних з емоційними складниками успіху, – вони присвячені діям, а не ставленню.

І це величезна прогалина. Адже ваші дії закінчуватимуться невдало, доки ви не зрозумієте глибоко особисті аспекти вашого життя, які керують ними.

Суворая правда полягає в тому, що успіх – це не ряд дій. Це ставлення.

Успіх – це не те, що ви робите.

Це те, ким ви є.

Усе, чого ви хочете досягти, усі цілі, мрії та бажання справдяться завдяки тому, ким ви є, а не що ви робите.

Таким чином, замість того щоб навчати, як «досягти» успіху, ми будемо вчити вас, як бути успішним.

Перед вами не ще одна книжка, яка каже робити те або інше, щоб заробити мільйони. Вона зовсім не про це. (Хоча, можливо, саме мільйони ви й отримаєте в результаті.)

Ця книжка розповідає незручні й сильні істини, яких ви не знайдете в жодній типовій книжці про «успіх». Це погляд за лаштунки на біль, страх, любов – так, любов та інші ключові види ставлення до світу, які керують величезним успіхом, незалежно від процесу його досягнення.

Книжка присвячена тому, ким ви є, чому ви не там, де хочете бути, і як отримати неймовірні можливості.

Вона є поверненням до технік, які справді працюють.

Вона про те, як ви – така ж звичайна людина, як я, – можете стати надзвичайним, видатним; байдуже, чи ви очолюєте компанію, чи щось продаєте, чи готуетесь до Олімпійських ігор.

Прочитане змінить ваше життя. Ви перевершите всі очікування від самого себе. Ви ставитимете ще сміливіші

цілі. Ви будете щасливішим.

І ви будете мати глибше почуття задоволення від успіху. Інакше не буде.

Я навмисне зробив цю книжку невеликою.

Вона маленька, бо справжня висока продуктивність є досить чіткою. Насправді, всю цю книжку можна замінити одним-єдиним словом:

БУТИ.

Але то вже занадто стисло.

Ідея бути кращою версією себе неабияк надихає. У тому, щоб бути вповні собою, є надзвичайне задоволення.

І тільки ви знаєте свій потенціал.

Але я можу сказати вам ось що: він навіть більший, ніж ви можете собі уявити.

Це ставить питання, з якими ви повинні звернутися до себе: хто ви, ким (і яким) хочете бути... і чому?

Знайдіть хвилинку і зануртесь у ці думки. Це питання серйозніше, ніж здається.

На жаль, я заплатив забагато, щоб дізнатися відповідь.

Але я дізнався й дещо інше.

Ви не зможете підробити це.

Ви повинні відчувати це. Ви повинні прожити це. Воно має вас поглинути. Це те, що робить вас успішним.

Але що «це» таке? Що це за ставлення, яке ви повинні мати?

Це одержимість. Це рішучість, твердість, яка є вирішальним чинником вашого успіху.

Зрозумійте, що ви не можете уникнути перешкод у майбутньому. Вони неминучі.

Життя вас обов'язково поб'є. Ви отримаєте аперкот у підборіддя і впадете на підлогу.

І це, найімовірніше, відбудеться, коли ви найменше цього очікуєте. Коли ваші руки будуть опущені додолу, а позиція буде хиткою.

І ось чому те, що ви робили в минулому, і те, що будете робити в майбутньому, не має жодного значення!

У той момент, коли ви лежите і спливаєте кров'ю, має значення лише те, ким ви є. Саме те, що всередині вас, відіграє найважливішу роль.

Саме мужність підіймає вас із підлоги.

Щодо цього не існує чарівної формули успіху. Як і немає суперплану дій із 7 кроків.

Лише невідпорне бажання підвестися.

І чим старанніше ви будете намагатись підвестися, чим швидше прийдете до тями, тим швидше опинитесь на фінішній прямій до успіху. Це вимагає мужності.

І вона йде від серця.

Не від голови чи тіла.

Вона йде від нутра.

Адже успіх не полягає в тому, щоб знати більше. Він у тому, щоб бути чимось більшим.

І це не список, який ви можете завантажити з Інтернету; не повідомлення в блозі, яке можна ретвітнути; не бізнес-стратегія, яку можна скопіювати з комерційних бестселерів.

Ви мусите бути сильнішим. Ви мусите відчайдушно хотіти більшого.

Ви мусите більше перейматись.

Практика показує: ви вже знаєте, що робити. У будь-якому випадку це не є серйозним питанням.

Справжнє питання полягає в тому, *що ви будете робити з цим?* Ким ви вирішите стати? Давайте поговоримо про це.

Припиніть шукати виправдання за те, хто ви і де ви

Важливим є лише те, що ви робите.

Усе. Великі вчинки. Малі вчинки. Навіть те, що вас дратує.

Важливо те, що ви гаєте час. Важливо те, що ви звинувачуєте інших у своїх невдачах. Важливо те, що ви іноді лінуєтесь.

Усе це важливо, бо досягнення цілей відіграє ключову роль.

І саме тоді, коли ви припините шукати виправдання, ви станете на шлях, який веде до мети.

На шлях, яким прямувала кожна велика людина.

Зигмунда Фрейда освистали, коли він уперше представив свої теорії групі вчених у Європі. Але він продовжував дослідження й отримав премію Гете за працю в галузі психології.

Вінстон Черчилль провалився в шостому класі й програвав усі вибори, на яких балотувався, але врешті був обраний прем'єр-міністром Англії в 62 роки.

Альберт Ейнштейн не розмовляв, доки йому не виповнилось чотири роки, не вмів читати до семи і був виключений зі школи. Зрештою він зробив революцію у фізиці завдяки теорії відносності.

Генрі Форду не поталанило у фермерстві, навчанні та роботі машиністом, до того ж він банкрутував п'ять разів. Проте він модернізував масове виробництво.

Стена Сміта не взяли на тенісний матч Кубка Девіса у ролі хлопчика, який підбирає м'ячі, тому що він був «занадто незграбним». Він виграв вісім розіграшів Кубка Девіса і вважається одним із найкращих парних тенісистів усіх часів.

Чарльзові Шульцу відмовляли в друці малюнків, які він пропонував для шкільного журналу. Йому відмовив Волт Дисней. У результаті він створив найпопулярніші комікси в історії – «Дрібнота» [1].

Ван Гог продав лише одну картину за своє життя, і ту сестрі свого друга за 50 доларів. Але він намалював понад 800 шедеврів, сім із яких разом коштують зараз майже мільярд доларів.

Лев Толстой був виключений з юридичного навчального закладу, адже його професори визнали студента «непридатним до навчання». Він став одним із найвідоміших письменників світу.

Джону Крізі не пощастило в продажах, офісній роботі, фабричному виробництві та письменництві. Він отримав 754 відмови від видавців. Він написав понад 600 романів і вважається одним із найвидатніших письменників детективного жанру.

Генка Аарона не взяли в клуб «Brooklyn Dodgers», а свій перший матч у лізі він програв з рахунком 0:5. Згодом він поставив рекорд Головної ліги бейсболу з хоумрану, і його не могли перевершити протягом 33 років.

Жити без виправдань означає взяти на себе відповідальність за кожен аспект свого життя.

Ідеться про створення майбутнього себе таким, яким ви пишалися б.

Раніше цього ніхто не робив?

Будьте першим.

Ви не раз зазнаєте поразок?

Змініть свої погляди.

Ви не здобули вищої освіти?

Будьте допитливим. Дізнавайтесь більше.

У вас ніхто не вірить?

Вам не потрібне схвалення, щоб бути успішним.

Іноді буває тяжко?

Усе велике вимагає болю та втрат.

Ви стараєтесь, але зазнаєте поразок?

Сміливість – це завжди правильно.

Люди не йдуть за вами?

Вони підуть, тільки-но ви зробите щось дивовижне.

Вам може бути боляче?

Така ціна сміливості.

Вас недооцінюють?

Его всього лише зробить вас самовдоволеним.

Усе, що ви вважали правильним, виявилось помилковим?

Створіть нові правила.

Експерти не згодні з вами?

Експерти можуть помилятись.

Ви віддаєте більше, ніж отримуєте?

Ви можете просто бути щасливим.

ВИПРАВДАННЯ

І ще, і ще, і ще...

Решта подібних запитань – просто виправдання.

Ви повинні зазирнути у свою душу і кинути виклик демонам, які не дають вам досягти успіху. Ви ніколи не станете чемпіоном, доки не подивитесь в очі страху, невдачам і виправданням, що вас стримують.

Усе починається з вашої віри в те, що ви можете бути чудовим, незалежно від того, хто ви або де перебуваєте в цей момент.

Карл «Цукрова Нога» Джозеф народився в Медісоні, штат Флорида, трохи на схід від столиці штату. Четвертий із десятиох дітей, яких виховувала мати-одиначка. Їхня сільська родина була бідною і не мала змоги відвідувати оздоровчі або спортивні заклади.

І саме тому Карл так тяжко працював, щоб стати зіркою спорту. Дорослішаючи, він грав у баскетбол і вуличний футбол. Він бився зі старшими хлопцями, і це навчило його бути жорстким. Він часто падав на землю, але завжди підводився і знову боровся.

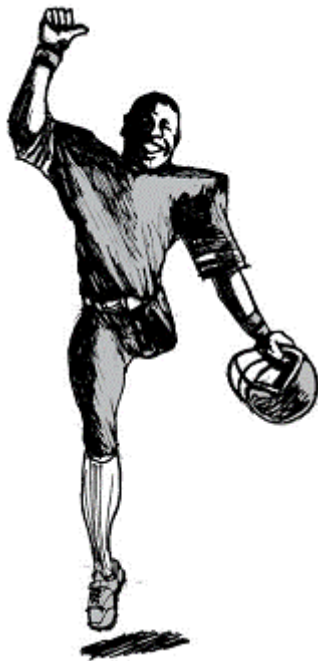
У сьомому класі він створив баскетбольну команду. Стоячи під кільцем, він стрибав угору і забивав м'яч. І це був тільки початок.

У середній школі він грав у баскетбол, футбол і займався легкою атлетикою, ставлячи рекорди майже в кожному виді спорту. На одному змаганні з легкої

атлетики він стрибнув у висоту на 5 футів 8 дюймів, після чого повернувся, штовхнув ядро на 40 футів і метнув диск на 130 [2].

А під час одного футбольного матчу проти набагато більших супротивників Карл зробив 11 підкатів, перехоплення і блок.

Молода суперзірка не покинула спорт після вступу до коледжу. Він грав на позиції середнього півзахисника в Університеті Бетьюна-Кукмена. Слід додати, що п'ятеро з його товаришів по команді продовжили свою кар'єру в Національній футбольній лізі США. Команда «Wildcats» виграла чемпіонат конференції, надихнувшись грою Карла. Розумієте, річ у тому, що він народився без лівої ноги.



Кожне змагання, у якому Карл брав участь, було не зовсім звичайним: усі інші бігли, повертались і стрибали на двох ногах, а Карл робив усе це на одній нозі. Без протезів. Без милиць.

Лише сила духу.

Відповідаючи на запитання інтерв'юера про свої обмеження, Карл сказав: «Я не маю жодних обмежень».

От і повторіть своє виправдання тепер.

Відмова від виправдань важлива, тому що важливе ваше майбутнє.

Якщо ви отримуєте таке майбутнє, для досягнення якого докладаете зусиль, то ваші зусилля важливі, чи не так?

І, напевне, ви не хочете їх змарнувати.

Якби у вас був список речей, які не можна марнувати, «ваше майбутнє» посідало б один із перших рядків у ньому.

Ваші рішення формують вашу долю. Ви вірите в це? Ви повинні. Це правда.

Рано чи пізно те, що ви робите і ким ви є насправді, визначає, чого ви врешті досягнете.

Що це насправді означає?

Розгляньмо на практиці. Поговоримо про те, скільки сну вам дійсно потрібно і як рішення впливають на ваші результати.

Якщо вставати раніше на годину, то ви матимете більше часу на завоювання світу. Якщо вставати на годину раніше протягом 50 років, ви отримаєте 2281 додатковий робочий день, тобто 6 років і 3 місяці на завоювання.

Ви виграєте більше, коли ви сильніше боретесь.

Ваші повсякденні рішення або виправдання з часом накопичуються.

Легко сказати, що тяжка праця важлива. Ми всі це знаємо, правда ж? Але те, що ви про це говорите, не означає, що ви це **робите**.

Ваше майбутнє залежить від рішень, які ви приймаєте, а не від ваших ідей.

Воно залежить від причин і наслідків, а не від випадку. Ви насправді маєте вплив на ваші досягнення.

Ми всі хочемо мати додаткові 6 років і 3 місяці для здобутків. Але коли ми просто вирішуємо, чи залишитись нам у ліжку, чи встати й перемагати, більшість із нас обирає комфорт. У цей момент година здається незначним відрізком часу. Але результати змінюють життя. У буквальному розумінні.

Рішення, які ви приймаєте сотні разів на день, будують ваше майбутнє. Усі вони враховуються, усі впливають. Отже, як ви можете змінити своє майбутнє сьогодні?

Почніть вважати, що ви важливий. Що те, що ви робите, є важливим. Те, що ви робите зараз, змінює ваші майбутні можливості.

Це таке мислення. (Сміливе мислення, якщо вам цікаво.)

Це означає, що ви:

Обираєте позитивне мислення, коли щось вас лякає.

Боротесь за перемогу, навіть якщо вибиваєтесь із сил.

Залишаєтесь чесним, навіть коли щось бентежить вас.

Витрачаєте час на те, щоб здобути нові навички, нові вміння й нові ідеї, хоча легше було бпросто «бути собою».

Дбаєте про свою силу духу, а не дозволяєте неспокою керувати вашими рішеннями.

Важливість відмови від виправдань полягає в розумінні результатів індивідуальних рішень.

Збереження позитивного настрою 20 разів на день протягом 15 років створить 109 500 можливостей для щасливого майбутнього.

Перемагати на один раз більше за рік може означати 30 дивовижних, запаморочливих успіхів протягом усього життя.

Говорити правду на один раз більше щодня дасть вам на 365 причин більше довіряти собі.

Читання однієї нової книжки на тиждень протягом 22 років матиме результатом 1144 нові ідеї від найрозумніших людей світу.

Створення п'яти нових значущих (не у «Фейсбуці» або «Твіттері») стосунків на місяць протягом 35 років – це 2100 нових людей, на яких ви можете розраховувати, коли дійсно потребуватимете допомоги.

Багато невеличких виборів змінюють усе.

***Що, якби ви мали на 109 500 щасливіших
моментів, на 30 успіхів, на 365 способів
довіряти собі, на 1144 нові ідеї, на 2100 друзів
більше?***

Чи могли б ви здобувати більше перемог? Чи могли б ви робити надзвичайні речі?

Можливо.

Імовірно.

Неодмінно.

Тож перестаньте виправдовуватись.

Сміливі розмови

Отже, де я зупинився... я сидів на східцях свого гаража... сльози бігли по моєму обличчю... з пістолетом у роті та пальцем на курку.

Моє серце не витримувало болю. Я просто хотів його позбутись. Але тут мене осяяло: якщо я натисну на курок, шляху назад не буде. Усе закінчиться... по-справжньому.

У цього рішення не буде романтичної кінцівки. Не буде голлівудського фіналу. Це реальне життя. І воно суворе й противне.

Моє нутро кричало на мене: «Чому ти це робиш?» – а я не мав гідної відповіді.

Я витяг пістолет із рота і задумався... а чи насправді я хочу померти?

Напевне, що ні.

Найбільше я хотів знову відчувати себе цілісною людиною. Я хотів зібрати всі частинки себе до купи.

Можливо, у мені говорило віскі, але я хотів з'ясувати, в чому сенс життя, любові, успіху та щастя. Адже все, що я вважав важливим, виявилось не таким.

Через біль, сльози та моє власне безглуздя я побачив себе таким, яким був.

І як би я не хотів це визнавати, у глибині душі я знав, що був страшенно винен у всьому. Мої власні шкідливі звички викликали цей безлад, а моя пасивна агресія під час кульмінації драми тільки погіршила ситуацію.

Й усвідомлення цього засмутило мене.

У мене виникло чітке відчуття, що я міг би здатись і припинити спроби – або перестати бути егоїстичним і спробувати з'ясувати всі ці речі.

Звичайно, я був п'яний. І навряд чи перебував у правильному настрої, щоб змінювати життя. Але в моїй голові почала вимальовуватись картинка. Хоч я був емоційно нестабільним, я знав, що хотів змінитись. Потребував змін.

Але в мене не було відповідей. Насправді, я навіть не був упевнений, що знав, де їх знайти. Але знав, що розв'язати мої проблеми непросто.

Я просто розумів, що це найважливіша боротьба в моєму житті.

Решту вечора я провів неначе в тумані. Я заснув. Або знепритомнів. Я був не при собі – оце і все, що я знаю.

І, чесно кажучи, я не пам'ятаю, що сталося після цього. Не пам'ятаю. Я не можу сказати, що відбулося наступного дня або тижня.

Я робив безладні спроби виправити свої стосунки з дружиною і втримати ситуацію. Я шукав відповіді та надію.

І чим більше я шукав, тим більше знаходив.

Я став помічати, що страждаю не один. Справді, чим більше я дивився, тим більше страху, болю і втрат починав помічати навколо себе.

Зламани люди. Люди, які страждають від болю. Успішні люди. Усі вони шукають розв'язання проблем життя, любові і самоствердження.

Люди, яких ви зустрічаєте на вечірці і якими захоплюєтесь. Люди, яких ви вважаєте успішними.

Але вони не такі. І я не такий.

Я багато думав про те, що страх і біль, які я відчував, були схожі на страх і біль, які я бачив в інших. Я думав про своє життя... і про те, ким, на свою думку, я був.

Коли мені було чотири чи п'ять років, батьки почали розповідати мені про поняття майстерності – ідею того, що все можна здобути. Ви просто повинні бути готовим піти далі, ніж будь-хто інший.

Саме ця ідея лягла в основу моєї екстремальної поведінки й дисципліни.

Я вперше почав працювати у 12 років – косив газони. На закінчення школи я мав тисячі самостійно зароблених доларів на банківському рахунку.

Я вступав до коледжу... двічі.

Я кидав навчання... двічі.

Спочатку я пішов до семінарії, але полишив її після трьох років. Пізніше кинув навчання в коледжі, де два роки вивчав управління та міжнародну політику. Я отримував гарні оцінки, але мені було нудно. Те, чого я вчився, здавалось, не мало значення. Я запам'ятовував усе, що повинен був знати, і розповідав це під час іспитів.

Моєю першою роботою в коледжі був продаж літнім людям ділянок на цвинтарі. Досить сміливо, чи не так? Незабаром після цього я отримав ліцензію на діяльність страхового агента, тому зміг пропонувати людям страхування здоров'я та життя. Обидві ці роботи були абсолютно нові й захоплювали.

Я діяв. Я зазнавав численних поразок.

За кожен успіх, що я мав протягом багатьох років, я платив невдачею. Слід додати ще 10–20 типових повторюваних помилок.

Але я насолоджувався і великими, насправді неймовірними перемогами.

Фрази «Ніколи не здавайся» та «Немає нічого неможливого» залишалися зі мною. Я дізнався, що якщо ніколи не перестану намагатися (тобто постійно пробуватиму нові речі та втілюватиму нові ідеї), то зупинити мене буде неможливо.

Це раннє усвідомлення взаємозв'язку між зусиллями, зацікавленістю й успіхом заклало підґрунтя для того, щоб я міг досягти статусу дуже молодого генерального директора і постійного зростання продажів протягом десятиліття.

Ледве мені виповнилось 20, я трансформував декілька підприємств. Я допоміг компанії, що займалася сантехнікою, підняти продажі на 900 відсотків протягом кількох років. (Уявіть собі спроби зробити ручну працю такою, щоб вона виглядала сексуальною!)



Бути частиною цього було весело.

Потім я приєднався до крихітної компанії, що надавала послуги юридичним фірмам. Лише за перший рік роботи ми підняли її продажі на 7900 відсотків, на мільйони доларів. Не віриться, чи не так? Але ми дійсно це зробили.

Вони не могли запропонувати мені гідну зарплату, тому ми домовились про відсоток від продажів. Гарне рішення.

Власники зробили мене генеральним директором. Мені було 25, я був сповнений ідей і рішучості змінити цілу галузь. Ми зробили і це.

Паралельно я укладав деякі неймовірні міжнародні угоди. А у вільний час готувався до боїв без правил.

Люди завжди говорили, мовляв, я не можу робити все те, що я врешті таки робив. Вони казали, я божевільний, якщо вважаю, що в мене все вийде. Я був диким хлопцем, який виходив за рамки й робив дивовижні речі.

Я докладав величезних зусиль. Це був мій козир.

Я вважав, що багато людей розумніші за мене, але знав, що я маю більше витримки, коли йдеться про тяжку роботу. Я перемагав своїх конкурентів лише чистою працездатністю.

Я знав, що таке екстремальна поведінка. Але я використовував її в неправильному напрямку. Я не знав, як правильно спрямовувати її. Звичайно, я був успішним. Але був нерозумним, тому зазнавав втрат, торуючи свій життєвий шлях.

Роками я робив усі можливі божевільні речі, щоб довести, що мене не спинити. Але врешті мене спинили моя власна поведінка і хибні наміри.

Я розповідаю вам про все це не для того, щоб показати, який я молодець, а для того, щоб пояснити: я думав, що знаю багато про те, як досягти успіху. Але цей успіх не мав жодного значення.

Драматичним чином я зрозумів, що успіх і щастя не пов'язані з розміром будинку чи банківського рахунку.

У багатстві немає нічого поганого. Але гроші не підтримують стосунків. А досягнення не лікують ран.

У своєму прагненні зцілити себе я відчайдушно хотів зрозуміти, як інші домоглися справжнього успіху. Тому я вивчав історії людей, які досягли успіху, подолавши неймовірні труднощі.

І знайшов щось дуже захопливе.

Більшість успішних людей була звичайними людьми, які робили незвичайні речі.

Саме це допомагає їм досягти успіху. Подумайте про це.

***Протягом усього часу саме звичайні люди
досягали неймовірного успіху.***

Авжеж, серед них зустрічалися вундеркінди – ті, хто змалку мав видатні розумові або фізичні здібності.

Але майже всі з тих, кого ми типово називаємо успішними, народились без природних талантів і срібної ложки в роті. Вони були звичайними людьми, що зібрали докупи свої сили і стали надзвичайними.

Вони не народилися з величчю. Вони стали великими.

Під час своїх пошуків я дізнався й деякі інші цікаві речі.

А саме: те, що успіх – це ставлення.

***Успіх полягає в тому, ким ви є, а не в тому, що
ви робите і що маєте.***

Я дізнався, що успішні люди мають певні спільні риси в ставленні до життя.

Вони не бояться робити щось екстремальне.

Вони дисципліновані.

Вони багато дарують.

І вони розуміють інших людей.

У моєму розумінні вони СМІЛИВІ.

Усі успішні люди, яких я знав, мали ці чотири якості. Освіта не була ключовим визначальним чинником. Те саме можна сказати про виховання, релігію, расу та родинні стосунки.

Про перші дві якості я знав багато. Саме через екстремальну поведінку й невблаганну дисципліну я досяг свого матеріального успіху. (Я навіть маю тату на руці зі словами «Живи екстремально».)

Але без дарування і людського чинника я зруйнував себе, свій шлюб і багато інших речей.

Я не був екпертом з дарування. Якщо я робив послугу, то лише тому, що хотів мати можливість отримати щось натомість. Стратегія «я тобі, ти мені», а не щиросердечна допомога.

Авжеж, я розумів людей. Я знав, як змусити їх працювати й досягати високих показників. Але я використовував ці знання, щоб маніпулювати, а не мотивувати.

Сьогодні я знаю, що екстремальна поведінка, яку не стримують, – це атомна бомба. Ти досягаєш своєї мети, але якою ціною?

Ви повинні мати всі чотири характеристики для досягнення надзвичайного, здорового успіху.

Ви не тільки повинні працювати тяжче і довше, ніж очікували від себе; ви також повинні любити й віддавати більше, ніж очікуєте.

Розумієте, прикра правда полягає в тому, що ніхто насправді не знає, що спрацює, коли справа стосується досягнення величі. Навіть «експерти» не можуть дійти згоди.

Усі ми (і генеральний директор, і мама, і студент коледжу) б'ємося над ідеєю успіху.

Усі ми шукаємо відповіді. Готовий побитись об заклад, ви теж.

Ви читаете книжки. Відвідуєте конференції та слухаете фахівців.

Ви дотримуетесь програм із семи кроків.

Ви переглядаєте відомі блоги провідних гуру.

Ви ходите на вебінари, щоб отримати нові поради та дізнатися нові прийоми.

Ви приєднуєтесь до груп, щоб зрозуміти, що роблять ці люди.

Ви наймаєте тренера, щоб він допоміг вам досягти ваших цілей.

Ви засновуєте групу «відмінників» на «LinkedIn» [\[3\]](#).

Ви тяжко працюєте.

А в кінці дня відчуваєте, що ані на крок не наблизилися до успіху.

Чогось не вистачає.

Можливо, ви потребуєте того, чого не вистачало й мені. Можливо, ви повинні бути більш СМІЛИВИМ.

Саме завдяки СМІЛИВОСТІ звичайні люди можуть стати надзвичайними.

Саме завдяки СМІЛИВОСТІ можна досягти неймовірного успіху.

А ви готові стати СМІЛИВИМ?

Екстремальна поведінка

Суворая реальність полягає в тому, що ми просто недостатньо витривалі



Друга світова війна. Загін солдатів американської піхотної дивізії бився за кожен дюйм тропічного острова в південній частині Тихого океану. День за днем вони боролися, втрачаючи людей і потроху просуваючись уперед. Оскільки операція потребувала багато часу, їхні запаси почали закінчуватись, а деякі з солдатів ще й захворіли. Виснажливі симптоми діареї та блювота самі по собі небезпечні для життя людини, але ворожі снайпери й заміновані поля були ще більш небезпечними.

Щовечора кілька хоробрих солдатів пливли назад до лінкора, що стояв на якорі в двох милях від берега, щоб мати більше боєприпасів та їжі. Багато з них так і не поверталися.

У цих сумних, негостинних джунглях пліч-о-пліч зі своїм товаришами воював Джордж. Коли інші хворіли на дизентерію, він підіймав бойовий дух своєю дотепністю і харизмою. І на якийсь час усе, здавалося, ставало кращим. Ворогів відтіснили, ніхто не помирав.

Але потім Джорджеві стало погано. Він захворів. Дуже сильно. Лежачи в канаві, яку називали окопом, він був настільки хворий, що ледве міг рухатися. Поруч проносились ракети і чулися мінометні вибухи. Коли вибух станеться зовсім близько – було лише питанням часу. Джордж думав про те, скільки йому залишилося жити.

А потім усе стало зовсім жахливим.

Джордж і його приятель почули сигнал попередження про наближення мінометної міни. Але в їхньому страшенно ослабленому стані вони не мали часу вибратись. Міна влучила в задню частину окопу, де сидів приятель Джорджа. Вона повністю понівечила його, а шрапнель ушкодила спину, сідниці та ноги Джорджа.

Протягом двох днів Джордж лежав у канаві з рештками свого приятеля. Кров із його відкритих ран, діарея та інфекція мучили його.

Незважаючи на біль, Джордж думав лише про одне: виживання. Він повинен був повернутися на корабель. І мав потрапити туди сам, ніхто не міг допомогти йому. З канави на пляж, а з пляжу на корабель. Шанси були майже жалюгідні навіть у здорових солдатів, що вже казати про людину в такому стані. Але в нього не було іншого виходу.

Спустилася темрява, поранений Джордж виліз з окопу і через поле бою рушив до пляжу. За допомогою ліктів він повз дюйм за дюймом. По землі, яка була ще гарячою від артилерійських снарядів. По тілах своїх полеглих братів. Його рани з кожним рухом починали кровоточити ще сильніше.

Зрештою він дістався пляжу. Опинившись у воді, Джордж відчув шок. Солоня вода потрапила в рани, які сягали кісток. Біль був неймовірним і зменшився лише від раптової страшної думки: що, як він не зможе знайти корабель у морі?

У Канзасі Джордж був чемпіоном штату з плавання Асоціації молодих християн. Але тоді він був здоровим. А в нинішньому стані ледве міг пропливти зо дві милі до

місця, де мав бути корабель. Чи міг він знайти свій шлях у темряві... і чи були в нього сили на це?

Залишаючи за собою кривавий слід, він змусив себе поворухнути однією рукою, потім другою; його ноги були занадто постраждали і не могли рухатись. Рух за рухом Джордж продовжував пливати. Його життя висіло на волосині. Кожен рух означав нестерпний біль. Кожна секунда завдавала ще більших травм. Хвилини перетворилися на години. А потім удалині Джордж побачив контури американського корабля.

Коли його витягли з моря, він шокував медичний персонал. Лікарі, які не сподівалися, що він виживе, робили все можливе, щоб полегшити його останні години. Цілі дні він лежав при смерті в лікарні, у той час як його тіло боролось з інфекцією.

Але Джордж не помер. Його тіло витримало. І з кожним днем йому ставало краще.

Незважаючи на неймовірні труднощі, Джордж вижив. І повернувся додому, в Канзас.

Як ви це поясните? Як ви можете описати щось настільки первісне, що здавалося б неможливим?

Лихоманка, діарея, глибокі рани, пекуча морська вода і дві милі відкритого океану в порівнянні з жагою життя.

Те, що допомогло Джорджеві вижити, – це те саме, що допоможе вам домінувати: екстремальна поведінка.

Бачите, це насправді досить просто.

Уся розмова про успіх дійсно зводиться до серії рішень. Перше рішення полягає в тому, що ви оберете: екстремальну поведінку чи виправдання своєї посередності?

Іноді речі такі прості.

І хоча вибір здається важким, з прийняттям рішення настає ясність.

Коли ви вирішуєте йти нелегким шляхом, коли розумієте, що будете змушені тяжче працювати, більше думати, краще виконувати все, що робите з цього дня, екстремальна поведінка стає чудовим способом зосередитися на діях.

У вас є мета – екстремальна поведінка.

Можливо, вам буде нелегко сприйняти це поняття. Воно йде проти всього, що ви, ймовірно, дізналися, отримавши вчений ступінь бізнес-школи.

Зараз модно «думати» про шлях до успіху, який ви бачите для себе.

І в деяких випадках такий підхід можливий. Пристойний план, правильний розподіл часу, трохи усмішок фортуни і розумна кількість старань – усе це в поєднанні може дати шанс на великий успіх.

Але зазвичай ця формула закінчується невдачею, бо являє собою звичайну, посередню поведінку.

У реальному світі посередні зусилля ведуть до посередніх результатів.

У суєті життя малий крок уперед – це насправді велетенський стрибок назад.

Малі кроки не мають нічого спільного з великим успіхом. Настав час забути всі нісенітниці, що стосуються створення чогось дивовижного.

Щоб здійснити зміни, які виведуть вас на якісно новий рівень, потрібні неабиякі зусилля.

Потрібна екстремальна поведінка. А вона, у свою чергу, виявляється кількома способами:

Екстремальні **зусилля**.

Екстремальні **відмінності**.

Екстремальна **жага вчитися**.

Екстремальна **дисципліна**.

Екстремальне **лідерство**.

Екстремальні плани.

Екстремальна доброта.

Екстремальне зацікавлення.

Екстремальні переконання.

Екстремальне терпіння.

Екстремальне позиціонування.

І цей список можна нескінченно продовжувати. Чого ж ви повинні дотримуватись?

Загалом кажучи – всіх способів.

Але починайте з екстремальних зусиль, відмінностей і жаги вчитися. Надання переваги цим способам завжди слушне.

Я чую вас зараз: «Дене, але екстремальна поведінка – це повна протилежність рівновазі».

Так і є. І я радий, що ви це засвоїли.

***Перестаньте намагатися бути
врівноваженою людиною.***

Рівновага не працює. Це казковий магічний пил єдинорога, який продають «інструктори з персонального зростання», щоб змусити повірити в те, що вам треба знайти свій шлях у цьому світі.

Ніщо не може бути далі від істини. Це не є реальним.

Найкраща річ у гойдалках – це те, що вони гойдаються вгору і вниз, а не те, що вони стоять на одному місці.

Гармонія.

Ось до чого ви повинні прямувати.

Гармонія між різними аспектами вашого життя. Не рівновага. Рівновага дозволяє уникнути крайнощів. А в крайнощах і криються реальні прориви.

Томаса Едісона не вважали «врівноваженим», коли він провів 18 місяців, аналізуючи понад 10 000 комбінацій

волосків розжарювання, щоб створити лампочку. Його сконцентрованість привела до монументального успіху.

Його врівноваженість не допомогла б придумати лампочку. Що вже казати про інші неймовірні прориви винахідників.

Гармонія дозволяє крайнощам додати перспектив і ясності в щоденну життєву рутину.

Рівновага обмежує вашу здатність бути надзвичайним. Навіть не намагайтеся шукати рівноваги.

Дивіться на крайнощі. Будьте екстремальними. Будьте екстремальними в усьому, що робите.

Урешті екстремальна поведінка стане не тим, що ви робите, а тим, ким ви є.

Переможцем. А не втомленим, змученим скиглієм, що бажає все покинути.

Переможцем, який приймає лише те, що перебуває поза межами його можливостей.

Заплатіть цю ціну, і отримаєте щось, що є безцінним.

Джордж так і зробив.

Екстремальні зусилля

«Друже, ти просто лінивий».

Не ви. Це моя відповідь керівникові після 35-хвилинного нудного пояснення того, чому він не міг повернути свій бізнес у правильному напрямку.

Я вибачився. Незважаючи на свою екстремальність, я намагаюсь бути добрим. Але то була правда, і вона просто зірвалася з мого язика.

Лінь – це те, що я став помічати все більше й більше протягом цих останніх кількох років у кожному куточку світу.

Незважаючи на страх, втрати й невизначеність найгіршого економічного періоду за 80 років, здається, ми докладаємо менше зусиль, аніж будь-коли.

Може, ми завжди були задоволені невдачами? А потім скиглили про них, ніби успіх не має нічого спільного з кількістю зусиль, які ми докладаємо? Я так не думаю.

Мої прабабуся і прадід продавали сірники за цент під час Великої депресії, коли буханець хліба коштував близько 10 центів. Вони залишились без роботи на фабриці і тому боролися за свої мрії кожною унцією зусиль.

То були часи культури зусиль. І я іноді сумую за цією культурою. Великі мудреці допомагають нам робити великі речі. Але ми насправді повинні робити хоча б щось.

Не зрозумійте мене хибно – ми не байдикуємо. У нас є робота (як правило), може бути бізнес і гарна посада, навіть дві. Ми маємо гарно оформлені профілі на «LinkedIn» та блискучі візитні картки.

Але якщо прибрати всю цю мішуру, я дійшов ось якого висновку:

Ми не докладаємо достатніх зусиль.

Іноді ми навіть не сягаємо мінімальної планки. І навіть гірше.

Така відсутність зусиль являє собою бідну, ледачу поведінку. У повному розумінні цих слів.

Я навіть не впевнений, як ми дійшли до такого, але ось те, що я знаю:

Ми відмовляємо себе від дій, навіть не почавши.

Ми витрачаємо час, розумову енергію та емоції, намагаючись виглядати добре, а не задля отримання результатів.

Ми обговорюємо план, а не працюємо над ним.

Ми знаходимо виправдання нашій посередності.

Якщо ми хочемо досягти успіху, ми повинні робити *більше*. Набагато більше.

Щоб досягти чогось видатного, треба докладати *неймовірних зусиль*.

Сині губи та тремтячі руки. Карл Брашир намагався знайти наступну сходинку вгору на металевій драбині збоку причалу. Нарешті він дістався верхньої і, хитаючись, попрямував до лави. Але під вагою 90-кілограмового латунного костюма ноги підвели його. Він упав і майже знепритомнів.



Ніхто не перебував під водою так довго. Жоден, хто стикався з таким опором, не виживав. Останні 9 годин Карл шукав на дні океану муфти, кронштейни та гвинти, необхідні для завершення його завдання – важкого підводного тесту, щоб вступити до корпусу глибоководних занурень ВМС США.

Ніхто не підтримував його. То був 1954 рік, а Карл був афроамериканцем, який хотів долучитися до спеціальних військ, куди брали лише білих. Під час тесту він зіткнувся з несправедливістю. У той час як інші нирці отримували свої інструменти та деталі вже під водою в

запечатаному полотняному мішку, мішок Карла був порожнім. Його деталі й інструменти просто кинули у воду, де вони швидко осіли на дні океану. Знайти всі деталі й закінчити завдання було неможливо. Принаймні так вважали інші.

Через кілька годин після того, як інші нирці повернулися на поверхню, Карл продовжував боротись. Незважаючи на надприродні труднощі та протидію суворого підводного світу навколо нього, глибоко всередині себе він знайшов сили продовжувати.

Через роки, коли його запитали, чому він був таким завзятим, він просто сказав: «Я не дозволив би нікому забрати мою мрію».

Карл не дозволив. І ви повинні.

Ось проста істина, яку Карл Брашир зрозумів через несправедливість:

Зусилля урівнюють.

Про зусилля Сет Годін ^[4] блискуче каже: «Люди дійсно хочуть вірити, що зусилля – це міф... Я думаю, що нам задурили голови зовнішнім блиском щасливчиків, які опинилися на вершині. Ми бачимо людей, котрі змогли досягти успіху або отримати більше, ніж, на нашу думку, вони заслуговують, і так легко забути, що **ці люди – всього лише винятки... Для всіх інших з успіхом безпосередньо пов'язані зусилля...** І це ключ до феномену зусиль: тоді як фортуна може бути привабливішою, ніж зусилля, ви не можете свідомо її обрати. **Зусилля, з іншого боку, повністю доступні в будь-який час».**

Безперечно. Зусилля визначають різницю.

Зусилля – це щось більше, ніж «якщо ви платитимете мені краще, я буду старанніше працювати». Це не самоомана щодо свого потенціалу.

Подумайте про це хвилину. Чи хвилює когось іще, що ви працюєте, не викладаючись повністю?

НІ!

Ви знаєте: у глибині душі ви обманюєте себе. І ви єдиний, хто дійсно страждатиме від таких дій.

Ніхто не дбає про вас так, як ви самі. Найменше, що ви можете зробити для себе, – це докласти зусиль, щоб ваші мрії мали шанс здійснитися.

Подумайте про те, чого ви хочете від життя прямо зараз. Можливо, ви хочете:

більшої впевненості у своєму майбутньому фінансовому становищі;

кращих стосунків із вашим чоловіком/дружиною та дітьми;

щасливішого і/або більш повноцінного життя.

Чи готові ви докласти **зусиль**, щоб зробити це реальністю?

Не мозок, не гроші, не маніпуляції. **ЗУСИЛЛЯ!**

Якщо все це здається надто важким, якщо ваші мрії та цілі здаються надто далекими, дозвольте мені запропонувати вам найпростішу ідею:

Зусилля – це всього лише наступний крок, який ви мусите зробити.

Знову, і знову, і знову.

Коли ви уважно подивитесь на те, як звичайні люди досягають дивовижних успіхів, ви почнете бачити все як є: одна нога йде за другою. І все.

Крок – це в багато разів легше, ніж подорож.

Бути надзвичайним – це ваше рішення. Це зобов'язання зробити наступний крок. Це ставлення. Це те, як ви проживаєте своє життя.

Невпинно рухайтесь уперед.

Світ повний хороших людей, які роблять хороші речі хорошими способами. Щоб змінити його, ви повинні докласти достатніх зусиль і зробити щось видатне.

Крок за кроком.

Будьте сміливим

Докладайте екстремальних зусиль

1. Не звинувачуйте інших ні в чому. Посередні, недалекі люди розуміють, що вони невдахи. Ось чому вони такі роздратовані і прагнуть указувати на помилки інших. Вони сподіваються, що, змушуючи інших відчувати себе неповноцінними, вони забудуть про власну посередність. Ніколи не звинувачуйте нікого ні в чому. Це погана звичка.

2. Припиніть працювати над тим, що не є важливим. Не заради всього слід жертвувати сном. Якщо ви працюєте на когось, ви зобов'язані ходити на роботу. Ви не можете це змінити. Однак ви можете скоротити час, який проводите біля телевізора, зустрічі та що-небудь інше, що стоїть на шляху до досягнення ваших цілей. Замініть розваги діями, які допоможуть вам досягти мети.

3. Недозволяйте собі сумніватись. Ви живете, щоб досягати успіхів. Перестаньте порівнювати свої поточні проблеми з останніми вісімнадцятьма невдачами. Вони не однакові. Ви не той самий. Потрібно пам'ятати: все ваше життя – це полігон, де ви можете спіймати фортуна саме зараз. Чому ви сумніваєтесь? Годі скиглити. Боріться.

4. Запитуйте себе: «Що я можу зробити краще наступного разу?» А потім робіть це. Якщо ви проведете десятиліття або два, щиро намагаючись стати кращим, це точно станеться. Ще одна річ, яка стане вам у пригоді, – не робити дурниць. Отже, вчіться на своїх помилках і використовуйте уроки, щоб досягати більших успіхів.

5. Проактивно використовуйте час на речі, які підживлюють ваше завзяття. Життя миттєво вимагає від вас максимальної продуктивності. А психологічна підготовка часто залежить від фізичної. Тому займіться боротьбою. Або бігом (якщо бойові мистецтва здаються занадто екстремальними). Фізична активність позитивно впливає на мотивацію.

6. Просіть вибаченняв себе та інших людей за погане ставлення. Зробіть це раз або двічі, і вам швидко стане легше. Коли ви будете щиро перепрошувати за те, що погано впливає на інших людей, ви перестанете скиглити та почнете перемагати.

Екстремальна відмінність

Щоб змінити світ, ви самі повинні відрізнятись від інших



Ви не можете надихати й кидати виклик іншим, якщо ви так само боїтесь виділитися, як і вони. Боїтесь поставити себе в становище, коли люди можуть не погодитись із вами. Боїтесь кинути виклик чинному стану речей. Боїтесь критики.

Відрізнятись від інших – це саме по собі успіх. Чому? Тому що більшість із нас цього не вміє.

Стояти на сцені й отримувати нагороди досить легко. А от бути аутсайдером, носієм оригінальної ідеї перед усім світом вимагає великих зусиль.

Для цього треба бути ментальним ніндзя.

Це, ймовірно, пояснює те, чому не всі ми стаємо успішними.

Зверніть увагу: страх відрізнятись з'явився не зовсім з вашої вини. Усе, чого вас змалечку вчили, – це не виділятись.

Коли ви пішли до школи, вам казали, що «треба знаходити спільну мову з усіма», навіть коли ви бачили, що погані люди користуються іншими. Доки справа не стосувалася вас, це було «круто».

Вам казали, що не можна «влаштувати сцени» в громадських місцях, навіть щоб постояти за себе. Ви самовиражались. А потім вас критикували, чи не так?

На першій співбесіді спеціаліст із добору персоналу питав, чи вмієте ви працювати в команді. А потім став пояснювати, що ваша зарплатня буде базуватися на ваших власних досягненнях.

Усі ці необхідності «вписуватись» культивують високоякісну посередність, надійну партію відмінників, що підтримують порядок речей.

Але ці якості не дають реального успіху або відкриттів, здатних глибоко надихати, про які ми всі мріємо.

Реальний успіх – це повна протилежність прагненню бути як усі.

Не копіюйте думок та дій інших. Ви досягнете більшого і залишитесь вірним собі, якщо докладете зусиль, щоб виділятись. Щоб змінити світ, ви самі повинні **відрізнятись** від інших.

Нав'язливі бажання, пристрасті і те, що відрізняє вас від інших, а не вміння «вписуватись» – ось що допомагає досягти успіхів.

І знаєте що? Бути інакшим не так погано.

Інакшість не вб'є вас. Вона змусить вас виділятись.

Інакшість, можливо, не допоможе отримати підвищення. Але вона, найімовірніше, дасть вам набагато більше.

Інакшість не змусить людей публічно вихваляти вас. У всякому разі не відразу. Але таємно вони будуть шанувати вас.

Бути інакшим – це рішення, що ви не будете схожим ні на кого іншого або себе минулого.

Чесно кажучи, бути успішним тяжко. Бути успішним і не відрізнитися від інших – іще складніше.

І екстремальна поведінка – одна з найсильніших відмінностей.

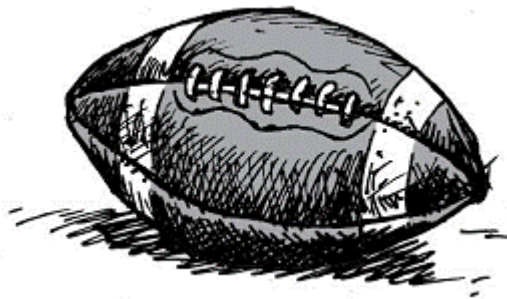
Коли Джеррі Райс вступив до Національної футбольної ліги в 1985 році, тільки дві команди були зацікавлені в ньому. Очевидна відсутність швидкості турбувала багатьох агентів, які оцінювали гравців. Однак він не любив показухи, на відміну від інших новачків на драфті [5]. І університет, за який він грав, – Державний університет долини Міссісіпі – не вважався найкращим. Агенти погодилися, що Райс хороший гравець, але чи підходив він для гри у великій лізі?

Команда «San Francisco 49ers» вирішила ризикнути й розпочала переговори щодо Райса з «New England Patriots». І Райс не розчарував. Насправді, він отримав титул наполегливого новачка року.

Але Джеррі хотів бути не просто хорошим ресивером [6]. Він хотів бути надзвичайним. Однак він зробив дуже багато помилок. Пропустив забагато м'ячів. Він почувався млявим і нерідко потерпав від болю.

І він вирішив підкорити вищий щабель. У той час як інші гравці розслаблялися під час міжсезоння, Райс зятято тренувався по кілька годин на день, щоб мати гарну фізичну форму. Для цього він бігав по пагорбах. Щодня він пробігав стежкою біля свого будинку маршрут у дві з половиною милі, здебільшого вгору. Схил був дуже крутим. Незважаючи на це, Джеррі підіймався в темпі спринтера. День за днем долаючи біль.

Коли він того року з'явився в тренувальному таборі на чотири дні раніше, він був у своїй найкращій формі. Саме це й визначило його кар'єру, що увічнена в Залі слави.



Два роки потому він став лідером НФЛ за кількістю прийнятих тачдаунів, яка вдвічі перевищувала досягнення інших гравців ліги. Протягом наступних 20 років він побив усі можливі рекорди вайд-ресиверів. Навіть наприкінці своєї кар'єри в НФЛ Джеррі був одним із найшвидших і найбільш конкурентоспроможних вайд-ресиверів у грі проти захисників, які були на 15–20 років молодші від нього. Сьогодні Джеррі Райс вважається найкращим вайд-ресивером усіх часів і одним із найкращих гравців в американський футбол.

Джеррі Райс був талановитим від природи. Але й десятки інших футболістів, що грали разом із ним, мали такий же талант.

Він мав «хороші інстинкти». Але їх мали й інші гравці в НФЛ.

Джеррі відрізнявся від інших гравців екстремальною поведінкою. Він був готовий вийти за межі.

Вам не потрібно бігати по пагорбах щодня, як це робив Джеррі Райс. Ви просто маєте відрізнятись.

Інакшість робить вас особливим.

Вона означає не тільки те, що слід робити все краще за інших.

Тут ідеться про розширення меж. Причому не на трохи.

Екстремальна відмінність означає розширення меж трохи далі, ніж хто-небудь узагалі наважиться.

Це означає зрозуміти, що межі існують лише у вашій голові.

Ви можете думати, що ваш бос або компанія встановлюють межі. Але це не так.

Ви можете думати, що ваше подружжя або родина встановлюють межі. Але це не так.

Ви встановлюєте межі. Саме тому, щоб бути успішним, потрібно їх розширювати.

Шлях до успіху вам перекривають не проблеми, обставини чи обмеження, які ви засвоїли. На шляху до успіху стоїть хибне переконання, що ваше бажання неможливо втілити в життя.

Розширте ваші межі, і ви зрозумієте, що «неможливе» не таке вже й неможливе.

Можливо, настав час для нових меж. Або їх відсутності.

Це вам вирішувати.

Розширення меж є потужним засобом вирізнитись.

Відмінність від інших допоможе вам змінити світ.

Почніть відрізнитись сьогодні.

Будьте сміливим

П'ять способів розширити свої межі

1. Зрозумійте свої страхи. Розширення меж починається з усвідомлення того, що насправді рухає вами, – страхи, які ви відмовляєтесь визнавати. Досягти успіху можна лише подивившись в очі своїм демонам і визнавши свої слабкості.

2. Докладайте додаткових зусиль, навіть якщо це не видастьсяможливим. Ви думаєте, що викладаєтесь на всі

100 відсотків, але навряд чи це так насправді. Чесно кажучи, викладатися на всі 100 відсотків неможливо. Це чиста фантазія. Докласти додаткових зусиль означає зробити ще одну необхідну річ. Це біль, який ви готові терпіти, доки не отримаєте те, що хочете.

3. Перестаньте перейматися тим, що подумують інші люди. Думки інших людей – це причина провалу номер один. Ви готові поступитися своїм майбутнім заради ідіота-крикуна? Наша перейнятість думкою інших – повне безглуздя. Замість того щоб робити вигляд, що ви чудові, може, треба бути чудовими насправді?

4. Навмисне обирайте складні ситуації, які можуть скінчитися провалом. Будь-хто може стати переможцем, якщо це легко. Це не проблема. Більшість із нас так і робить – насолоджується легкими перемогами. Якщо ви хочете розширити свої межі, необхідно бути готовим до провалу. Ви повинні сміливо робити ставку на себе. Іноді найкраща мотивація до успіху – це бути загнаним у кут.

5. Беріть усе під сумнів. Якщо все йде «так», це не означає, що «так» і має бути. Просто наразі все складається саме таким чином. Розширення меж означає, що ви дивитесь фактам в обличчя і берете їх під сумнів. Ви робите виклик реальності. Ви відмовляєтесь вірити, що ваша воля слабша за обставини.

Екстремальна жага вчитися

Ще одна важлива причина наших невдач полягає в тому, що ми вдаємо, ніби знаємо більше, ніж є насправді. Це, напевне, найгірша самообмежувальна поведінка.

І особливо погане в цій звичці те, що наша культура вимагає від нас знати все про все... що для успіху ми повинні бути всезнайками. Завжди мати рацію. І ніколи не помилятися.

Звичайно, знати все неможливо. А вдавати всезнання нерозумно. Навіть просто безглуздо.

Проте ми всі це робимо. Діємо так, наче все знаємо, через якусь помилкову необхідність захистити себе або свої вразливі місця.

Замість того щоб шукати відповіді, ми витрачаємо час на те, щоб удавати, ніби вже маємо їх.

Чесно кажучи, таке ставлення й такі дії виникають від страху – страху виглядати неосвіченим, обмеженим або посереднім.

І цей страх заважає вам бути чудовим.

Він заважає вам користуватися можливостями навколо вас.

Він обмежує вашу здатність навчатися нових речей.

Він спричиняє те, що ви мало читаете і не займаєтесь самоосвітою.

Він обмежує вашу креативність у пошуку нових ідей.

Він заважає вам бачити світ за межами ваших забобонів.

Він не дає вам радіти успіхам інших.

Він відштовхує людей, які б в іншому випадку допомогли вам.

У якийсь момент ви повинні подивитися крізь ваш страх «незнання» і просто почати жити життям, якого дійсно бажаєте для себе.

***Навіщо вдавати, що ви щось знаєте, якщо
можна розвинути звичку дізнаватись?***

Навіщо прикидатись, коли ви можете розширити
можливості?

Справді, якщо це змагання між удаванням і *реальним*
знанням... це взагалі не змагання, чи не так? Переконавання,
що ви повинні знати все, – це віра в те, що ви завжди
маєте рацію.

Таке мислення паралізує на багатьох рівнях.

Розгляньмо його з точки зору психології.

Ви не завжди маєте рацію. Але ви вже це знали.
(Знали, правда ж?)

І це не секрет, навіть якщо ви працюєте понаднормово,
сподіваючись, що ніхто навколо вас про це дізнається.

Нема сенсу. Вони вже знають, що ви можете
помилятись.

І вони вже знають, що ви знаєте, що можете
помилятись. Це дратує і спантеличує.

Незважаючи на ваші бравади і шарм, вони знають, що
ви можете схибити.

І все було б гаразд, якби ви насправді припинили
захищати себе. Зізнались би в помилках.

І напрошується інше запитання: чому нам так важко
помилятись? (На скільки ви б побились об заклад, що таке
мислення пов'язане зі страхом?)

Подумайте ось над якою простою річчю:

Помилки мають свої переваги.

Більша частина успіху – це смиренність, віра в те, що
вам завжди є чого вчитись.

Але якщо ви завжди маєте рацію, нема необхідності
дізнаватись більше.

Можливо, найбільш неправильне мислення – це
впевненість у власній правоті.

«Це не спрацює...»

Часто це перші слова, які ви говорите собі.

Ви маєте план і намагаєтесь утілити його в життя, але якщо хтось пропонує деякі зміни або іншу ідею, ви відразу ж починаєте захищатись.

Зізнайтесь... таке вже бувало. З усіма нами.

Але коли ви говорите, що щось не спрацює, ви дозволяєте вашому мозку дотримуватись цієї настанови.

Ваша природна реакція – захищати своє, а не бути гнучким, щоб розглянути пропозицію: «Гм... може, і так. Давайте подивимось на це».

Захист – це пастка.

Захисні реакції заважають вам стати такою зіркою, якою ви можете бути. І ви навіть не впевнені в тому, чому захищаєтесь.

Завдяки простій фразі «Це не спрацює» ви припиняєте вчитись. Перестаєте рухатись уперед.

Давайте на хвилинку про це замислимось. Ви дійсно не знаєте, що те, що ви тільки-но почули, не спрацює, так?

Ви ж, напевно, не перевіряли свою теорію всіма можливими способами в секретній підземній лабораторії.

Ви не відвідували Бібліотеку Конгресу, щоб прочитати всі книжки з цієї теми, які тільки відомі людству.

Не існує доказів того, чи спрацює ідея.

Правда в тому, що ви навіть не замислись ані на секунду над цією ідеєю. Та все ж у вас є своя думка. Причому непохитна.

І ось чому: вам не подобаються нові ідеї.

Насправді це нормально. Нове завжди лякає. Так працює людський мозок. Завдяки цьому наші предки виживали в ті часи, коли за межами поселення людина легко могла зустрітись із шаблезубим тигром.

Проте захисне ставлення може коштувати вам високої продуктивності.

Зустрічаючись із чимось новим, ми можете поступитися природі й почати захищатись. Або можете бути допитливим і навчитися нового.

Секрет полягає в надзвичайній одержимості зрозуміти все.

Коли ви присвятите своє життя пошуку відповідей, почнуть відбуватися дивовижні речі.

На третій день 1870 року почалося будівництво за проектом Джона Рьоблінга – будували підвісний міст, який мав уперше сполучити Мангеттен і Бруклін (сьогодні він відомий як Бруклінський міст). Цей проект зайняв понад 13 років і коштував життя 30 робітникам.

Ніхто раніше не робив нічого подібного. Це був величкий подвиг інженерної майстерності – перший підвісний міст на сталевих тросах, і протягом більш ніж 20 років він залишався найдовшим підвісним мостом у світі. П'ять років до початку будівництва Джон і його команда працювали не покладаючи рук. Без допомоги комп'ютерних систем Рьоблінг створив нові способи вивчення підводного простору і визначення будови дна, щоб поставити опорні стовпи в правильних місцях.

Однак Джон не дожив до початку грандіозного будівництва. У середині 1869 року він працював на краю доку, і пором розчавив йому пальці на правій нозі. Він попрохав ампутувати пальці, щоб мати змогу далі працювати над мостом. Правець забрав його життя через 24 дні.

Вашингтон Рьоблінг, син Джона, який навчався мостобудування у свого батька, продовжив роботу на мостом як головний інженер. Але всього через кілька місяців він постраждав у нещасному випадку під водою й залишився інвалідом на все життя.

Вашигтон був єдиною людиною, яка могла керувати будівництвом. Лежачи в ліжку далеко від будівельного майданчика, він навчав свою дружину Емілі вищої математики, аналізу напруги, міцності матеріалів та деталей будівництва конструкцій зі сталевими тросами. Виконуючи роль сполучної ланки між Вашигтоном та інженерами, які будували міст, Емілі стала першою жінкою – промисловим інженером.

Часом Вашигтону бувало настільки погано, що він утрачав здатність говорити. Щоб не губити зв'язку, він навчився азбуки Морзе й відбивав інструкції на руці Емілі. З кожним сигналом він повільно, але рішуче йшов до успіху.

Вашигтон та Емілі провели наступні 11 років, працюючи разом над будівництвом мосту (Вашигтон увесь цей час провів у ліжку), у той час як політики, інженери й компанії-конкуренти намагалися забрати проект собі. Чоловік і дружина навчилися давати раду з політикою, технологіями та Вашигтоновими обмеженнями, доки будівництво мосту не було завершене. 24 травня 1883 року Емілі стала першою людиною, яка пройшла мостом. Вашигтон був занадто хворий, щоб бути присутнім.

На церемонії відкриття Емілі була вшанована в промові Абрама Г'юїтта ^[7], який сказав, що міст – це «... вічний пам'ятник жертовній відданості жінки та її здатності до вищої освіти, якої вона так довго була позбавлена». Про те, що Вашигтон керував значним і надскладним інженерним проектом, було сказано: «В історії великих звершень навряд чи знайдеться щось, що можна порівняти з цим».



Сто тридцять років потому Бруклінський міст усе ще служить Нью-Йорку і є його візитівкою. Понад 120 000 транспортних засобів, 4000 пішоходів та 2600 велосипедистів перетинають міст щодня. Під час кількох випадків повного відключення світла в місті, а також терористичних атак 11 вересня десятки тисяч людей залишали по ньому Мангеттен.

Рьоблінги не могли передбачити виняткове навантаження на міст – велику кількість людей, що в якийсь момент переходитимуть його пішки, – але вони розробили його з трьома незалежними системами, які могли б допомогти в разі непередбачуваних навантажень. Джон Рьоблінг сказав, що, коли щось трапиться з однією із систем, «міст провисне, але не впаде».

Незважаючи на визначний успіх сім'ї, Вашингтон Рьоблінг не зупинився на досягнутому. Він вивчив біологію і наступні 43 роки свого життя присвятив збиранню каменів та мінералів з усього світу. Сьогодні його наукова колекція з більш ніж 16 000 екземплярів є важливою частиною Смітсонівського інституту.

Сім'я Рьоблінгів ніколи не переставала вчитись.

Вони не виправдовувались трагедіями та поневіряннями. Вони не раз зазнавали ударів долі й вирішували йти вперед і дивитися проблемам в обличчя.

Вони досягли неймовірного успіху завдяки своїй жазі вчитись і невтомності у відкритті нового.

Так, це може здатись екстремальним. Екстремальна жага вчитись – це не «ванільна» стратегія життя.

Але маніякальна жага вчитись нового може бути головним чинником у досягненні статусу суперзірки.

Отже, поговоримо про практичний аспект.

Навчання – це не якась магічна випадковість, яка падає на вас з неба.

***Навчання – це засвоєння уроків, які дає вам
життя.***

Воно не автоматичне. Інакше ми всі б навчилися того, що робить людей надзвичайними.

Вам слід неухильно зосередитися на тому, щоб стати учнем.

А це означає робити все можливе, щоб перетворити життя на дослідницьку лабораторію.

Ви не повинні чекати, поки відповіді чарівним чином з'являться перед вами. Ви повинні шукати відповіді в усьому навколо вас.

Вчитись слід не тільки коли є настрій і не тільки того, що хочеться.

Бажати вчитись – це не те саме, що *сподіватись* дізнатись щось.

Бути учнем означає брати те, що пропонує життя, незважаючи на те, чи є це справедливим, і перетворювати це на найкращий вибір або знання. Це значить у найгірші моменти життя планувати майбутні найкращі моменти.

А іноді ви повинні засвоїти один і той самий урок у кілька різних способів.

Ми всі хотіли б думати, що, отримавши правильну інформацію, відразу засвоюємо урок. На жаль, усе працює зовсім інакше.

Іноді цілком нормально бути тяжкодумом. Головне – продовжувати вчитися. Навіть якщо це означає проходити той самий урок знову і знову.

Навчання також означає допитливість і цілеспрямований пошук відповідей на всі свої питання.

Навчання – це ставити питання і висловлювати прохання, доки не дізнаєтесь, доки не зрозумієте все, щоб стати найкращою версією себе.

Ось кілька питань і прохань, які слід вимовляти постійно:

«Розкажіть мені більше...»

«Я не впевнений/а, що розумію...»

«Що змушує вас так говорити?»

«Ви можете уточнити, що маєте на увазі?»

Незалежно від використаних формулювань, ви повинні постійно ставити запитання, доки не зрозумієте щось повністю.

Так, час від часу ви можете відчувати себе дурнем, який тільки й робить, що ставить питання. Але ваші відчуття в цьому випадку не такі важливі, як успіх.

Ви повинні вчитися. Мабуть, ви вже з цим погоджуєтесь.

Але дайте мені відповідь на таке питання: «Ви вже вчитеся? Ви вже одержимі пошуками питань?»

В іншому випадку ви станете невдахою, який стоїть на одному місці, тихий і наляканий.

І це, звичайно, гірший варіант.

Шлях до перемоги – це берегти отриманні знання. Ніхто не зможе зупинити вас, поки ви не відмовляєтесь шукати відповіді.

Будьте сміливим

Зробіть життя своєю дослідницькою лабораторією

1. Робіть нотатки, читаючи книжки.
2. Будьте наставником для когось.
3. Знайдіть наставника і спитайте, що ви можете робити краще.
4. Слухайте протилежні точки зору.
5. Ставте ризиковані питання перед широкою публікою.
6. Звертайтеся по допомогу в складних ситуаціях.
7. Записуйте останні п'ять причин ваших провалів.
8. Припиніть казати «ага» і «так», якщо не знаєте відповіді.
9. Будьте вдячним за несподівані уроки.
10. Ведіть список книжок, які хочете прочитати, і читайте їх.
11. Постійно питайте: «Чому?»
12. Діліться накопиченими знаннями.
13. Запросіть трьох нових друзів на каву і за розмовою вчіться того, до чого вони мають здібності.
14. Зменште кількість часу, який проводите біля телевізора.
15. Відвідуйте музеї та робіть фотографії або замальовки.
16. Складіть список уроків, які ви засвоїли.
17. Читайте авторитетну пресу.
18. Використовуйте нові слова в повсякденному житті.
19. Припиніть постити твіти, почніть читати книжки.
20. Доброзичливо ставтесь до тих, хто не знає того, що знаєте ви.

21. Захоплюйтесь музикою, спортом або знайдіть хобі.

22. Розширте можливості вашого тіла за допомогою вправ та активного способу життя.

Дисципліна

Не впадайте в оману. Просто докладати запаморочливу кількість зусиль недостатньо для досягнення успіху.

Ви зрушите з місця. І в правильному напрямку.

Але успіх – це не так просто.

Він вимагає більшого.

Він вимагає дисципліни.

Зрозумійте: ви не досягнете успіху за один день. Перестаньте думати, що успіх досягається швидко. Таке мислення помилкове.

Прогрес потребує часу. І дисципліни – тільки таким чином ви залишитесь зосередженим на меті.

Не дивно, що досягненню успіху присвячені численні книжки, статті та семінари. Це складна робота.

І все ж, незважаючи на навчання і знання про те, як бути успішними, ми, здається, не маємо інтересу до найбільш гарантованого способу його досягнення – дисципліни.

Я був другим із п'яти дітей у родині, і мої батьки розуміли мистецтво дисципліни, тому й вимагали від мене того ж. Коли ми досягали п'ятирічного віку, кожен із нас повинен був присвячувати грі на фортепіано щонайменш одну годину на день. Коли ми дорослішали й уроки ставали складнішими, кількість годин збільшувалася до двох.



Але все не закінчувалось годиною гри на фортепіано. Ми повинні були витрачати годину на кожен інструмент, на якому грали. А кожен із нас грав на кількох. Я грав на еффоніумі (маленький і виразніший аналог труби) та тромбоні. Чому еффоніум? Тому що ніхто ніколи не чув про нього раніше. Я грав на ньому в підвалі по кілька годин і аж тоді, коли мої губи німіли, мусив робити перерви. Ці зусилля виправдались: я став учасником національного конкурсу для дошкільників. Я не був талановитим від природи. Це точно. Саме дисципліна допомогла мені досягти успіху.

Однак успіху було недостатньо. Я пам'ятаю, що бажав більшого і пристрасть до успіху кипіла в мені. Розумієте, у той час, коли я отримував нагороди за гру на духовому інструменті, мій брат досягав успіхів у грі на фортепіано. Саме тоді я вирішив покінчити з грою на фортепіано. І батьки не мали нічого проти. Раптом у мене звільнилася ціла година на день.

Але потім сталося щось дивне. Я зрозумів, що іноді повертаюся до гри на фортепіано. Я грав лише для задоволення, щоб почути, як клавіші торкаються струн; щоб відчувати тиск на подушечках пальців, коли вони

натискають на клавіші. Потім одного чудового дня мені спало на думку, що я хочу повернутися до уроків. Я хотів творити мистецтво за допомогою фортепіано.

Я сказав матері про те, що думаю знову почати брати уроки гри на фортепіано й узяти участь у державному конкурсі класичної музики наступного року. На це вона відповіла: «Ну гаразд. Ти добре граєш на духових. Може, дозволиш братові грати на фортепіано?» Вона ніколи не казала і не мала цього на увазі, але я почув фразу: «Ти не такий вправний в цьому». У той момент я знав: хочу довести, що вона помиляється, більше, ніж чогось іншого у світі. І це стало моєю місією.

Тому я почав свідомо практикуватись. Моя мета полягала в тому, щоб ідеально зіграти «Опус 3, номер 2» Рахманінова. Я практикувався по кілька годин – після школи, на вихідних, вечорами. Десять пальців безперестанку грали до-діез мінор.

Вивчивши ноти, я навчився відчувати їх. Як затримувати пальці на краях клавіш на півсекунди, щоб музика відлунювала від резонансної деки. Як досягати шовковисто-плавного переходу між тональностями в другій частині. Як робити паузу між швидкими частинами, щоб слухач затамував подих.

Кілька місяців потому я почув, як моє ім'я назвали на сцені конкурсу. І тоді я зробив те, що робив сотні разів до цього. Я відчув музику – тон, форму, звучання. І це мене зворушило. Це також зворушило й суддів. Коли я закінчив і встав, то помітив, що в трьох членів суддівської колегії в очах стоять сльози. Через декілька годин я дізнався, що виграв конкурс.

Цей досвід дав мені потужний урок про мистецтво дисципліни та досягнення успіху.

Тобто тоді я дізнався, що за допомогою дисципліни та зусиль я можу досягти будь-чого.

Дисципліна та зусилля добре винагороджуються. Вам просто потрібно почати.

А потім продовжувати.

Треба мати сміливість, щоб практикуватись і тренуватись, щоб іти за своєю мрією, коли існує можливість, що ви не втілите її в життя, так? Принаймні коли всі навколо вас думають, що ви не зможете.

Будьмо відверті. Це тяжка робота.

І винагороду за неї ви отримаєте не відразу.

Жоден із нас не очікує, що зможе зіграти «Симфонію № 41 до мажор» Моцарта, граючи на фортепіано вперше. Ми розуміємо: для того, щоб виконувати твори на концертах, потрібно витратити тисячі годин на підготовку.

Але чомусь ми розчаровуємось, коли не можемо втілити в життя заповітні мрії за шість тижнів. Коли робимо декілька спроб і не отримуємо негайного бажаного результату.

Дивовижні речі рідко трапляються швидко або лише після однієї спроби. Насправді, вони рідко трапляються в перші кілька сотень спроб.

І саме тому вам потрібна дисципліна – можливість дати собі шанс зробити щось дивовижне.

Дисципліна дії

За даними кількох досліджень, середній вік успішного підприємця складає 40 років.

Це змусило мене замислитися: «Скільки ще років мені чекати, перш ніж я дістануся фінішу та досягну своїх цілей?»

Зараз мені 33 роки. У моєму віці французький єгиптолог Жан-Франсуа Шампольйон розшифрував Розеттський камінь, британець Томас Веджвуд зробив першу фотографію, а Грегорі Пінкус здійснив у пробіріці запліднення кролика. Запаморочливі подвиги геніїв.

Але шанси показують, що мене, скоріше за все, чекає ще десятиліття запаморочливих зусиль, перш ніж я

зроблю щось дивовижне. Ще десять років прокидатися щоранку і йти далі.

Можливо, вам також.

Якщо це дійсно так (і ви, і я повинні йти далі), важливо зберігати серйозний настрій щодо свого шляху.

Шлях до успіху довгий і тяжкий.



Ваші ноги стомляться. Ви потерпатимете від спраги. Кожна ваша клітина захоче підняти білий прапор.

І все ж ваш найкращий шанс на успіх – не здаватись. Продовжувати йти. Продовжувати діяти.

Такі хлопці, як Кліфф Янг, доводять це на практиці.

Альберт Ернест Кліффорд Янг помер 2003 року у віці 81 рік. За 20 років до того цей 61-річний енергійний австралійський фермер здійснив неможливе: переміг усіх інших бігунів на ультрамарафоні в Мельбурні.

Змагання почалося в Сідней і закінчилося через 875 кілометрів (544 милі) у Мельбурні. У товаристві спортсменів з усього світу Кліфф з'явився на стартовій лінії в гумових чоботях і брудному комбінезоні. Він був більший ніж на 40 років старшим за деяких своїх суперників.

На початку змагання, коли бігуни почали здійснювати свої перегонів стратегії, Кліфф біг досить повільно. Він швидко став останнім і зберігав цю позицію протягом деякого часу. А потім сталося щось дивовижне.

Кліфф просто продовжував бігти.

У той час як інші бігуни зупинялися, щоб поспати, він обганяв їх. Через п'ять днів, п'ятнадцять годин і чотири хвилини Кліфф перетнув фінішну стрічку. Він не просто був близьким до рекорду. Він побив його майже на два повні дні.

Кліфф Янг не дозволив віку, втомі та відсутності належного спорядження завадити його перемозі.

Будь ласка, не вбивайте мене за наступну фразу, але шанси на те, що ви припините діяти, перш ніж досягнете успіху, дуже високі. (Цифри лякають.) Чому? Бо дуже легко робити те, що здається комфортним саме в цей момент.

Але комфорт від відмови продовжувати не можна порівнювати з перемогою, від якої ви відмовляєтесь.

Можливо, ваша відмова буде тимчасовою. Ви просто зупинитесь на відпочинок, візьмете невелику перерву. А потім знову повернетесь до боротьби.

А може, не повернетесь.

Може, ви станете таким, як і всі інші навколо вас, – тим, хто тільки мріє, але не діє; тим, хто все рідше ставить питання «А що, якщо...?»

Що, якщо ви оберете дисципліну і продовжите йти?

Продовження вимагає серйозних намірів та пристрасті до довгострокового успіху. Пристрасть є протипотрутою від невдач, яких ви, без сумніву, зазнаєте на шляху до успіху.

Це часто нелогічні пристрасть і емоції, які дозволяють продовжувати шлях, навіть коли здається, що немає сенсу йти.

Коли ви повністю чомусь віддаєтесь, то будете робити все можливе, щоб перемогти. Але коли ваші емоції швидкоплинні і витрачено замало сил, від перемоги легко відмовитись.

І врешті все зводиться до вашої здатності боротися через біль уже після того, як змагання перестало бути розвагою.

І не планувати робити перерву найближчим часом.

Ви повинні продовжувати йти вперед без будь-яких гарантій того, коли зможете зупинитися. Головне – не очікувати на перерву.

Ось чому вам потрібна дисципліна – щоб залишатись зосередженим і продовжувати *діяти*.

Ось чому ви повинні безупинно прогресувати.

Концепція безупинного прогресу не є новаторською, оригінальною чи настільки модною, щоб писати про неї в «Harvard Business Review». Але це саме те, що вам потрібне, щоб реалізувати свої мрії.

Єдине, що стоїть між вами і успіхом, – це безупинний прогрес.

Зупинятись і починати заново – це приносить великі втрати, як емоційні, так і фізичні.

Стійкий прогрес є ключем до успіху. Тривалі перегони – це серія невеликих кроків.

Дисципліновані дії запускають механізм.

За допомогою невеликого, але постійного прогресу ви робите ряд значущих кроків до того, що в іншому випадку могло б стати недосяжною метою.

Безперервна *діяльність* – це таємний ключ. Ви все ще боретесь, коли інші вже здалися.

Коли вони хапають ротом повітря, ви працюєте ногами та прямуєте до фінішу.

Велика частина нашого життя зводиться до виконання важких речей тоді, коли вам найменше цього хочеться.

Якщо ви збираєтесь бути успішним у довгостроковій перспективі, ви будете змушені робити так речі тоді, коли вам уже й так погано.

Це твердження здається алогічним. Якщо ви вже не на піку продуктивності, може здатися, що кращий варіант – це відновити сили, а потім знову продовжити шлях.

Саме це нас учили робити з дитинства. Коли ми почувалися погано, ми не йшли до школи. Коли нам було боляче, ми дозволяли собі розслабитись на певний час.

Тож цілком природно, що ви думаєте, ніби можна досягти успіху, проживаючи життя на пільгових умовах. І не тільки на «пільгових», а й на ваших власних.

Проте дійсність успіху інакша: якщо ви хочете отримати щось від життя, ви повинні за це боротись.

На роботі, у стосунках, у житті бувають дні, коли нелегко робити правильні вчинки.

Можливо, ви намагаєтесь виправдати відсутність дій, керуючись раціональною думкою, що почнете щось робити, коли вам стане краще. Коли будуть кращі умови для досягнення успіху.

Проте будь-хто може грати в цю гру й досягти чогось за хороших обставин. Будь-хто може перемогти, коли супротивник не має зброї.

Завдання полягає в тому, щоб робити важкі, благородні й правильні вчинки, коли ви хворий і стомлений, стомлений і хворий. Коли вам узагалі не хочеться цього робити.

Протягом 22 років Джоанні Рошетт тренувалася, щоб досягти високого статусу. Вона постійно практикувалася, підіймаючись із 17 місця на чемпіонаті світу з фігурного катання на друге місце п'ять років потому. Водночас вона брала участь у 39 турнірах і

перемагала в міжнародних змаганнях у Китаї, Росії та етапах Гран-прі. Вона приїхала на зимові Олімпійські ігри 2010 року у Ванкувері з титулами світової срібної призерки та шестиразової чемпіонки Канади. Уся Канада сподівалася, що Джоанні принесе країні олімпійську медаль із фігурного катання.

Сцена вже була встановлена.

За два дні до початку змагань, як тільки Джоанні почала своє останнє тренування, до неї несподівано навідався батько. Він сказав, що її мати Тереза тільки-но померла від інфаркту. Новина була шоковою і руйнівною. Усе, над чим фігуристка працювала до того, втратило сенс, і сльози застили її очі. Як вона могла змагатись, відчуючи таке горе?

Через два дні, коли Джоанні вийшла на лід, публіка затамувала подих. Вона представляла їхню країну. Глядачі не знали, чи плакати разом із нею, чи підбадьорити, тому просто чекали.



Коли на арені заграли перші ноти «Кумпарсіти», Джоанні піддалася емоціям моменту – кожен потрійний лутц, кожна комбінація виконувались так пристрасно, що було зрозуміло: фігуристка жадала перемоги.

Коли музика стихла, Джоанні вклонилася, по її обличчю нестримно текли сльози. Вона йшла до цього все життя. Натовп вибухнув дикими аплодисментами. Вони,

здавалося, знали, що були частиною особливого моменту, ідеальних трьох хвилин пристрасті, мети і, так, болю.

Єдине, що сказала Джоанні: «C'est pour toi, Maman» («Це для тебе, мамо»).

Джоанні Рошетт виграла бронзову медаль із фігурного катання, додавши олімпійське чемпіонство до довгого списку своїх нагород. Вона також була обрана за прапорonosця на церемонії закриття й виграла нагороду імені Террі Фокса як спортсменка, що найбільше надихала своєю мужністю та волею до перемоги на зимових Олімпійських іграх 2010 року.

Ви глибоко помиляєтесь, якщо думаєте, що можете бути успішним, діючи лише коли добре почуваетесь.

На шляху до успіху не буває лікарняних.

Запам'ятайте це.

Кожен день має значення.

Сьогоднішній день має значення. І завтрашній теж.

Продовження шляху вимагає дисципліни (і багато), незважаючи на обставини.

Вірите ви чи ні, минулі 24 години вашого життя мають великий вплив на те, як ви ставитеся до ваших цілей, потенціалу, витривалості й сил, потрібних вам, щоб подолати біль для досягнення успіху.

І ці уявлення можуть доволі швидко змінюватись. Завтра ви почуватиметесь зовсім по-іншому.

Дисципліна змушує вас прогресувати щодня, незалежно від того, як ви почуваетесь. Ви навчаєтесь долати біль і страх моменту, мінливі почуття та уявлення і просто робити наступний крок.

З плином часу ви розумієте, що ваші емоції менш важливі, ніж те, що ви робите.

Дисципліновані дії – це ключ до успіху.

Дисципліна може допомогти вам обійти обставини, навіть якщо здається, що весь світ проти вас.

Вам треба пам'ятати лише ось це:

Не сходьте зі шляху.

Продовжуйте рухатись уперед.

Якщо ви не рухаєтесь уперед, ви просто не стаєте ближчим до успіху.

І ніколи не забувайте, що фініш, як правило, не можна побачити, доки не опинишся біля нього.

Тож біжіть, поки можете. Потім ідіть, поки можете іти. А потім повзійте, чіпляйтеся пальцями, поки їх не скрутить.

Але ніколи не припиняйте рух до успіху.

Будьте сміливим

Дійдіть до фінішу

1. Підготуйтеся до довгого шляху. Залишайтеся у гарній розумовій, фізичній і фінансовій формі. Робіть внесок у ваші мрії, думаючи про довгострокові наслідки своєї діяльності. Якщо він не пройде випробування часом, не робіть його.

2. Ви можете оговгтатися після кількох падінь на цьому шляху. Не впадайте у відчай, зазнаючи невдач. Вони трапляються. Проте ви повинні зрозуміти, що чим більше падатимете, тим швидше треба підводитись. Незважаючи на втрати, ви виживете. Навіть за поганих, непередбачуваних обставин.

3. Важливо не те, яким буде наступний крок, важливо його зробити. Якщо ви йдете в правильному напрямку, робіть наступний крок. Якщо ви припините робити правильні речі до того, як отримаєте результат, то зробите помилку.

4. Кожен, хто йде шляхом до успіху, так само стомлюється, як і ви. Якщо ви все ще продовжуєте йти, подивіться навколо. Люди навколо вас відчують такий самий біль, що й ви. Нікому з них не легше. Шлях для вас

не складніший, ніж для них. Визнайте свій біль і зрозумійте, що бажаєте успіху більше, ніж уникнення болю.

Дисципліна відмови

Більшість із нас готова зробити що завгодно, щоб реалізувати свої мрії.

Ми перевернемо будь-який камінь, перетнемо будь-який міст, піднімемось на будь-яку метафоричну гору, щоб досягти успіху.

Або принаймні ми так говоримо.

Ми так жваво розповідаємо про те, які ми дисципліновані. Про те, як мотивуємо себе. Про те, як перебуваємо «в ударі» і які ми енергійні.

Але успіх залежить не від того, що ми готові зробити, а від того, *без чого* ми сподіваємося його досягти.

Ми схильні думати про дисципліну як про серію завдань, які повинні виконати, щоб досягти успіху. Кілька ключових дій, що їх ми повинні повторювати кожного дня.

Але дії – це тільки один бік дисципліни. Важча, суворіша її частина – це речі, яких ви *не будете робити*.

Дисципліна включає в себе не тільки дії, але й відмови.

А це вимагає рішучості. Кожного дня.

Нелегко сказати собі «ні».

Нелегко відмовити себе від чогось, що робить ваше життя зручнішим у цей момент. (Неважливо, які плоди це принесе в майбутньому.)

І ваш мозок відмовляється допомагати вам.

З усіх масових обчислювальних систем у вашому мозку лише одна маленька частина може допомогти вам відмовити собі. Тільки одна частина мозку контролює пригнічення й високі міркування, які можуть нас обмежити.

Ця ділянка мозку дуже примхлива.

Якщо ви зловжили кофеїном, вона починає нервуватись.

Якщо ви не їли або не виспалися, вона сповільнюється.

Якщо ви вживали алкоголь, вона вимикається.

Це єдина частина вашого мозку, яка обмежує вас в отриманні негайного задоволення.

Без дисципліни, екстремальної дисципліни, ви будете піддаватись кожній примсі та бажанню.

Замість того щоб обмежити себе, ви вирішуєте піддатися бажанню «всього лише один разочок». А потім ще один. І ще один.

Згодом відмовляти собі стає все важче й важче.

Ви стаєте залежним від негайного задоволення. І щоразу, коли здаєтесь, ви годуєте цю залежність. Але річ не тільки у вас.

Ми залежимо від негайного задоволення і як суспільство. Ми відповідаємо згодою на будь-яке питання. Ми повинні мати те, що хочемо, і мати це прямо зараз.

Необхідність чекати чи на щось заробити власними силами здається нам «несправедливою».

У цьому є певна логіка. Розумієте, протягом сотень років, кожне наступне покоління було кращим, ніж попереднє. Але, згідно з останніми дослідженнями, більшість із нас вважає, що наші діти будуть гіршими за нас.

Уперше в історії ми бачимо майбутнє негативно. Економічні, культурні та технологічні зрушення змусили нас боятися, що кращого життя не буде.

З'явилася думка, що «я повинен отримати своє й відразу». Краще, ніж зараз, уже не буде, то чому б вам не отримати те, чого хочете?

Але таке ставлення калічить вас у довгостроковій перспективі.

Пристрасть до негайного задоволення вбиває ваші мрії.

Залежність – погана модель для натхненого життя.
Насправді вона є неймовірно руйнівною.

Давайте поговоримо про це.

Обговорення залежностей, як правило, зосереджені на особистих вадах, наприклад азартних іграх чи алкоголі, наркотиках чи порнографії. Залежності є соціально неприйнятними, адже призводять до очевидних, драматичних і негативних наслідків.

Однак ніхто не обговорює незначних залежностей, що здаються нешкідливими, а насправді відбирають ваш потенціал. Наприклад, ми не визнаємо поганих наслідків низької продуктивності:

Ми залежимо від страху.

Ми залежимо від виправдань.

Ми залежимо від пасивної агресії.

Ми залежимо від егоїзму.

Ми залежимо від думок оточення.

Ми залежимо від телевізора.

Ми залежимо від безпеки, яку гарантує зарплатня.

Ми залежимо від комфорту.

Ми залежимо від вибору легких шляхів.

Такі залежності є соціально прийнятними.



Ці залежності ми вибачаємо іншим, адже самі маємо їх.

Ми заплющуємо на них очі, наче слабкість цілого людства є гідним виправданням наших недоліків. *Це не так.*

Будьте людиною і не дайте зламати себе. Не дайте можливості вашим слабкостям керувати вашою поведінкою і визначати майбутнє.

З цього виникає важливе питання:

Від чого залежите ви?

Важко визнавати, що ваші залежності відіграють важливу роль у прийнятті рішень кожен день. Ваші залежності вирішують, чи йти вам за своєю метою, чи піддатися підсвідомим рішенням мозку.

І з кожним днем, місяць за місяцем, ви стаєте все більш і більш ледачим, перестаєте відмовляти собі.

Одного дня ви перестаєте бути чемпіоном. Перестаєте бути воїном.

Але ви можете жити іншу залежність.

Чому б не підживлювати велич?

Чому б не подбати про *пізніше* задоволення, а не негайне? Чому б не обрати мету замість комфорту?

Ваша залежність – це ваш власний вибір.

Ви могутні, бо маєте можливість обирати важке замість легкого.

Майка Вівера слід вважати «ідолом» у виборі важких шляхів замість легких.

Майк Вівер почав займатися боксом у болотах В'єтнаму в 1970 році. Двадцятирічного морського піхотинця надихнули тренування, і він узявся до них із шаленим завзяттям. Після В'єтнаму він переїхав до

Каліфорнії, де тренувався до знемоги. Але його результати в кращому випадку були не блискучими.

Замість того щоб страждати через те, що не пожинає плоди своїх зусиль, він відмовляв собі в можливості кинути тренування. Легше було б кинути все це, визнавши, що він швидше за все не досягне своєї мрії стати легендою боксу. Натомість він докладав іще більших зусиль.

І це не лишилося непоміченим. Він став улюбленим спаринг-партнером Мохаммеда Алі. Хоча йому не вистачало вправності, його міцна статура та неймовірна сила були перевіркою для більш талановитих боксерів, з якими він вів спаринги. Здається, йому вдавалося робити інших боксерів кращими. Ніхто не вірив у нього і в його мрію стати чемпіоном.

Наступні п'ять років Вівер провів у невідомості, у ролі «боксерської груші» для більш здібних суперзірок. Він утрачав кожен щасливу нагоду, програвши шість із перших дванадцяти своїх боїв. Але експерти вважали, що він почав подавати надії. Незважаючи на відсутність навичок, він міг битися довше з кожним наступним боєм, іноді суперники вигравали в нього лише з мінімальною перевагою.

Майк зрозумів, що до його мрії веде лише складний шлях. Він мусив працювати ще більше, ніж очікував. Він залишався дисциплінованим і зосередженим. І така відданість ось-ось мала принести свої плоди.

Третього березня 1980 року Майк Вівер увійшов до спортивного центру «Стоклі» в Ноксвіллі, штат Теннессі, щоб битися з непереможним Джоном Тейтом за титул чемпіона WBA у важкій вазі. На відміну від Вівера, Тейт був феноменом у боксерському світі. Зірковий боксер-аматор, який переміг на Олімпійських іграх 1976 року, швидко виграв 20 професіональних боїв без жодної поразки. Він сенсаційно забрав титул у важкій вазі в Джеррі Кутзее з Південної Африки перед сотисячним натовпом уболівальників Кутзее. Тейт був енергійним та харизматичним, і вболівальники його обожнювали.



Бій з Вівером для Тейта був лише наступною сходинкою, новим поясом. Тейт відразу почав нападати на Вівера. Він був на 25 фунтів важчим за суперника і протягом перших десяти раундів енергійно завдавав жорстоких джебів та брутальних хуків з правої.

Раніше Вівер ніколи не закінчував 15 раундів. Він завжди завершував бої набагато швидше, тому його втома була очевидною. Почувши дзвінок 15 раунду, Тейт рухався по рингу в декількох хвилинах від перемоги.

Але Вівер почав атакувати. Знаючи, що його єдиний шанс виграти – це нокаут, він пришвидшив темп. Він був у розпачі. Протягом десяти років Майк терпів удари по голові, щоб стати учасником титульного бою. І він не збирався залишати ринг тихо. Його руки занімили, але він продовжував розмахувати ними. Ведучий зазначив, що Вівер б'ється в цьому раунді жорсткіше, ніж у п'ятому.

За 40 секунд до кінця бою Вівер здійснив лівий хук і відправив Джона Тейта в нокаут. Правильний удар у правильний час. Цей удар він практикував протягом 10 років. І зробив Тейта непритомним на декілька хвилин.

Незважаючи на всі труднощі, Майк Вівер став чемпіоном світу й однією з тих фігур усіх часів у світі боксу, які найбільше надихають. Протягом 10 років Вівер відмовляв собі в негайному задоволенні, славі, вигоді та визнанні. Коли ніхто не вірив у нього, він продовжував іти. Він дотримувався дисципліни.

Як довго ви зможете продовжувати йти, якщо не отримуватимете нагород, на які, на вашу думку, заслуговуєте? Чи відмовляли б ви собі в негайному задоволенні протягом 10 років, якби це означало, що ви б досягли своєї мрії?

Будьте вищим за дрібниці. Наберіться хоробрості, щоб відмовити собі в тому, чого хочете зараз, щоб досягти кінцевої мети.

Ви повинні відмовлятися від деяких речей, щоб отримати те, чого дійсно жадаєте.

Виберіть дисципліну відмови:

Скажіть «ні» поведінці та стосункам, які обмежують вас.

Скажіть «ні» необхідності постійно бути правим.

Скажіть «ні» негайному задоволенню.

Скажіть «ні» миттєвому емоційному комфорту.

Скажіть «ні» ролі жертви.

Скажіть «ні» лінощам.

Скажіть «ні» дрібницям, які шкодять вам.

Скажіть «ні» легкому та простому.

Ці речі неймовірно важко виконувати. Навіть болісно. А ще важче робити їх постійно.

Але успіх вимагає прийняття щоденних жорстких і важких рішень щодо того, що ви будете робити, а що ні.

Ви можете робити багато що, але коли не відмовите собі в певних речах, ваші зусилля даремні.

Ви можете важче працювати й заробляти більше грошей. Але якщо ви витрачаєте більше грошей, ніж отримуєте, ваші додаткові зусилля будуть марними.

Досягнення успіху полягає не тільки в тому, що ви готові зробити, а й у тому, без чого можете обійтись.

Ви не досягаєте успіху не через відсутність вищої освіти, корисних знайомств або грошей у банку.

Ви не досягаєте успіху через відсутність дисципліни.

Ви хочете, що хтось довів вас за руку до вашої мрії. Так, проте, не буває. Ні.

І дії, і відмови є невід'ємними частинами успіху. Отже, без чого ви можете обійтись?

Дисципліна починається з плану

Ви стаєте таким, яким плануєте стати.

Подумайте про це...

У вас дуже невеликі шанси виграти в лотерею чи отримати спадщину від доброго багатого дядечка. Якщо ви схожі на більшість людей, то проживете життя, виправдовуючи свої невдачі й намагаючись дотримуватись оптимістичної думки, що успіх не за горами.

А що, якби ви були впевнені, що великий успіх і справді вже не за горами?

Що, якби ви могли СМІЛИВО робити ставку на те, що отримаєте все, чого коли-небудь хотіли для себе? Що ви самі зможете цього досягти?

Ось вам маленький секрет:

Ви можете мати все, чого хочете, поки готові планувати свої дії.

А потім, звісно, виконувати їх.

Це водночас і дії, і відмови. З одного боку, ви зосереджуєтесь на досягненні успіху. З іншого, відмовляєте собі й цілеспрямовано кажете «ні» легким шляхам.

Дисципліна починається саме з планування. По суті, якщо ви можете спланувати, то зможете й отримати. *Усе, що завгодно.*

Чим величніша ваша мета, тим величніший план вам треба розробити. Чим більшу нагороду ви очікуєте від успіху, тим більш ризикованим має бути ваш план.

Дізнаймося історію Лассе Вірена.

Лассе Вірен із Фінляндії був поліцейським, який 1971 року з'явився на міжнародній біговій арені, пробігши 5 та 10 тисяч метрів. Він посів 7 та 17 місця в кожному з забігів відповідно. Проблема полягала в тому, що він біг занадто швидко на початку і тому стомлювався під кінець.

Якби історія зупинилась у цей момент, у ній не було б нічого особливого. Лассе здавався б великим невдахою, як будь-який інший спортсмен, що не докладав багато зусиль. Але, ледве закінчивши своє друге змагання, він почав планувати свій успіх.

Зосереджений на досягненні своїх цілей, Лассе вирішив переїхати за 4000 миль до Томпсон Фолс у Кенії, щоб розпочати суворі й виснажливі тренування. Під мальовничим водоспадом заввишки 250 футів [8] при витоку річки Евасо Нарок він щоденно тренував витривалість свого тіла. У тумані потужного водоспаду він планував побити світовий рекорд під час забігу на дві милі, що мав відбутись у Гельсінкі влітку 1972 року. І він зробив це.

Проте його успіх не був повним. Незважаючи на світовий рекорд, Лассе не став відомим одразу. Його наступна мета була досить зухвалою: перемогти на Олімпійських іграх у Мюнхені. Таким чином, його план мав бути дуже сміливим.

Після повернення до Фінляндії він пробігав тисячі кілометрів місцевими лісами, поступово збільшуючи інтенсивність, щоб підготуватися до змагання свого

життя. Постійно невдоволений своїми результатами, Лассе опанував мистецтво «математики поворотів», що являло собою біг внутрішнім краєм першої доріжки. Він вважав, що це допоможе йому випередити суперників на десятки метрів.

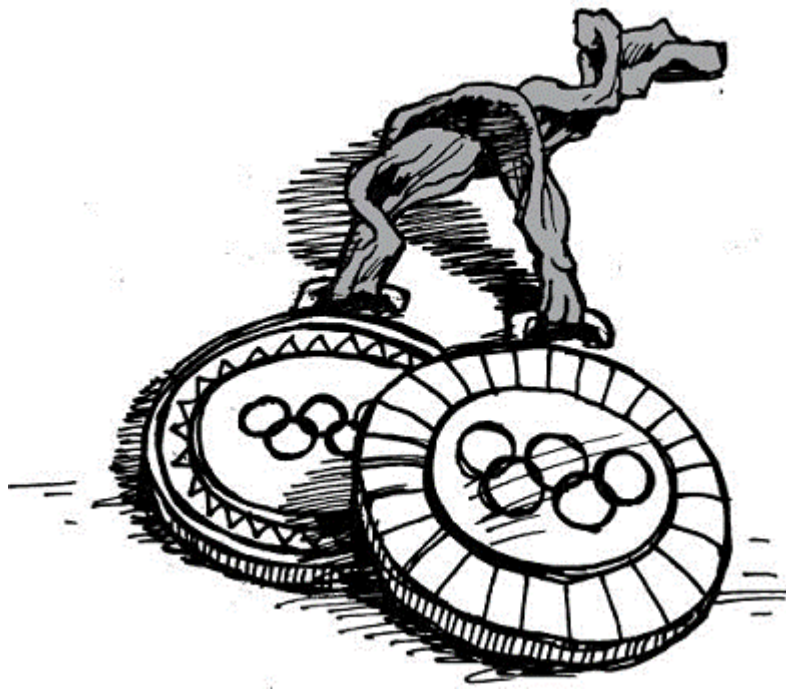
Усе сходилось. Але чи буде цього достатньо для досягнення успіху?

Лассе вирушив на Олімпійські ігри в Мюнхені і 3 вересня 1972 року зайняв своє місце на стартовій лінії забігу на 10000 метрів, готовий дотримуватись плану до самого фінішу. Після стартового пострілу Лассе вийшов на передні позиції й почав бігти за відомим атлетом Стівом Префонтейном. Він утримував цю позицію протягом 12 кіл.

Доки не впав.

Він спіткнувся об ноги туніського бігуна Мохаммеда Гаммуді та впав на доріжку, швидко здаючи позиції спортсменам, які продовжували бігти. Відчай охопив його до глибини, та Лассе підвівся й кинувся бігти далі. Мени ніж через 150 метрів він наздогнав лідерів перегонів. Чим більше пришивидшувався Префонтейн, тим швидше біг Лассе. Він був у синцях, ледве дихав, але залишався неймовірно зосередженим.

Він планував перемогти, і це був його шанс. До кінця забігу лишалось 600 метрів, і Лассе пришивидшився так, що ніхто не міг його наздогнати. Усі, включно з Префонтейном, побачили лише хмарку пилу, що залишилася за спиною Лассе в той час, як він перетинав фінішну лінію. План Лассе допоміг йому здобути золоту медаль і встановити новий світовий рекорд.



Але його план досягнення успіху не зупинявся на цьому. Розумієте, Лассе тільки розігрівався.

Через тиждень він виграв золоту медаль у забігу на 5000 метрів, перегнавши Префонтейна та трійку відомих бігунів. Потім, лише через кілька днів після олімпійських перемог, у мряці Гельсінкі Лассе встановив новий світовий рекорд у забігу на 5000 метрів. На наступній Олімпіаді, через чотири роки, Лассе знову виграв золоті медалі в обох забігах (5000 та 10000 метрів). Цього разу суперники були ще серйознішими, ніж мюнхенські.

Лассе Вірен, поліцейський з Фінляндії, зробив те, чого ніколи не робили інші спортсмени до і після нього: виграв олімпійські золоті медалі в забігах на 5000 і 10000 метрів водночас. Можливо, таке ніколи й не повторять.

Усе це сталося тому, що Лассе мав план.

Ви можете вважати, що успіх приходить тоді, коли ви перетинаєте фінішну смугу.

Ніщо не може бути таким далеким від істини.

Успіх приходить тоді, коли ви розробляєте план.

Уся справа в плані.

Що ви плануєте прямо зараз?

Це серйозне питання, яке заслуговує на глибоке обмірковування.

Знайте: ви станете тим, ким плануєте бути.

Замисліться про це.

Якщо те, що ви плануєте зараз, – це успіх, якого ви досягнете в найближчі роки, наскільки успішним ви будете?

Чи будете ви щасливим, ставши людиною, якою плануєте стати сьогодні?

Ви взагалі будете якісь плани?

Будьте сміливим

План вашого успіху

1. Плануйте працювати тяжче, ніж очікуєте. Вам не обов'язково переїздити до Кенії та обливатися потом під жарким сонцем, щоб побити світові рекорди, але ви можете недосипати ночей протягом десяти років, торуючи свій шлях до фінішної лінії. І ви повинні планувати це. Успіх і «збалансоване життя» не ходять разом. Щоб бути успішним, потрібно докладати екстремальних зусиль, а не дотримуватись робочої етики з 9 до 17 години. Ви повинні планувати тяжчу працю, ніж могли б собі уявити... а потім подвоїти ці зусилля.

2. Ваш план має бути більшим, ніж звичайне «Не програти». Він повинен бути сміливим. Ви не повинні просто працювати, сподіватись і ще більше працювати. Ви повинні планувати перемогти. Це не має стосунку до фортуни. Більшість із нас живе в «оборонній позиції», заробляючи достатньо, щоб сплатити рахунки й піти в тижневу відпустку щороку. Ми йдемо на роботу, яка не дає нам померти, але й позбавляє нас шансів дійсно

насолоджуватись життям. Думайте про велике. Змінюйте світ.

3. Плануйте працювати в центрі уваги. Ви не можете планувати виграти, якщо намагаєтесь зробити так, щоб вас помітили. Цей непростий, але важливий урок слід засвоїти, якщо ви збираєтесь досягти успіху. Справляти враження і бути вражаючим – не одне й те саме. Підтримування фасаду успішності може забрати у вас роки. Це величезне зволікання. Просто будьте дивовижним. Люди це помітять. Обіцяю.

4. Плануйте зазнати поразок кілька разів перед перемогою. Саме так і відбувається в більшості випадків. Якщо ви виграєте з першого разу, замисліться: а чи дійсно зухвалу мету ви поставили перед собою? Слід очікувати, що ви зазнаєте поразки перші декілька (а то й десятків) спроб. Засвойте цінні уроки провалів і плануйте, як повернутись і торувати шлях до перемоги.

Дарування як світобачення

Якщо ви бажаєте досягти успіху, треба бути екстремальним та дисциплінованим.

Але часто в цьому полягає головна проблема.

Самі по собі такі зусилля егоїстичні.

Без чогось, що б нейтралізувало їх, ви станете одержимим собою.

Якщо більшу частину часу ви робите щось лише для себе, тоді те, що ви робите, нічого не варте.

З власного досвіду я знаю, яким небезпечним може бути таке ставлення. Егоїстична поведінка може коштувати вам усього, що є важливим для вас.

Нейтралізатором екстремальної поведінки й дисциплінованої діяльності є дарування.

Так, це просто.

Отже, давайте поговоримо про це далі.

Великодушність звучить як тема недільної меси або рекламної кампанії. Таким чином, будь-яка розмова про дарування, як правило, закінчується відчуженням на кшталт «ми не в церкві».

Якщо ви зосереджені на «успіху», то такі розмови здаються неправильними. Чи не конфліктує дарування з досягненням успіху?

Чесно кажучи, дарування, здається, взагалі не поєднується з екстремальною поведінкою та дисциплінованою діяльністю.

Невже є сенс у тому, щоб боротися за свої мрії, а потім усе віддати? Ми глузуємо з наївності такого мислення.

Ми швидко рахуємо:

Кожен долар зменшує кількість грошей у кишені.

Кожна година, яку ви витрачаєте на когось іншого, коштує вам часу, який ви могли витратити на свої цілі.

Кожна емоційна залученість забирає сили.

На перший погляд, ідея дарування як стратегія успіху здається суперечливою.

Але залишайтеся зі мною ще на кілька хвилин. Ми розглянемо її детальніше.

Ми вважаємо, що дарування вимагатиме від нас більше, ніж ми можемо дати. Ми вважаємо, що акцент на інших насамперед означає, що наші мрії та цілі не втіляться в життя. Жодна думка не може бути більш хибною, ніж ця.

Я розумію, ідея, що дарування веде до успіху, звучить радикально, навіть неймовірно.

Але відкрийте свій розум новим можливостям. Відкрийте свій розум істині:

Дарування – це одна з найбільш надійних стратегій довгострокового успіху.

Ви не зможете пожинати плоди екстремальної поведінки та дисциплінованої діяльності, якщо не розділите їх з іншими.

Високоєфективні люди здебільшого хороші. Вони добрі й шляхетні.

Поведінка негідника ще ніколи не робила нікого успішнішим.

Голлівуд і покоління поганих героїв змусили нас думати, що жажлива людина завжди досягає успіху. Така думка цілковито неправильна.

Насправді, егоїстична поведінка є найбільшою перешкодою на шляху досягнення неймовірного успіху.

Проблема полягає не в процесах, планах чи людях. Вона полягає в наших егоїстичних намірах.

Стати егоїстичним легко, егоїзм криється в наших планах, діях, мисленні та майбутньому.

Ми робимо все виключно для себе. Ми допомагаємо іншим, тільки коли бачимо в цьому зиск. Допомога хвилює нас, лише коли ми відчуваємо провину чи сором.

І це руйнує нас ізсередини. Тому швидко станьмо сміливими в даруванні.

Егоїстична поведінка краде кожен нашу мрію. Ви прийматимете погані рішення, робитимете боляче іншим людям і знищите будь-яку можливість змінити світ на краще.

Егоїстична поведінка, ймовірно, впливає і на вашу кар'єру. Ви занадто зайняті «власними справами», щоб бути дійсно успішною людиною. Якщо ви боретесь за підписання угод, збільшення доходів та отримання підвищення, то, можливо, вам слід переглянути свою поведінку.

Може, люди уникають вас чи насолоджуються вашим стражданням? Вони припинили підтримувати вас? Поруч із вами немає нікого, хто б допоміг, коли справи зовсім кепські і ви дійсно потребуєте підмоги?

Це показники поганої поведінки, поганої егоїстичної поведінки. Ви можете називати це поганою кармою, порчею, та як бажаєте.

Або ви можете назвати це справжнім ім'ям – результатами вашої егоїстичної поведінки.

***Егоїстична поведінка обмежує ваш потенціал
величі.***

Тому, можливо, ви зміните її... починаючи з сьогоднішнього дня.

Дарування вимагає зміни в ставленні. Воно починається з зосередження на інших, а не на собі.

Воно стосується не тільки того, що ви робите. Це те, як ви бачите світ.

Це не означає, що ви не повинні більше працювати, щоб досягти мети. Це означає, що ви повинні бути налаштовані на світ навколо, поки працюєте.

Це означає, що ви бачите ваші зусилля й дисципліну (ваш успіх) у контексті чогось більшого.

Факт залишається фактом: якщо ви зосереджені лише на собі, то не помічаєте краси життя навколо вас.

У цьому випадку слід робити ось що:

Давати, а не використовувати.

Допомагати, а не маніпулювати.

Дбати, а не керувати.

Долучатись, а не просто виконувати.

Просто бути хорошою людиною. Турбуватися про інших. Ділитися своїм досвідом і талантами. Робити внесок у загальне благо.

Можливо, ви не станете холодним титаном індустрії. Або членом ради директорів.

Але ви станете цільною людиною, перевищивши очікування й отримавши контроль над власною долею.

Запитайте про це у Вейна Елсі.

Вейн сидів на краю дивана 26 грудня 2004 року, переглядаючи останні новини про цунамі, що сталося в Індонезії та забрало життя мільйонів людей. Цунамі знищило тисячі квадратних миль землі, зрівняло будівлі з землею та перетворювало місто за містом на потік сміття, понівеченого металу і всього того, що траплялося на шляху води.

Потім Вейн побачив черевик, який повільно дрейфував уздовж берегової лінії, і зрозумів усю неосяжність цієї людської трагедії. Йому стало не по собі.

Сидячи вдома та спостерігаючи за подіями, що відбувалися в іншій частині світу, Вейн зрозумів, що цього разу він повинен зробити більше, ніж просто «виписати чек». Він повинен був залучитись до цього, зрозуміти, як змінити світ. Пізніше він сказав: «До цунамі 2004 року в Азії я безпосередньо не брав участі в жодній благодійній

події на регулярній основі. Я вважав, що грошових пожертв достатньо, тому 100 відсотків своїх зусиль зосереджував на підписанні угод у діловому світі. Таким було моє життя до неочікуваного повороту. [Після цунамі] я був сповнений рішучості не сидіти на місці».

І тому він почав із того, що робив більшу частину свого життя, – постачання взуття. Вейн став постачати товар місцевій взуттєвій компанії в Північній Вірджинії, коли йому було тільки 15 років. Наприкінці середньої школи він працював повний робочий день у цій компанії. У 22 роки Вейн став наймолодшим віцепрезидентом національної мережі магазинів взуття. Усього за кілька років він став генеральним директором нової взуттєвої компанії й підняв її продажі на 400 відсотків. Вейн Елсі знався на взуттєвому бізнесі. Але цього разу він не збирався продавати взуття. Він збирався пожертвувати його.

З головою поринувши в ідею, він прийшов на роботу й скликав десятки керівників, з якими подружився за роки в бізнесі. Він поділився своєю ідеєю і попросив про допомогу. У короткий термін Вейн зібрав 250 000 пар нового взуття для відправлення до Індонезії. Люди, які втратили все, отримали щось своє, і не просто пару взуття, а надію. А з нею – і сили щось змінити.

Через рік ураган Катріна спустошив узбережжя Мексиканської затоки в Сполучених Штатах. Вейн зателефонував тим самим людям й попросив дати більше. Цього разу Вейн відправив нужденним близько мільйона пар взуття.



Тоді Вейн зрозумів, що міг би допомагати іншим ще більше. І він заснував некомерційну компанію «Soles4Souls», яка взуває людей по всьому світу й дає їм надію. Через вісім років із Вейном у ролі генерального директора «Soles4Souls» є однією з найуспішніших некомерційних організацій у країні і дарує 12 000 000 пар взуття нужденним у 130 різних країнах.

Але Вейн скаже вам, що він тільки розпочав. Замість підписання наступної угоди на постачання мета Вейна полягає в «зміні життя людей за допомогою взуття».

Дарування може змінити траєкторію вашого життя.

Якщо ви хочете рости, ви повинні віддавати... як людина, як лідер, у кар'єрі, у бізнесі.

Ви ніколи не програєте, віддавши більше.

Що є даруванням, а що ні

Наше нерозуміння того, чим насправді є дарування, робить розмови про нього такими складними.

Це благодійність? Інвестиції? Катарсис?

Можливо, саме наше нерозуміння предмета так ускладнює його для нас. І той факт, що ми іноді плутаємо дієслово «давати» з річчю.

Ми витрачаємо так багато енергії, намагаючись зробити вигляд, що ми дарувальники, але ми втратили суть того, що є даруванням насправді.

Чи ви дійсно віддаєте? А чи просто виконуєте механічні дії? Розгляньмо це.

У містечку Сентер (із населенням менш ніж 300 жителів) – це в штаті Північна Дакота – разом з батьками Вільямом і Бланш жили Гейзел, Еммет і Мірдіт. П'ятнадцятирічна Гейзел була найстаршою й відповідальною, навіть їздила на коні до сільської школи у двох милях від дому.

Пізнього ранку 15 березня 1920 року хуртовина почала наближатися до міста. Стурбована за безпеку дітей, викладачка швидко відпустила їх, щоб вони мали час дістатися домівок. Але батько Гейзел уже їхав до школи саньми, щоб забрати дітей.

Вільям приїхав до школи перед тим, як діти пішли з неї, і посадив їх у сани. Наказавши дітям почекати його в санях, він пішов до шкільного сараю, щоб запрягти коня в маленький візок, яким діти діставалися до школи цього ранку. Коли він повернувся, діти й сани зникли.

Сильний вітер та грозові хмари налякали старого коня, і він попрямував додому разом із дітьми. Незабаром хуртовина не дала коню та Гейзел можливості навіть розгледіти дорогу. Пустота відкритої прерії та сліпучий сніг змушували розгубитись. Хвилини перетворилися на години, а кінь намагався пройти крізь хуртовину. Вони заблукали.

Але це було не найгірше. Сани натрапили на переешкоду й підлетіли вгору, скинувши дітей на сніг. Незважаючи на всі їхні зусилля, Гейзел із братом та сестрою не могли поставити сани як слід, рівно.

Використовуючи сани як захист від хуртовини та вітру, Гейзел узяла ковдри і поклала їх на сніг. Вона сказала Еммету та Мірдіт лягти на ковдри, і вони накрилися ними. Вони почали чекати батька.

Поки вони тулились у снігу, Гейзел розповідала молодшеньким історії, які пам'ятала сама, щоб зайняти розум і не дати малим заснути. Вони співали пісні, яких навчилися у школі. Розказували напам'ять Святе Письмо та інші тексти, які пам'ятали. Якщо хтось починав засинати, сестра щипала їх і нагадувала, що спати не можна.

У якийсь момент вітер змінив напрямок і почав зносити ковдри. Вона попросила Еммета та Мірдіт обнятись, накрила їх ковдрами й лягла на них зверху, щоб своєю вагою втримати ковдри.

Коли сніг почав накривати дітей із ковдрами, вона відкидала його вбік. Щоразу повільніше й повільніше. А потім із майже нечутним стогоном вона повністю перестала рухатись.

Через більш ніж 20 годин після того, як діти заблукали, пошукова група знайшла їхні сліди, і вони привели до перевернутих саней та старої Мод, яка стояла в снігу.

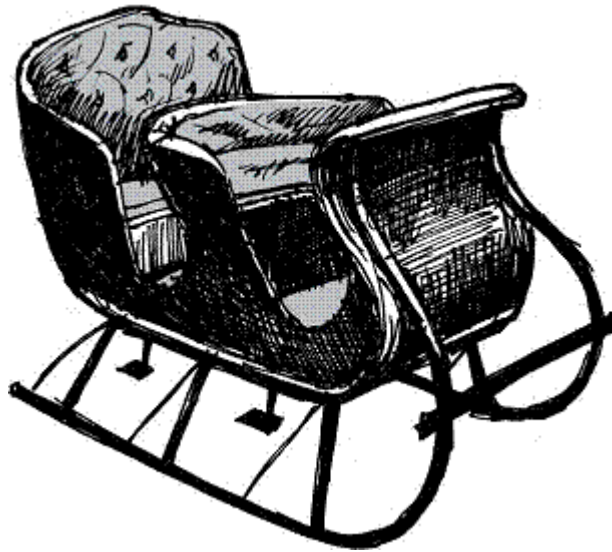
Розчистивши останній шар снігу, що вкривав санчата, рятувальники онімїли від побаченого: мертва Гейзел лежала з витягнутими руками на вкритих ковдрами Емметі та Мірдіт. В останньому жесті безкорисливої любові вона розстебнула пальто й використала його як ковдру для брата і сестри, які ще були живі.

На похороні Гейзел священник описав самопожертву дівчини словами з Біблії: «Ніхто більшої любові не має над ту, як хто свою душу поклав би за друзів своїх».

Гейзел стала американською героїнею після своєї смерті. Її назвали «янголом-охоронцем прерій», а ця історія стала всенародним надбанням. Лікарні, дитячі будинки, навіть компанія «Ford Motor» використовували її

пам'ять як заклик до дій, нагадування, що дійсно наближає нас до актів величі та самовідданості.

Сьогодні перед будівлею суду округу Олівер у Північній Дакоті стоїть пам'ятник із таким надписом: «У пам'ять Гейзел Майнер. Як данина померлим, нагадування живим та натхнення нащадкам».



Даючи, ви змінюєте життя людей.

Це дуже просто.

Іншим шляхом ви не досягнете результату.

То що ж таке дарування і як робити його правильно?

Іноді корисно проаналізувати таку емоційну тему, як дарування. Давайте поговоримо про те, що є даруванням, а що ні.

Дарування – це дар без очікування віддяки.

Дарування – це не торгівля.

Торгівля – це обмін однієї речі на іншу. У торгівлі немає нічого поганого. Це стара форма успішного бізнесу.

Але не плутайте ці дві діяльності. Дарування і торгівля мають різні результати.

Дарування означає, що ви даєте щось безоплатно.

Щоб щось змінити, не треба торгувати. Ви просто повинні віддати щось.

Дарувати означає не чекати нічого натомість.

Дарування не має плану «повернути вкладене». За визначенням, це інвестиції без очікуваного повернення.

Ви будете тільки розчаровані, якщо робитимете вигляд, що щось віддали, і чекатимете на щось натомість.

Дарування працює зовсім по-іншому.

Краще не віддавати взагалі, ніж робити одне, а чекати іншого.

Якщо ви віддаєте, щоб почуватись краще...

Якщо ви віддаєте, щоб не почуватися винним...

Якщо ви віддаєте, щоб здобути увагу та популярність...

Тоді це не дарування взагалі.

Дарування – це зосередження на інших.

Воно не стосується вас. Або ще однієї перемоги.

Чесно кажучи, дарування просто не може стосуватися вас. Якби йшлося про вас, дарування б називалось «отриманням». Але це не має нічого спільного з ідеєю дарування.

Коли ви віддаєте, не очікуючи нічого натомість, ви змінюєте життя людей.

Це не дія. Це результат.

Дарування коштує вам чогось.

Якщо те, що ви віддаєте, не має ціни, це не дарування. Просто тому, що я щось вам віддам, я не зроблю вам подарунок.

Ви не можете просто віддавати комусь свої залишки й очікувати на вдячність.

Це називається викиданням непотрібного, чи не так? І ніхто не почувається добре, отримуючи чийсь подачки.

Легко зробити вигляд, ніби те, що ви пропонуєте, є цінним, хоча насправді це не так.

Дарування має коштувати вам чогось. Воно завжди коштує. І чим більше ви хочете дати, тим більшу ціну за це заплатите.

Щоб почати віддавати, візьміть те, що є важливим для вас: час, гроші, увагу, енергію або емоції, – і віддайте це.

Саме так працює дарування.

Майже сто років тому Гейзел Майнер віддала життя за своїх брата й сестру, і її дар надихнув цілу країну.

Такий принцип дарування витримав випробування часом.

Її історія змушує нас зупинитись і задуматись про те, хто ми і для чого живемо. Це змушує нас сумніватися, чи дійсно ми віддаємо щось, чи виконуємо лише механічні рухи.

Чи знала Гейзел Майнер, накриваючи собою брата й сестру, що цей дар стане останнім у її житті?

Ми ніколи не довідаємось. Але одне ми знаємо точно.

Вона не торгувала. Вона не очікувала нічого від брата й сестри.

Вона віддала щось неймовірно дороге, цінне і значуще. І цей дар дійсно щось змінив.

Я не закликаю вас віддати своє життя за когось.

Я закликаю вас віддати частинку свого життя іншим.

Я стверджую, що ви можете не віддавати достатньо. Коли ви помрете, чи поставить хтось пам'ятник на вашу честь? Чи витримають зусилля вашого життя випробування часом? Може, настав час змінити свою думку щодо дарування.

Може, слід засвоїти важливий урок з історії про дівчинку, яка віддала все, що мала.

Дарування починається з вдячності

Дарування має своє коріння у вдячності.

Ми опираємося даруванню, бо не намагаємось замислитись про те, що маємо насправді.

Якщо ми переконані, що в нас нічого немає, то ми й не маємо нічого, щоб віддати.

Іноді потрібні вражаючі нагадування, щоб ми зрозуміли, як багато повинні віддавати, – моменти в житті, коли розуміємо, що треба бути вдячними за багато що.

Нещодавно я працював із клієнтом, компанія якого була розташована на відстані близько години руху на північ від Філадельфії, штат Пенсильванія. Після довгого робочого дня я був стомлений і перебував не в доброму гуморі. Тому вирішив відпочити, зашнуровав кросівки й рушив на пробіжку.

Місто лежало в долині, оточеній горами, тому я взяв із собою GPS-навігатор і попрямував до сусідньої вершини крутими гірськими стежками. Було близько 19:30, коли я досяг вершини. Сонце тільки починало сідати. Куля оранжевого вогню на обрії. Так гарно.

Я сидів на самоті, спостерігаючи неймовірний захід сонця, і мій настрій почав змінюватись. Невже можна дивитись на таку красу й залишатись у поганому настрої? Справді, життя було гарним. Світ був дивовижним, і я бачив це на власні очі та відчував цілою істотою.

Через деякий час я зрозумів, що почало темніти, а я перебував у дюжині миль від свого готелю. Тому я одягнув навушники, ввімкнув музику й почав бігти. Але замість того, щоб побігти тією ж стежкою, я обрав інший напрямок, сподіваючись, що швидше дістанусь «додому».

Приблизно на півдорозі вниз мені стали траплятися будиночки. Багато будинків були заселені, але замість шибок мали картонки. Я був шокований. Це було в горах Пенсильванії, яка відома своїми холодними зимами. «Подумати лише, невже люди не заслуговують на нормальні вікна?»



Я біг і розмірковував над побаченим. І раптом відчув вдячність за те, що маю шибки вдома. Так, для мене це дрібниця – те, про що я ніколи раніше не замислювався. Але в розпал зими для людей, які живуть у тих будинках, вікна дуже важливі.

Я повернувся до готелю, сповнений вдячності та зворушений тим, що бачив, – заходом сонця й бідністю. Я змінився.

Правда полягає в тому, що мало хто з нас дійсно вдячний за те, що в нас є. Вдячність змінює ставлення. Вона є основою дарування. Цей досвід змінив моє бачення багатьох речей. Змінив бачення того, що я повинен віддавати.

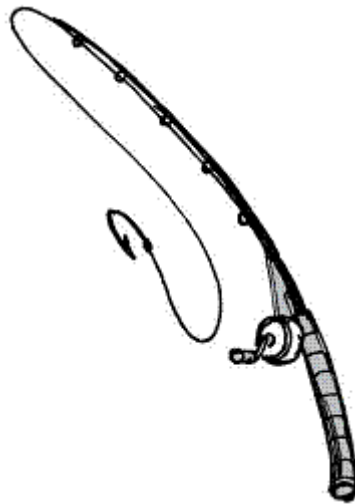
Можливо, зараз ви думаєте: «Дене, ти здаєшся успішним хлопцем. Авжеж, ти повинен бути вдячним за

це. Легко бути вдячним, коли в тебе хороше життя».

Справді. Але це відмовка. Будь-хто може бути вдячною й великодушною людиною. Клей Даєр доводить це.

Скільки себе пам'ятав, Клей хотів стати професійним рибалкою. Із п'яти років він годинами возився з вудочкою та катушкою, відпрацьовуючи ідеальне закидання. Рибальство було світом Клея. Після школи. У вихідні. У будь-який вільний час він був біля води й намагався щось зловити.

І його практика принесла свої плоди. Він міг закидати вудочку з високою точністю будь-яким способом. Ті, хто знав Клея краще, хвалилися, що він міг влучити металевою риболовною приманкою в чашку з 50 футів ^[2]. Його навички вражали.



У 15 років Клей почав брати участь у професійних турнірах з рибальства. Він швидко став відомим своєю жагою до змагань. Протягом наступних дев'яти років він узяв участь у більш ніж 200 турнірах з ловіння окуня. Він виграв 25 турнірів і був близьким до перемоги в інших, що є приголомшливим відсотком, особливо беручи до уваги обставини.

Клей Даєр народився у вівторок наприкінці травня 1978 року. Лікарі були не впевнені, що він виживе. Він народився без ніг, лівої руки і лише з частиною правої. Але він вижив.

У той час як інші вважали його інвалідом, Клей думав, що в нього хороше життя. «Я знав, що в мене є серце, душа та розум – саме ці речі роблять тебе людиною, – казав Клей. – Усе інше – бонус».

Це ставлення дозволило Клею стати таким високоефективним. І риболовля була не єдиним видом спорту, який він намагався опанувати. Зростаючи, Клей грав у бейсбол зі своїми сусідськими друзями. У середній школі він грав на першій базі й розмахував битою. (До баз замість нього бігав інший гравець.)

Фізичні обмеження не стали на шляху професійного рибалки. Незважаючи на те що він важив менше ніж 90 фунтів [10], а його зріст був лише 40 дюймів [11], він міг керувати човном, закидати вудочку, нанизувати приманку на гачок, зав'язувати вузол зубами та виловлювати рибу... і при цьому ще й бути переможцем.

Девізом Клея були слова: «Якщо я можу, то й ви можете».

«Бог хотів, щоб я досяг успіху в риболовлі, – казав він аудиторії, яка приходила послухати його. – Я радий, що пішов цим шляхом. Я народився, щоб бути суперзіркою».

Звичайно, Клей має непримиренну жагу до змагань. І він доклав екстремальних зусиль і був дисциплінованим, щоб стати суперзіркою.

Але вдячність дає йому змогу максимально збільшити можливості. Замість того щоб дутись і скаржитись, він вдячний за те, що може зробити, за кожен можливість, яку отримує.

І вдячність дає йому можливість віддавати більше.

Клей проводить більшу частину свого часу, ділячись досвідом із благодійними асоціаціями та церквами. Він

також є волонтером як тренер у середній школі.

Вдячність і дарування дозволяють йому бути неймовірно успішним.

Ті самі принципи працюють на вас і у вашій ситуації.

Якщо ви схожі на багатьох інших людей, ви не схильні до вдячності. Вона вимагає практики й зусиль.

Її не можна практикувати раз на рік, узявшись за руки з членами сім'ї навколо індички в День подяки.

Вдячність – це звичка, яку ви можете розвивати.

То як, попрацюємо над нею? Будемо менше скаржитись і більше віддавати?

Будьте сміливим

Практикуємо вдячність

1. Шукайте позитивне в будь-якій ситуації. Важко бути вдячним, коли все, що ви бачите, – це страждання й печаль. Змусьте себе шукати щасливі моменти в житті – хороше, шляхетне, таке, що надихає. Ваш мозок перейде в режим подяки й почне помічати всі хороші речі, які відбуваються навколо вас. Що шукаєте, те й знаходите. Уявіть, наскільки легко бути вдячним, коли все у вас добре.

2. Записуйте все й перечитуйте. У написанні хороших речей на папері є щось потужне. Ви ніби підтверджуєте свій досвід. Найкращий спосіб зберігати мотивацію – перечитувати свої попередні тріумфи, чи не так? Записуючи всі позитивні речі у вашому житті, ви створюєте буфер між своїми страхами і реальністю. Усе чорним по білому, на папері.

3. Припиніть метушитися, пригальмуйте. Зайнятість життям робить більшість із нас стурбованими, і ми рідко робимо паузу, щоб подивитися на речі такими, якими вони є насправді... щоб зрозуміти, як усе добре. Ви повинні почати зупинятись. Якщо ви медитуєте, тренуєтесь або

залишаєтесь на самоті, читаючи книжку, пригальмуйте й відчуйте красу життя.

4. Дякуйте набагато частіше. Тренування вдячності є потужним запальником творчості. Дякуючи, ви добре впливаєте на свій розум. Прості слова підіймають вам настрій. Привчіть себе казати «дякую», а потім почніть використовувати це слово частіше. Це «наркотик» справжнього успіху.

5. Смійтесь із себе. Ставлячись до життя надто серйозно, ми забуваємо про вдячність. Іноді звичайний сміх із себе в наших умовах є проривом у баченні, що дозволяє нам знайти новий спосіб досягнення успіху. Ви можете злитися скільки хочете, але розуміння абсурдності того, що відбувається у вашому житті, – це потужний спосіб поставити себе в становище, яке дозволить користуватися кожною нагодою.

Дарування змінює

Обговорювати цю тему нелегко. Тому давайте відразу зауважимо, що це обговорення може змусити вас почуватися ніяково.

Здебільшого дарування дається нам легко... особливо коли це зручно або популярно.

Ми віддаємо, коли нам легко віддавати.

Я вас не звинувачую, не тицяю пальцем. Така наша природа.

Наш мозок – це калькулятор ризику й вигоди. Ми оцінюємо кожну можливість дарування (як правило, несвідомо) і вирішуємо, як поводитися, на основі того, якою може бути «винагорода».

І кожен із нас оцінює дарування по-різному. Те, як ми дивимося на дарування, залежить від того, як ми дивимось на все інше в нашому житті.

Особливо розумні люди віддають, коли є нагода або коли вони можуть логічно обґрунтувати, що дарування в цьому випадку краще, ніж недарування.

Ті, хто приймає рішення більш емоційно, віддають, коли відчують, що це найкращий вихід. Вони віддають, щоб показати, що вони піклуються, або тому, що вони хотіли б бачити радість вдячності.

Жоден із підходів не є однозначно помилковим чи правильним. Вони просто різні.

Незалежно від того, як ви приймаєте рішення, головне – що ви самі вирішуєте, коли, що і як віддавати.

Нині ви, ймовірно, вважаєте, що ви великодушна людина. Ви, ймовірно, можете навести десятки прикладів того, чим вирізняєтесь і яким дарувальником є.

Але я закликаю вас переосмислити це.

Те, що ви вважаєте даруванням, здебільшого ним не є.

Це просто діяльність.

Ви виписуєте чек. Ви стаєте волонтером для якогось заходу. Ви йдете на зустріч. Ви обідаєте з вашим чоловіком чи дружиною. Ви відвідуєте концерт або гру.

І ви думаєте, що залучаетесь.

Але якщо ви постійно пишете повідомлення, перевіряєте електронну скриньку або думаєте про щось інше, чи дійсно ви залучаетесь?

Ви тут, але водночас не тут. Ваше тіло перебуває тут, але не ваш розум чи душа. Ви просто виконуєте свої обов'язки.

Суть дарування – діяти, коли вам важко й незручно. Коли волонтерство не вписується у ваш графік. Коли ви любите когось, хто не заслуговує на це зараз. Коли вам боляче і ви хочете зосередитись на собі.

Подумайте про це на мить. Ви дійсно віддаєте щось? Чи просто механічно рухаєтесь, роблячи позначки в списку того, що треба зробити?

Визнати це – нормально. Ми всі це робимо. Ми всі робимо вигляд, що віддаємо. Але люди відчують

різницю.

Люди знають, коли ви дійсно піклуєтесь про щось, а коли ховаєте за доброзичливою усмішкою егоїстичну поведінку.

Дії ті самі і коли ви прикидаєтесь, і коли дійсно віддаєте. Так само як і рухи на велотренажері і справжньому велосипеді. В обох випадках ви качаєте ноги й пітнієте. Але на велотренажері ви нікуди не доїдете.

Удавання і справжнє дарування можуть мати однаковий вигляд і містити одні й ті самі дії. Але вони сильно різняться.

Різниця полягає в особистій емоційній залученості.

Дарування робить вас вразливим. Воно означає, що вам можна зробити боляче. І це, ймовірно, не те, що вам подобається. Хто хоче відчувати біль?

І ви дійсно припиняєте віддавати й замінюєте це купою інших дій, які допомагають вам прикидатись.

Ви виходите з кімнати або закінчуєте розмову фразою «Я люблю тебе». Але при цьому не віддаєте своїм близьким повну увагу, коли вони її потребують.

Ви проводите час зі своїми дітьми, поки дивитесь телевизор, сидите в Інтернеті на планшеті або думаєте про проблеми на роботі.

Ви постійно виконуєте дії, схожі на дарування, але не залучаетесь емоційно.

Ви дурите себе, вважаючи, що те, що ви робите, – дарування. *Це не дарування.*

Недостатньо лише бути присутнім фізично.

Недостатньо лише виписати чек і очікувати, що хтось інший виконає роботу. Не зрозумійте мене неправильно – давати гроші, без сумніву, корисно й важливо. Але іноді цього замало.

Ви повинні залучатись. Ви повинні віддавати частину свого життя, часу, серця, емоцій.

Найпотужніші форми дарування взагалі не мають нічого спільного з грошима. Вони стосуються глибоко особистих, емоційних аспектів людської природи – віри, моральної підтримки, стосунків, доброти.

Віддавати легко, коли все, що вам потрібно зробити, – це витягти чекову книжку й поставити підпис.

Інша річ – віддавати емоції та час комусь або чомусь іншому. Віддавати емоційно набагато складніше, ніж фінансово.

Коли дарування – це просто дія чи низка дій, дарування стає угодою.

Дарування змінює, коли ви докладаєте для нього зусиль.

Дарування стосується особистої залученості.

Потрібно віддавати себе емоційно. Віддавати й любити, коли ви не можете змусити іншу людину віддати вам щось чи полюбити вас.

Ось чому дарування таке важке. І так змінює людей.

Майкл дійшов останньої межі. Після виходу на пенсію колишній фельдшер утратив дім. Він жив у фургоні, переїжджаючи з міста в місто, заробляючи гроші випадковою працею.

А потім він зустрів її.

Одного дня він ішов жвавою вулицею і побачив жінку, яка билась у припадку. У конвульсіях вона впала на землю. Зайняті люди просто проходили повз неї, більшість із них навіть не доклала зусиль подивитись, чому вона впала. Але Майкл почав діяти. Пробравшись крізь натовп, він розчистив простір навколо жінки й почав її реанімувати. Він сказав перехожому зателефонувати до швидкої. Зрештою він зміг стабілізувати стан жінки й залишився з нею, доки приїхала швидка.



У нього не було грошей, дому і навіть достатньо газу, щоб довести її до лікарні. Але Майкл віддав усе, що мав, – себе.

Коли жінка, назвемо її Енн, вийшла з лікарні, вона запросила Майкла пообідати з нею та її сім'єю. Тоді вона дізналася, що він бездомний. З огляду на ці обставини його доброта тепер здавалась іще важливішою.

Бажаючи віддячити людині, яка так багато зробила для неї, Енн винаймала для Майкла номер у готелі протягом тижня. А коли тиждень закінчився, він забрав свої речі, сів у фургон і вирушив на пошуки іншої роботи. Перш ніж він поїхав, Енн узяла номер його мобільного, щоб вони могли залишатися на зв'язку. Майкл навіть не був упевнений, що в нього будуть гроші на зв'язок, але все одно залишив свій номер, не розраховуючи почути від неї новини.

Та зовсім скоро Енн зателефонувала, щоб дізнатись, як у нього справи. А потім ще раз, і ще раз. Дзвінки перетворилися на дружбу, дружбу між чоловіком, який віддав усе, що мав, і жінкою, яка потребувала подарунка. І жінка також зробила чоловікові подарунок. Вона подарувала дружбу людині, яка була самотньою.

Через кілька місяців, коли Енн знову захворіла, Майкл думав недовго. Він позичив гроші на поїздку до неї. Це був останній раз, коли вони розлучались. Майкл одружився з Енн, і разом вони заснували успішну компанію.

Подарунок Майкла змінив його життя. Він зустрів свою другу половинку. Він знову став на ноги і знайшов

щастя, успіх та натхнення. Тепер він використовує свій дар, щоб змінювати життя інших.

Кожного Різдва Майкл і Енн знаходять трьох або чотирьох бездомних та оплачують їм номер у готелі під час свят. Щовечора вони приносять цим людям домашні страви та теплий одяг і допомагають знайти втрачену родину та друзів.

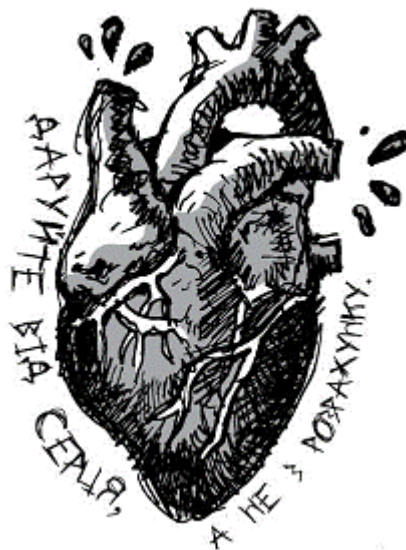
Деякі з людей, яким Майкл і Енн допомогли, пішли з вулиць, знайшли роботу й відновили контакти зі своїми сім'ями. Один навіть узяв приклад із Майкла й допомагає ще кільком бездомним щороку на Різдво.

Дарування Майкла змінило його та інших. Його дар змінив світ так, як він ніколи не міг уявити. І все почалося тільки через дарування людини, яка не мала нічого.

Ви теж можете змінити світ у такий спосіб, як навіть не уявляли.

Ви просто маєте перестати прикидатись і почати віддавати.

Віддавайте від серця, а не від розуму.



Коли ви залучаетесь повністю, ваші дії перестають бути угодою, вони починають змінювати те, що ви робите, і те, ким ви є.

Я казав, що дарування не стосується вас і що ви не повинні віддавати, очікуючи чогось натомість. Усе це правда.

Але правда й те, що коли ви віддаєте щось від щирого серця, то дійсно отримуєте щось натомість.

Ви стаєте кращою версією себе.

Стратегія людських стосунків



1960 року Кассіус Клей виграв золоту медаль у напівважкій категорії на літніх Олімпійських іграх у Римі після участі в більш ніж 100 аматорських боях з невеликою кількістю невдач. Спортсмен із великим талантом, він фізично перевершував своїх суперників на ринзі.

Проте в США всього лише через кілька тижнів після перемоги його виставили за двері закуської «тільки для білих» у Луїсвіллі, штат Кентуккі. Відчуваючи огиду до фанатизму співвітчизників, він викинув золоту медаль у річку Огайо. Здатність переживати несправедливе ставлення пізніше допомогла йому стати чемпіоном світу.

П'ять років потому Кассіус Клей, тепер відомий як Мохаммед Алі, зійшовся на ринзі з Сонні Лістоном. Ставки на цей бій були 7 до 1 не на користь Алі. Перші три раунди Алі явно перемагав за очками. Швидкий і потужний, він уже наставив синців Лістону та влучив в обидва його ока. Алі вже майже перестав бути розчаруванням року.

Але Лістон, боячись, що програє бій і чемпіонат, змастив свої рукавички особливою субстанцією в надії тимчасово засліпити Алі, щоб мати можливість закінчити бій нокаутом і уникнути поразки.

Втративши зір і страждаючи від дикого болю в очах, Алі рухався поза досяжністю Лістона, поки його піт і сльози змили досить отрути, щоб він зміг продовжувати

бій. Секунда за секундою, хвилина за хвилиною, доки раунд не закінчився. Незважаючи на несправедливість, Алі знав: якщо він перейде до наступного раунду, то виграє. Він знав, що Лістон вдався до обману, бо злякався програшу.

Алі вийшов на наступний раунд із метою побити суперника й дати йому урок. Зламаний фізично і психічно, Лістон був не в змозі відповісти на удари на початку сьомого раунду і поступився Алі.

Мохаммед Алі був, безсумнівно, великим бійцем, але не тому, що мав кращі навички або народився з неймовірним талантом. Насправді, він і потім програвав чемпіонство Джо Фрейзеру, Леону Спінксу і Ларрі Голмсу. (Пізніше він узяв реванш у Фрейзера та Спінкса.)

Алі був феноменально щирим. Саме це зробило його неймовірно успішним. Він напрочуд уміло спілкувався з пресою, громадськістю й натовпом. Люди ніколи не бачили боксера з такою харизмою. Він використовував слова, щоб розважити або спровокувати людей. І він розумів, можливо, краще, ніж будь-який інший боксер, як потрапити всередину голови своїх опонентів, як перемогти їх не тільки фізично, але й ментально.

Більш ніж через 30 років після свого останнього бою Мохаммед Алі все ще залишається одним із найвідоміших, найулюбленіших і найбільш шанованих спортсменів у світі. Зрештою, його феноменальний успіх був зумовлений не тільки його фізичною силою, але й розумінням людської природи.



Історія Мохаммеда Алі показує нам, що талант сам по собі може й не принести успіху.

Навіть якщо підкріплювати його зусиллями.

Навіть із надзвичайною жагою вчитися ви не зможете вивчити спосіб, за допомогою якого можна стати дивовижним.

Мізків та м'язів недостатньо.

Так само як і екстремальної дисципліни, хоч вона неймовірно допомагає в досягненні успішних результатів.

Зусиль. Екстремальної поведінки. Дисципліни. Дарування.

Усього цього недостатньо. Досягнення неймовірного успіху вимагає більшого. Воно вимагає знання людських взаємин.

Для досягнення успіху потрібно розуміти, як думають люди. Як біль та страх керують діями людей. Як установити з ними емоційний контакт.

Знання стратегії людських стосунків є головною відмінністю між тими, хто досяг неймовірного успіху, і звичайними людьми.

***Правда полягає в тому, що більша частина
вашого успіху залежить від вашої здатності
розуміти людей.***

Без цього нюансу ви схожі на робота, який добре обробляє логічні, чіткі питання життя, де 2 плюс 2 дорівнює 4.

Але життя рідко є чітко білим або чітко чорним. У житті існує мільйон відтінків сірого.

Більшість людей думає, що логіка керує людською поведінкою. Але це не так.

Емоції керують нашою поведінкою. Ірраціональні, алогічні емоції.

Й усвідомлення цього факту є життєво важливим для вашої здатності досягти успіху.

Кожне рішення, яке ви приймаєте в житті, залежить від того, як добре ви розумієте людей, їхню поведінку та хід їхніх думок.

Міцний шлюб, хороші стосунки, отримання роботи, підвищення та рівень зарплатні, на яку ви, на ваш погляд, заслуговуєте, – усе це пов'язане з вашими стосунками з тими, хто вас оточує.

Так багато людей не досягають успіху тому, що не розуміють: світ улаштований дещо інакше, ніж вони вважають. Ситуації та обставини, як правило, не такі, якими здаються. Люди, як правило, не мають на увазі те, що говорять.

Саме тому ви повинні мати стратегію розуміння людського аспекту життя, який, чесно кажучи, є найважливішим для досягнення успіху.

Це усвідомлення не передбачає раціональну поведінку, а, навпаки, налаштовує на алогічність глибоко особистого досвіду життя.

Деякі називають це навичками роботи з людьми чи емоційним інтелектом. Незалежно від термінології, ви потребуєте стратегії для встановлення контактів та спілкування з іншими людьми.

І перш ніж ви відмахнетесь від ідеї стратегії як від химерної слабкості «диванних експертів», розгляньмо її детальніше.

Емоційний інтелект дозволив Стіву Джобсу створити пристрасть до технології «Apple». Він вважав, що користувацький досвід більш важливий, ніж функціональність.

Він мав рацію.

Ця ідея знайшла відгук серед споживачів, які були зачаровані технологією, що добре виглядала та добре працювала. Цей емоційний зв'язок між компанією і клієнтом приніс збільшення ринкової вартості компанії «Apple» на 9000 відсотків у період, за який «Microsoft»

зросла у вартості лише на 5 відсотків, а «Intel» – на 14 відсотків.

Емоції виграли в логіки, а розуміння людської психології взяло гору над просуванням продукту.

Те саме знання, яке створило одну з найдорожчих компаній в світі, може допомогти й вам.

Тому що ви не можете бути емоційним простачком і очікувати результатів, на які нібито заслуговуєте.

Ви повинні дивитися вглиб і розглядати інших як особистостей. Ви повинні зрозуміти:

1. Як біль і страх керують людською поведінкою

2. Як людський мозок приймає рішення

3. Як любов визначає все

Без цього вам не вдасться мотивувати інших іти за вами. Ви не матимете змоги виявляти й розв'язувати основні проблеми, які негативно впливають на вашу продуктивність.

Без стратегії людських стосунків простіше експлуатувати людей і маніпулювати ними, намагаючись досягти успіху. Відсутність емоційного інтелекту відсторонює людей і відчужує тих, хто може допомогти вам досягти ваших цілей.

Вам слід засвоїти ще одну річ: *чому*. Чому все це є важливим.

Мета стратегії людських стосунків – не маніпулювати іншими. Вона полягає в тому, щоб установлювати контакт із людьми і допомагати їм ставати кращими.

Щоб стати кращим самому.

Розумієте, першим кроком до стратегії є зрозуміти людину в самому собі.

Це важливо, тому що ви маєте значення. Важливо розібратися в собі.

Слід починати з усвідомлення своєї людяності. Це завзяте прагнення познайомитись із *собою*, зрозуміти і зцілити *себе*.

Перш ніж почати грати лікаря для оточення, ви повинні бути в змозі вилікувати себе. Або принаймні зрозуміти, які ліки вам потрібні. Ви не можете допомогти іншим, доки не будете чесним щодо ваших злетів та падінь.

Стратегія людських стосунків насамперед стосується *вас*.

Розгляньмо це...

Можливо, ваші проблеми – *не вони* (усі навколо вас). Можливо, всі навколо вас *не дурні*. Можливо, ви дурень, який вважає інших такими.

Ви можете бути дурнем, думаючи, що інші люди дурні.

І це нормально. Усі ми люди. Вас обмежують реалії буття й непередбачуваність інших людей, з якими ви живете, працюєте і взаємодієте.

Спочатку спробуйте прийняти власні слабкості. Виправте власні недоліки.

Тоді ви зможете виправляти недоліки інших.

Щоб зробити це, вам потрібна чесна, добра, терпляча й нещадна стратегія.

Стратегія, яка повністю зосереджується на людині.

Як біль і страх керують вашими діями



Ви народились переможцем.

А життя навчило вас бути невдахою.

Іронічно, чи не так?

Ви подолали великі труднощі. Від зачаття, через дев'ять місяців внутрішньоутробного розвитку, до появи у світі, повному небезпек, ви вижили.

Ви народилися безстрашним, однак крихітним і тендітним. Ви не знали, що можете, а чого не можете. Тому пробували все:

Ви досліджували межі зору, слуху, дотику, смаку та запаху.

Ви кричали, доки не почали говорити. А потім говорили без упину.

Ви стягували скатертину зі столу, щоб подивитися, що на ній.

Ви облизували все, що було в полі вашого зору, від підлоги у ванній кімнаті до брудного вікна. Мікроби не турбували вас.

Ви торкалися гарячої сковорідки руками, навіть коли мати 17 разів повторювала: «Обпечешся!»

Ви цікавились усім, від товстеньких жучків до кольору неба.

Ви вірили, що можете все: піти куди завгодно, бути ким завгодно, коли виростете.

А потім дізналися, що не повинні робити ці речі. Вам сказали, що треба «вирости й перестати мріяти», бути «розумними» і не очікувати забагато.

Звучить знайомо? Ці обмеження втовкмачували вам протягом багатьох років.

Це чудово виправдана нісенітниця на кшталт «намагатися твердо стояти на ногах», яка повинна вгамувати ваші амбіції, знищити мрії й залишити вас без надії.

Я розумію, ваші батьки, вчителі та однолітки мали добрі наміри й не хотіли, щоб вам було боляче. Але, кажучи вам «ні», вони нищили ваш дух пригод і фантазії.

І навчали вас боятися всього, що може завдати вам болю.

Тож ви припинили ризикувати. Припинили виходити з зони комфорту, щоб не відчутти біль.

Ви навчилися ставити маленькі цілі, вважаючи, що не можете бути дивовижним.

Із часом, помітили ви чи ні, біль і страх перетворили вас на невдачу. І відтоді ви боретесь за те, щоб повернутись у коло переможців.

Біль і страх є найважливішими чинниками, що впливають на людську поведінку.

Біль трапляється... а страх нагадує вам про нього.

Ви відчуваєте біль. А потім страх не дає вам про нього забути.

Біль і страх стримують вас. Знищують кожну мрію. Зводять нанівець усі ваші зусилля, дисципліну й дарування.

Вони зламають ваш дух і душу, якщо ви їм дозволите.

Але так не має бути. Отже, давайте поговоримо про це.

Біль є основним чинником усього, що ви робите. (Або не робите, як на те пішло.)

Кожне зусилля, стратегія або тактика спрямовані на уникнення болю.

Біль визначає те, про що ви думаєте і що вважаєте можливим.

Проблема болю полягає в тому, що більшу частину часу він навіть не фізичний. Його відчуття та вираження змінюються з часом.

Ви перестаете збивати коліна, ламати ніс або кістки.

Ви переходите з дитячих майданчиків на поле битви життя, від гойдалки до гарнітури.

Тепер шрами залишаються на вашому серці та розумі, а не на колінках.

Це психічний біль, а не фізичний.

Зрада. Втрата. Відмова. Невдача. Стандартні речі, якими життя жбурляє в нас.

І такий біль глибоко вкорінюється в наше єство. Дуже глибоко. Емоційний біль є всепоглинаючим і сильним. Він не минає швидко. Іноді він залишається з нами назавжди.

Ви знаєте, про що я кажу. Про неприємний бік життя, який ви намагаєтесь забути. Про особистий біль, який пригнічує ваші мрії та амбіції.

Це травма в прямому значенні слова. І вона настільки болюча, що ви зробите будь-що, аби не відчувати цей емоційний біль та стрес знову.

Із часом ви все менше й менше бажаєте брати участь у діяльності, яка може призвести до болю. Зрештою, уникання болю стає підсвідомою діяльністю.

І в той час як ви, здається, зменшуєте кількість болю у вашому житті, ніщо не може бути таким далеким від істини.

Ви просто вчитесь краще приховувати свої емоції від інших. І від себе самого. Ви не говорите про те, що лякає вас найбільше.

Ви стаєте експертом у вдаванні, що все добре. І ви навіть могли б переконати себе, якби не тіні на стіні.

Саме тоді, коли ви думаєте, що знову стали собою, ви бачите тіні, що їх відкидають минулі переживання. І знову повертаєтесь до них.

Насправді їх не існує. Але ви страждаєте від болю, який колись відчували.

Ви лякаєтесь, бо вас учили боятися болю. Ваше дихання та серцебиття пришвидшуються. Усі ваші почуття говорять вам, що зараз настане біль.

Цей страх змушує вас тікати. Тікати від того, чого не існує.

Тіні на стіні крадуть вашу долю.

А що, як очі обманюють вас?

Якщо тіні минулого болю – це лише механічний олівець між коробкою піци і краєм дивана?

Що, якщо тіні не знають правдивої історії вашого минулого? Або повторюють лиш одну-єдину історію болю, хоча ви маєте багато історій успіху та щастя?

Можливо, це лише ігри вашої уяви.

Можливо, якщо краще придивитись, то можна перестати боятись.

Можливо, слід ввімкнути світло правди, і тіні зникнуть.

Усі ми відчуваємо біль. Усі ми бачимо тіні.

Кожен із нас має вибір: жити в тіні чи ввімкнути світло.

Це ваш власний вибір.

Страх є початком посередності.

Він не дає вам бути високоефективними. Він змушує вас почуватись ірраціонально неадекватним і думати, що ви недостатньо хороший.

Саме страх каже вам: «Ви не можете піти на іншу роботу», навіть якщо ваша нинішня – кепська. «У вас є іпотека. Діти. Про що ви взагалі думаєте?»

Саме страх відповідає: «Я боюсь, я не знаю», коли вам ставлять питання, на яке ви не маєте відповіді.

Саме страх поступається зі словами «Боюся, ви маєте рацію», коли факти вказують на точку зору, що відрізняється від вашої власної.

Саме страх відповідає: «Я боюся запитати», коли ви розумієте, що почуєте погані новини.

Ви думаєте, що страх захищає вас. Але він робить вас людиною, яка не може діяти й не ризикує.

А коли ви боїтеся діяти, ви не можете досягти дивовижного успіху.

Колись перемога була єдиним, що ви знали.

Звичайно, ви робили лише один вдих та крок за раз. Але це працювало... ви вигравали. І вигравали поступово.

Усе, чого ви потребували для досягнення успіху, були *ви самі*.

Єдине, що змінилося, – це те, що світ налякав вас думкою, що ви недостатньо хороший, щоб досягти успіху.

Та сама мужність, що робила вас переможцем у дитинстві, майже зникла до того моменту, коли ви подорослішали настільки, щоб читати такі книжки, як оця.

Але ви можете повернутися до своєї дитячої безстрашності.

Ви маєте все потрібне для досягнення успіху. Ви здатні досягти успіхів, які уявляєте.

Ви це розумієте, так?

Єдине, що стоїть на шляху до успіху, – це ви самі. Ваш найбільший ворог – це людина, яку ви бачите в дзеркалі.

Вас не стримує відсутність вищої освіти, фінансове становище або погані рішення.

Вас стримує страх того, чого ви могли б досягти, якби були впевненим у собі.

Як красномовно зазначила Маріанна Вільямсон у своїй книжці «Повернення до любові»: «Найбільше ми боїмося не власної неповноцінності. Найбільше ми боїмося власної сили. Світло, а не темрява лякає нас».

Усе це – страх свого потенціалу. Лише страх. І він безпідставний.

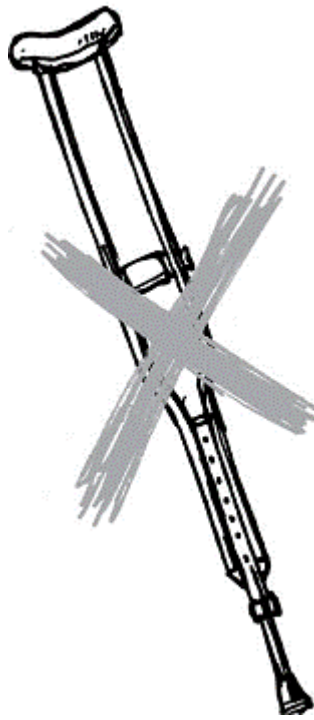
Час перестати шукати виправдання і стати переможцем над тим, чого ви боїтесь.

Забути про біль і подолати страх – це дивовижні акти мужності.

Усі обставини вказували на те, що Дерек Редмонд переможе в спринті на 400 метрів на Олімпійських іграх 1992 року в Барселоні. Він уже виграв чемпіонат світу, чемпіонат Європи та Ігри Співдружності й побив британські рекорди.

На перших 150 метрах півфінальної гонки Дерек випередив суперників і був упевнений, що встановить новий олімпійський рекорд. Раптом він упав на землю від сильного болю. Його задній м'яз стегна повністю відірвався від кістки. Лежачи на доріжці, він бачив, як помирає його мрія про олімпійське золото.

Коли бігуни перетнули фінішну пряму, медики поспішили до Дерєка з ношами, щоб винести з поля. Саме в той момент він зробив те, що назавжди увійшло в історію.



Він підвівся.

Незважаючи на попередження свого мозку та недієдатність м'яза, що з'єднує таз із ногою, він прокульгав останні 250 метрів до фінішу. Шалено розмахуючи руками, він стрибав уперед на здоровій нозі.

Крок за кроком, відчуючи неймовірний біль.

До стадіону крізь натовп та пильних охоронців пробився літній чоловік. Опинившись на доріжці, він побіг до свого сина, поклав руку йому на плече й повільно пішов разом із ним.

«Ти не повинен цього робити», – сказав батько.

«Ні, повинен», – тільки й мовив Дерек. Біль був настільки сильним, що він не витримав слів та розчарування, сльози потекли по його обличчю.

Так батько, тримаючи сина, і син, тримаючи ногу, попрямували в бік фінішної лінії. 65 тисяч уболівальників стояли й дивилися, заворожені сценою, що розгорталася перед ними. Батько спинився за декілька футів від фінішу, щоб Дерек зміг перетнути його самотужки.

Через два десятиліття ніхто не пам'ятає, хто виграв гонку. Але мільйони з нас пам'ятають силу духу людини, яка не здалася.

Дерек Редмонд мав здатися.

Здатися було не тільки простіше. Здатися було правильно. Логічно. Він повинен був це зробити.

То чому ж він не здався? Примхлива рішучість? Можливо.

А можливо, він знав, що в довготривалій перспективі емоційний біль від недосяжної мрії принесе йому більше страждань, аніж короткий фізичний біль. Можливо, він не хотів жити з жалем решту свого життя.

Або він просто прийняв рішення закінчити те, що почав, незважаючи на біль.

Неможливо навіть описати, як важко йому було.

Я теж відчував усепоглинаючий біль і страх.

І ви також, мабуть.

Іноді дійсно важко продовжувати, і ви не знаєте, що робити далі.

У такий момент ви повинні вирішити бути дивовижним, надзвичайним.

Ви, мабуть, зараз пригадуєте цинічні вислови на кшталт «Просто зроби це» ^[12], але циніки зазвичай лише скаржаться.

Звертати увагу слід на сміливих людей.

Не дозволяйте болу та страху зробити з вас невдачу. Не звертайте уваги на біль.

Будьте сміливішим. Страх змушує вас тікати від болу. Мужність допомагає вам зцілити його.

Саме такі рішення слід приймати, коли ви вирішуєте не здаватись.

І коли ви вирішите, що, незважаючи на біль, сльози, страх, невдачу – незважаючи на це все, ви не здаватиметесь, ви здійсніте прорив.

Як мозок приймає рішення

Розуміння того, як працює людський мозок, є основою стратегії людських стосунків.

Насправді, вся концепція швидко руйнується, якщо ви не знаєте, як мозок обчислює інформацію.

З іншого боку, ви можете досягти чого завгодно, якщо зрозумієте, як мозок приймає рішення і впливає на продуктивність.

Дослідження показують, що просте знання того, як ваш мозок працює насправді, робить вас розумнішим.

Звичайна обізнаність змушує вас бути більш вдумливим щодо своєї поведінки.

Коли ви усвідомлюєте біль і страх у вашому житті, ви можете обрати, як на них реагувати.

Обізнаність відкриває вам шлях крізь біль і страх.

Обізнаність дозволяє контролювати будь-яку ситуацію. І це робить вас сильнішим.

Ви думаєте, що знаєте, як працює ваш мозок, так? Зрештою, ви намагаєтесь його використовувати якомога частіше.

Подумайте ще раз.

Мозок людини являє собою складний комп'ютер, що постійно збирає дані від ваших чуттів і миттєво аналізує можливості на основі ваших минулих досвідів, переконань, упереджень і освіти.

Водночас, незважаючи на всю цю складність, мозок автоматично приймає рішення на основі кількох первинних інстинктів.

Мозок людини насправді не змінювався з початку людства. Після сотень років гіпотез щодо роботи мозку

такі передові технології, як МРТ, підтверджують, що мозок залишився таким же примітивним, як і був раніше.

Існують три основні способи, якими мозок обробляє отриману інформацію:

- 1. Ігнорує нудне й очікуване*
- 2. Узагальнює занадто складну інформацію*
- 3. Готує організм до боротьби або втечі, якщо помічає небезпеку*

Підсвідомо мозок переходить в один із цих трьох типових режимів, намагаючись отримати, проаналізувати й узагальнити інформацію про довкілля та наш внутрішній стан.

Мозок кожної людини працює саме так. Але кожен із нас бачить світ по-іншому.

Цей унікальний погляд формує те, як ми сприймаємо події навколо і всередині нас. І це сприйняття керує нашими відповідями та реакціями.

Ваше сприйняття подій і обставин залежить від ваших власних життєвих ситуацій, ваших поглядів на світ. Якщо не обдумувати події, ваша підсвідомість налаштується на ваші хороші та погані упередження.

Саме так ми й бачимо речі – не раціонально або реалістично, а так, як відчуваємо їх.

Я вже не кажу про те, що ваша точка зору може бути помилковою.

Так само ваш мозок обробляє біль і страх.

Ви бачите ситуацію і сприймаєте її як болісну, хоча вона може взагалі не бути загрозливою. Ви можете бачити тільки тіні на стіні.

Найпотужніша реакція мозку на біль і страх – це реакція «боротьба або втеча». Навіть найменший натяк на незручну або загрозливу ситуацію може перевантажити нашу нервову систему.

За частку секунди мигдалеподібне тіло вашого мозку відправляє електричні імпульси всій симпатичній нервовій системі, щоб активувати надниркові залози. Вони викидають адреналін у кров. Адреналін миттєво пришвидшує дихання, сердечний ритм і кров'яний тиск та напружує м'язи, щоб вони були готові до дій. Кровоносні судини на шкірі звужуються, щоб у разі необхідності зменшити кровотечу. Слина припиняє текти (у вас пересихає в роті), і травна система вимикається для економії енергії.

Усе це відбувається автоматично. Часто ви цього навіть не усвідомлюєте.

Так відбувається весь час. Ваш мозок постійно шукає можливості боятися чогось, що здається небезпечним.

Він постійно розширює свою базу речей, які вважає страшними чи емоційно травматичними. Співбесіда. Сварка з чоловіком або дружиною. Критика. Можливість невдачі. Можливість не досягти своїх цілей.

У сучасному світі не існує шаблезубих тигрів, які можуть з'їсти вас живцем. Зараз загрози зовсім інакші.

Але вони все ще нас лякають. І є такими ж реальними, хоча б у вашому мозку.

У відповідь на ці передбачувані загрози ви або починаєте захищатись і стаєте агресивним (боротьба), або відключаєтесь і уникаєте ситуації (втеча).

Обидва методи чудово працюють. За винятком однієї речі.

Страх спотворює ваше уявлення про реальність.

Коли вас охоплює страх, ви перебуваєте в стані тимчасового божевілля. Ви ірраціонально реагуєте і не можете контролювати свої емоції.

Звичайно, вам усе це здається раціональним, адже така поведінка базується на тому, що ви думаєте, що ви бачите і як сприймаєте ситуацію.

Але зовнішність може бути оманливою. Насправді, дуже мало речей у житті виявляються саме такими, якими ви сприймаєте їх.

Ось загальне правило життя:

Усе завжди не таке, яким здається.

Це так і є. Зовнішність оманлива. Ваше сприйняття відрізняється від реальності. Те, що ви бачите, не завжди є таким насправді.

І саме тому ви ірраціонально реагуєте на дані, які отримує мозок. (Ви ж розумієте, що ірраціональна поведінка інших людей, яку ви засуджуєте, має ті самі причини, що й ваша?)

Ви заплутались і не знаєте, що робити. Ви хочете перестати непокоїтись, боятись та перебувати в невизначеності. Але не знаєте, як це зробити.

Відповідь насправді проста: зніміть «окуляри страху». Шукайте істину. Візьміть мислення під свій контроль.

Контроль над думками – це найважча частина боротьби за успіх. Немає нічого складнішого за це.

І, чесно кажучи, це найважливіше.

Погляньмо правді у вічі. Шлях до успіху складний. По дорозі ви наб'єте синці та гулі.

Саме тому важливо бути сильним морально.

Фредді Чепмен дуже добре зрозумів важливість сили духу.

1930 року 23-річний Фредді Чепмен вів британську експедицію до Гренландії. Через сильний холод він втратив усі нігті на руках та ногах. Під час подорожі він упав у льодову тріщину й ледве врятувався, тримаючись за ручки своєї собачої упряжки та підтягуючись нагору. В інший момент він заблукав у морі і провів 20 годин у байдарці. Він був одним з усього лише трьох осіб, які вижили під час експедиції.

А тепер пропустимо більш ніж десятиліття з його життя.

Капітан Британської армії Фредерік Чепмен майже одноосібно запобіг вторгненню Японії до Малайзії під час Другої світової війни. Протягом чотирьох років він керував партизанською місією в тилу ворога.

1945 року за два роки бойових дій він повністю вичерпав ресурси, а члени його загону загинули або під кулями, або від хвороб. Протягом наступних двох років він потернав від малярії, дизентерії та укусів п'явок. Його черевики зносились, і він ішов джунглями босоніж. Його захоплювали в полон і японські війська, і китайські бандити, але він тікав від усіх. Він захворів на пневмонію, тропічну лихорадку й тиф, пролежавши непритомним 17 днів. Його поранило в результаті вибуху бомби. Йому прострелили руку.



Проте капітан Чепмен вижив, незважаючи на всі труднощі. Він не тільки вижив, але й досяг свого роду успіху. Він був відповідальним за знищення 7 поїздів, 15 мостів, 40 танків і бронемашин, а також сотень японських солдат. Одна людина. Без чужої допомоги.

Оце сила духу.

Чи боявся Чепмен свого завдання під час війни? Безперечно! Напевне, кожного-кожного дня. Хіба ви б не боялися?

Але пригоди в Гренландії розвинули в нього мислення, націлене на виживання. Зі свого досвіду він знав, що можна прийняти рішення в ситуації «декілька пальців або життя».

Він міг контролювати свій розум, щоб подолати величезний біль і не звертати увагу на страх. Він використовував свій страх для досягнення успіху.

Фредді Чепмен мав джедайські здібності контролювати свій розум, мислення та страхи.

Ви також можете розвинути в собі це.

Що ви робите, як далеко ви зайдете, що у вас виходить і чого ви досягаєте, – усе це залежить від вашої здатності контролювати свій розум, контролювати те, про що ви думаєте.

Ваші досягнення врешті-решт зводяться до простої істини:

Ви стаєте тим, про що ви найбільше думаєте.

Сьогодні ви такий, яким бачили себе раніше. У майбутньому ви станете таким, яким хочете бути сьогодні.

Все в житті, *все*, починається з вашого мислення. Якщо ви дозволите страху керувати вашими думками, ви ніколи не зробите великих речей для досягнення успіху.

Ви насправді набагато сильніший, ніж вам дозволяє думати ваш страх.

Використовуйте свій страх, щоб підштовхувати себе до позитивної діяльності: творчості, пристрасті, власних цілей.

Якщо ви хочете бути кращим за інших, контролюйте свої думки, мій юний джедаю.

Будьте сміливим

***Використовуйте «джедайський обман розуму»,
щоб побороти страх***

1. Стежтеза тим, щоб мозок працював на оптимальних обертах. Бережіть себе, відпочивайте та зменшуйте стрес, щоб надлишок кортизолу не призвів до довготривалих змін.

2. Контролюйте свої почуття. Не піддавайтеся своїм примхам та миттєвим бажанням. Свідомо боріться зі

страхом, який мигдалеподібне тіло та гіпокампус використовують для збереження життя.

3. Вислуховуйте думки інших. Спитайте в когось, кому довіряєте: «Чи має сенс моя точка зору?» Зробіть це кілька разів, і ви почнете бачити картину в цілому. Ви зрозумієте, що, коли ви починаєте боятись, ваше сприйняття відрізняється від сприйняття в стані спокою.

4. Уживайте негайних заходів. Активність знищує страх. Робити щось. Чим більше, тим краще.

5. Абстрагуйтеся від негативу і змушуйте себе бути позитивним. Негативна людина – психічно слабка. Мислити негативно легко. Знайти хороше в кожній ситуації вимагає розумових зусиль (іноді неабияких). Розвивайте звичку зупиняти негативні переконання й погляди. Примусьте себе переглянути негативний досвід у позитивному світлі. Розглядайте кожну ситуацію як можливість.

6. Будьте логічним. Не дивіться на неприємні обставини, думаючи «зі мною завжди трапляється щось погане». Коли трапляється щось погане, сприймайте це як проблему, котру слід вирішити, а не як удар по вашій гідності.

7. Думайте у відтінках сірого. Боріться з чорно-білим мисленням, розглядаючи всі можливості між двома крайнощами. Переосмисліть власні переконання. Будьте відкритим до нового.

Сила любові

Будь-яка розмова про любов у контексті успіху, безперечно, дивує.

Ми миттєво стаємо скептиками, коли хтось намагається поєднати ідею любові з високою продуктивністю.

Проте щодо спорту ми використовуємо вислів «любов до гри», щоб відокремити просто хороші результати від величних досягнень.

Коли два однаково талановиті гравці йдуть нога в ногу, переможцем, як правило, стає той, хто більше любить гру. Ми можемо це відчувати. Ми можемо побачити ефект любові на власні очі. Ми знаємо, що вона реальна.

Якщо ми можемо захоплюватись впливом любові на досягнення, чому ми так неохоче сприймаємо любов як чинник успіху в наших власних життях?

Тому що ідея любові конфліктує з поняттям успіху, яке ми вигадали.

Нам казали, що почуття і любов відволікають, а не мотивують.

Відкинути любов просто.

Любов надихає серця і душі страждених людей у всьому світі. Ми намагаємось заповнити любов'ю все своє життя. Ми хочемо пробачати та плекати. Надихати. Змінювати світ.

Немає жодних сумнівів, що любов є складним предметом.

Але перш ніж почати закочувати очі вгору від думки про любов як стратегію успіху чи подумувати пропустити кілька сторінок, залиштеся зі мною на декілька хвилин.

Зрештою, ви читаете цю книжку, бо ще не досягли того рівня успіху, про який мрієте, чи не так?

Отже, давайте поговоримо про любов.

Ми всі хочемо бути кращою версією себе. Ось чому ми ставимо цілі, ідемо до спортзалу, намагаємось харчуватися здоровою їжею і взагалі не померти занадто рано. Ми працюємо, щоб стати кращими.

Ось чому ви все ще читаете цю книжку. Ви хочете чогось більшого. Я теж.

І бажати бути кращим та досягти більшого – це дещо інше, ніж просто бажання вижити, чи не так?

Ви повинні робити різні речі. Ви повинні думати по-іншому.

Якщо ви дійсно хочете чогось, ви відмовляєтесь від звичної поведінки й тактики на користь чогось надзвичайного.

Це додаткове «щось», що ви шукаєте (вірите чи ні), – це любов.

Так, саме любов.

Ми називаємо нею багато речей: доброту, співчуття, безкорисливість, самозречення, – але насправді все це одне й те саме.

Це любов.

Спочатку те, що відповідь – любов, може здатись неочевидним. Чесно кажучи, це може виглядати безглуздим навіть після того, як про це подумати. Як у таке вірити?

І цього, напевне, слід було очікувати. У нашому прагненні до особистих досягнень ми змінили чарівне на те, чим можна керувати.

А проте любов є найпотужнішою з усіх силою перетворення.

Вона здатна на те, чого жодні інші почуття та емоції не можуть досягти. Любов може втілити мрію в життя.

Я не намагаюсь мотивувати вас у такий спосіб. Цей факт доведено в лабораторії.

Науковці дослідили, що любов у буквальному розумінні повертає мертву мозкову тканину до життя. Нейрохімічні елементи вивільняються у відповідь на співчуття й доброту і потрапляють до мертвих клітин мозку, повертаючи їх до життя.

Якщо любов може оживити мертві клітини, що вона зможе зробити у вашому житті? У ваших стосунках?

Любов є потужним засобом реабілітації. Коли ви любите себе, ви реабілітуєте себе, повертаючи до життя свої мрії та надії. Науковці також виявили прямий зв'язок між любов'ю і здоров'ям імунної системи організму. Любов підвищує вашу здатність зцілювати себе фізично.

Й емоційно.

Любов розкриває потужні цілющі стани, які змушують мозок знаходити найбільш оптимістичні перспективи для якихось конкретних обставин.

Подумайте про якусь хорошу подію у вашому минулому. Це може бути весілля, випускний, час, проведений із дитиною, або приголомшливий захід сонця. Ви добре пам'ятаєте цей момент. Як це все сталося. Що ви відчували. Чому це було таким важливим для вас.

Але існують спогади, які ваш мозок «корисно» блокує, захищаючи вашу свідому пам'ять.

Усе негативне, що не гармоніювало з емоціями того моменту, відштовхується на задній план. Можливо, в день вашого весілля лив дощ. Можливо, під час випускного вашого сина в дитсадку у камери сіла батарея.

Але ви пам'ятаєте тільки те, яким чудовим був той день.

Любов активно шукає тільки позитивні спогади і пропонує їх насамперед.

Саме завдяки їй матері пам'ятають тільки радість народження своїх дітей і забувають про біль.

Подумайте про те, як любов змінює все. Ви дійсно можете зцілити свій біль, виявляючи любов.

Фізіологічно, коли ви даєте або отримуєте любов, ваш мозок насправді перезавантажується. Ви думаєте й дієте по-іншому.

Любов дозволяє побачити світ і життя з нової точки зору. Це дає вашому мозку поштовх до творчості, що може допомогти вам подолати проблеми, які стоять на шляху до вашого успіху.

Любов створює надію.

Надія створює можливість.

Можливість створює контекст для успіху.

І все ж уся ця інформація про любов зовсім не нова для вас. У глибині душі ви знаєте це інстинктивно.

Можливо, раніше ви не знали про наукові дослідження. Можливо, ви не знали про її вплив на здоров'я. Але в глибині душі ви вже знали, що любов – це потужна сила.

Ось чому частина кожного з нас постійно перебуває в пошуках любові. Ми створені такими. Це підсвідоме прагнення, яке мають усі люди. Ця мовчазна мотивація стоїть за всіма нашими думками та діями.

Ми знаємо, що саме відчуваємо, коли любимо те, що робимо. Не тільки коли працюємо. А й коли робимо те, що повинні були зробити.

Ми знаємо, що відчуваємо, коли нас люблять. Ми знаємо, якими особливими, впевненими та захищеними відчуваємось, коли інші виявляють свою любов до нас.

Ми знаємо, як нас переповнюють емоції, коли ми любимо інших. Коли ми не просто підтримуємо стосунки, а любимо тих, хто поруч.

І ми знаємо, як це – бути нелюбими. Ми знаємо агонію любові, яка мучить душу. Ми знаємо, як болісно втрачати друзів та коханих. Це тиха агонія, яка може поставити найсильнішу людину на коліна.

Любов змушує нас глибоко переживати звичайну втрату. Але вона також додає глибини нашим успіхам.

Любити означає жити з метою та пристрастю. Я зрозумів, що більшості з нас потрібно більше любові в житті. Мені її бракує. І вам, певно, також.

Гелен Келлер ^[13] одного разу зауважила:

«Найкращі і найкрасивіші речі у світі не можна побачити або навіть доторкнутися до них. Їх треба відчувати серцем».

Якщо сліпоглуха жінка може зрозуміти вплив любові, як глибоко маємо розуміти її ми, бо бачимо любов усюди навколо нас?

Можливо, ви знаєте історію Майкла Оера з книжки або фільму ^[14] про його життя. Незважаючи на це, варто її повторити.

Майкл народився в одному з найбідніших районів Мемфіса, штат Теннессі. Його мати була наркоманкою та алкоголичкою; батько проводив більше часу за ґратами, ніж на волі. Один із 12 дітей, Майкл мусив піклуватися про себе самотужки. Ніхто не любив його. Не доглядав за ним. Він просто виживав. Кожного дня.

Соціальні служби віддали його на всиновлення у віці семи років. Але навіть там він лишався на задньому плані. Йому приділяли мало уваги, не займалися з ним. Він погано вчився в першому класі, і його залишили на другий рік. Те саме було в другому класі. За перші дев'ять років навчання він змінив 11 шкіл.

Отак минуло дитинство Майкла. Статистичний факт. Невдаха. Ще один бідний афроамериканець, якого побило життя. Змінюючи прийомні родини, він часто тікав з дому. Хотів бути бездомним. Майкл був усього лиш дитиною.

А потім співчуття, доброта і любов змінили життя Майкла назавжди.

Тоні Гендерсон, батько одного з Майклових друзів, часто запрошував хлопця переночувати в них на дивані. Коли Тоні перевів свого сина Стівена до елітної школи «Християнська академія Браярквест», він улаштував туди й Майкла. Тоні поговорив із футбольним тренером школи, який урешті вмовив директора дати Майклові шанс.

Потім Шон Туої, чия дочка Коллінз навчалася в одному класі з Майклом, помітив, як хлопець тиняється навколо шкільного спортзалу, і познайомився з ним. Незабаром він зрозумів, що в Майкла немає грошей, і почав платити за його обіди. Того ж листопада дружина Шона, Лі Енн, їхала повз автобусну зупинку неподалік школи й побачила Майкла у футболці та джинсах, без пальта. Вона купила йому одяг і запросила на День подяки.

З часом Туої забрали Майкла до себе. Вони заплатили за його навчання в школі, найняли приватного репетитора, щоб допомогти йому виправити оцінки. Вони облаштували йому кімнату й купили новий одяг.



Але Туої допомагали хлопцеві не тільки грошима. Вони щиро піклувалися про Майкла. І він став частиною їхньої

сім'ї.

Через рік Лі Енн сказала Майклові те, чого він не чув раніше: «Я люблю тебе». Цього Майкл ніколи не забуде. Незабаром після цього Туої всиновили його. Діти Шона та Лі Енн – Коллінз і Ес Джей – були його найкращими друзями та найзавзятішими вболівальниками.

З родиною Туої Майкл продовжував розвиватись. Він досяг успіхів у бігу, баскетболі та футболі й отримав звання найкращого нападника в країні. Одержавши запрошення навчатися за програмою американського футболу в будь-якому місці країни, він обрав стипендію, яку запропонував Університет штату Міссісіпі. Він став новачком року й завоював усі можливі титули в американському футболі у коледжі.

У квітні 2009 року «Baltimore Ravens» обрали Майкла в першому раунді драфту НФЛ, підписавши з ним контракт на 14 млн доларів. Туої були поруч із ним.

Саме любов змінила все для Майкла. Справжня любов. Справжнє співчуття. Справжня турбота.

Жоден план, стратегія або гроші не можуть замінити натхнення від почуттів та доброти.

Любов змінює. Ніщо не може повністю змінити ситуацію так, як любов.

Якщо ви дочитали до цього місця, то, мабуть, погоджуєтесь зі мною щодо сили любові. Якщо ж не повністю переконалися в цьому, то принаймні засумнівалися. Мене влаштує і це.

Я закликаю вас замислитись над тим, що ви називаєте любов'ю.

Б'юсь об заклад: не все, що ви називаєте любов'ю, є нею насправді. Скоріше це пасивно-агресивна поведінка.

Ми знаємо, що зворотний бік любові може зробити нам боляче. Дуже боляче. Справжня любов – складна річ.

Вона вимагає ризику і буває дуже неприємною.

Ви можете любити когось, хто вами користується. Вас можуть зрадити або брехати вам.

Із цим нелегко впоратись. Вам може бути настільки боляче, що підсвідомість активує природні захисні механізми проти травмування: пасивно-агресивну поведінку.

Ви перебуваєте в тому, що виглядає як любов, але залишаєте собі таємні ходи на випадок, якщо треба буде швидко тікати. Ви хочете переконатися, що вам не доведеться втрачати.

Пасивна агресія не просто відрізняється від любові. Вони діаметрально протилежні.

Любов намагається допомогти. Пасивна агресія намагається виглядати послужливою.

Любов зосереджує вас на інших. Пасивна агресія зосереджує вас на тому, що думають про вас інші.

Любов прощає. Пасивна агресія ніколи не забуває.

Любов чуйна. Пасивна агресія цинічна.

Любов дбає. Пасивна агресія шукає зиску.

Любов терпляча. Пасивна агресія скупа.

Любов дає. Пасивна агресія дає для того, щоб отримати.

Ваші пасивно-агресивні дії можуть мати вигляд любові, але ваше мислення зовсім інакше.

Не захищайтесь, якщо це зачіпає за живе... бо якщо ви хочете захищатись і ніколи не відчували, як це – бути тим, кого люблять, то у вашому житті щось не так.

Ви повинні судити самі. Я не можу зробити це за вас.

Ви повинні зазирнути собі глибоко в душу. Повинні поставити собі важкі питання про ставлення та мотиви, з'ясувати, що вами керує.

Уся ця книжка присвячена протистоянню та корекції поведінки, яка обмежує вашу здатність бути видатним. Якщо ви не будете уважним, пасивна агресія забере у вас ваші мрії, цілі та натхнення.

Ви не можете замінити перетворювальну силу любові діловою природою пасивної агресії.

Часом вони можуть мати однаковий вигляд, але ведуть до абсолютно різних результатів.

Любов веде вас до кращої версії себе, а пасивна агресія – до гіршої.

Якщо ви хочете змінитись, то повинні сприймати любов по-іншому.

Ви повинні мати стратегію людських стосунків, щоб досягти успіху.

Любов є основою цієї стратегії. Вона – джерело життя, натхнення, яке змушує працювати все інше.

Ви знаєте, що біль і страх керують людською поведінкою. Ви можете використовувати це знання, щоб маніпулювати людьми.

Або можете зрозуміти їхню невпевненість і страхи та врівноважити їх любов'ю.

Любов є основою справжніх змін, прогресу та стосунків.

Любов – це стійка довгострокова стратегія. Це єдина річ, яка працює в будь-якій ситуації.

І це одна з небагатьох відмінностей, яких ви можете досягти *прямо зараз*.

Ви хочете бути надзвичайним?

Просто любіть більше.

Чим більше любите, тим більше можете. Нічого не вдієш.

Ваша любов може змінити можливості для вашого майбутнього. Незважаючи на біль у вашому житті прямо зараз. Незважаючи на побоювання, що ви відчуваєте.

Любов дає змогу бачити можливості за перепонами.

Любов дає змогу визнати невдачу і змушує пробувати ще.

Любов дає змогу вкладати себе у велич інших.

Любов дає змогу відчувати страждання й бажання інших.

Любов дає змогу робити добрі вчинки.

Любов дає змогу іншим піклуватися про вас і ваш успіх.

Тож обирайте любов.

Любов до своєї роботи.

Любов до людей навколо вас.

Любов до того, що змінює світ.

І завжди любіть більше, ніж вважаєте за потрібне.

Будьте сміливим

Любіть більше

1. Будьте вразливим

Хоча ставити себе в ситуацію, коли ви відчуваєте емоційний біль, досить важко, але це найкраще місце для можливостей. Коли ви дійсно дбаєте про інших і вони відчувають, що ви чуйні, то будуть звертатися до вас. Вони захочуть допомогти вам досягти успіху.

2. Будьте чесним

Якщо ви вже завдаєте чи завдавали болю людям навколо себе, дуже просто сховатися від правди. Але ви, мабуть, просто обманюєте себе. Брехня і любов не можуть співіснувати. Щоб дізнатись, як любити, ви повинні бути чесним із самим собою щодо власних обмежень і того, що потребує покращення.

3. Будьте цілеспрямованим

Свідомо плануйте впливати на життя інших. Це означає намагатися бути щедрим і розсудливим. Не чекати на те, щоб хтось спіткнувся й упав, і вже потім бігти допомагати, а дивитись навколо й активно підтримувати тих, хто страждає мовчки.

Станьте надзвичайним

СМІЛИВІСТЬ є дорожньою картою для надзвичайного успіху звичайних людей, таких як ви та я.

Робити щось екстремальне. Бути дисциплінованим, щоб дати собі шанс на успіх. Рухатись далі за межі безпечного та прийняттого. Віддавати, коли вам боляче. Навчитися любити, незважаючи на біль і страх.

СМІЛИВІСТЬ – це ваш шлях уперед.

Вам слід почати бути сміливим прямо зараз. Ви можете стати тим, ким хочете.

І все ж ви можете хотіти стати сміливим, але ніколи цього не досягти.

Тому що сміливим не можна стати просто так. Тому що не можна просто так стати видатним. Дивовижні речі не трапляються випадково. Надзвичайне життя не є природним.

Природно бути звичайним.

Саме такими є більшість людей. Звичайні. Посередні. Абіякі.

Активні, але неефективні. Вони рухаються... але не в напрямку своїх мрій.

Бути звичайним – поганий план. Іти шляхом найменшого опору означає досягти високого рівня посередності і отримати схожі, але не такі самі результати.

Посередність є ефективним (і дратівливим) лиходієм.

Вона не приносить ані нищівної поразки, ані повного провалу, але повільно висмоктує сили та отруює душу. Тиха вбивця.

Одну хвилину ви стоїте на вершині світу. У наступну падаєте на дно, беретесь за голову і намагаєтесь зрозуміти, що трапилось.

Ви повністю втратили свій талант і навіть не певні, як потрапили в це жахливе місце під назвою «посередність».

І більше, ніж будь-чого, ви хочете повернути свій талант. Повернути свою впевненість, відчуття контролю та здатність виконувати все на високому рівні.

Ви хочете робити більше і бути кращим.

Для цього бажання існують назви. Назви, які описують те, що виходить за рамки посередності. Назви, які означають «кращий за середній».

Надзвичайний. Видатний.

Не звичайний, а кращий за це. Той, який виступає, видається за рамки.

Але звідки походить надзвичайність?

Надзвичайність починається з вас – звичайної людини, яка працює на звичайній роботі та робить звичайні речі у звичайний день.

Людини без особливих переваг. Без чудових унікальних навичок. Без великого банківського рахунку.

Цілковито звичайної.

А потім ви вирішуєте зробити щось більше. Бути кимось кращим. Кимось набагато кращим.

І не тільки одного разу. Щодня.

А потім одного чудового дня всі помічають, що «звичайний» – це не те слово, яким можна описати ту людину, якою ви стали. Людину, яка зробила стільки всього.

Вони похитають головою і визнають: те, що вони побачили, – надзвичайне.

Бо так і є. Бо ви і будете таким.

Саме з цього й починається надзвичайність.

З незадоволення посередністю.

З ретельності. З одержимості.

Не може існувати жодних виправдань. Лише зосередженість на тому, щоб стати кращим.

Ви повинні вирішувати пройти ще мільйон, коли остання здається дуже важкою. Ви повинні контролювати свій розум, незважаючи на перешкоди попереду.

Надзвичайність зводиться до дуже простої думки: якщо ви не витратите час на те, щоб стати надзвичайним, ви ніколи не пізнаєте справжньої величі. Усе, що ви знатимете, – це посередність.

Якщо ви вже витрачаєте час, щоб бути звичайним та посереднім, чому б не прагнути надзвичайності?

Не майте ілюзій... уникнути посередності й стати надзвичайним складніше, ніж ви уявляєте.

Але ви зможете робити що завгодно, коли вирішите, що ваші бажання варті боротьби, і присвятите їм своє життя.

У липні 2007 року суперзірка кулінарії Грант Ашац шокував кулінарний світ звісткою, що має рак ротової порожнини (четверта стадія). Якщо конкретніше, то рак язика. На цій стадії раку єдине, що радили лікарі, – повністю відрізати язик. Але Грант не міг на це погодитись.

Грант завжди хотів стати шеф-кухарем.



Від самого початку роботи в ресторані своїх батьків у Мічигані він хотів вступити до найпрестижнішого кулінарного інституту США. Після його закінчення він працював заступником шеф-кухаря у французькому ресторані «French Laundry» в Каліфорнії, а потім став шеф-кухарем чотиризіркового ресторану «Trio» в Чикаго. Через три роки з Грантом у ролі шеф-кухаря ресторан «Trio» отримав п'яту зірку, що зробило його одним із тринадцяти ресторанів такого рівня у світі.

А потім Грант зробив немислиме. Він залишив «Trio» на піку світового визнання, щоб відкрити власний ресторан «Alinea».

Поряд зі славетним театром «Steppenwolf» «Alinea» розташовувалась у звичайній цегляній будівлі лише з номером на дверях. Там не було бару, лобі або зони очікування, місця було досить лише для п'яти десятків відвідувачів. Менш ніж за два роки компанія «Mobil» оцінила його в п'ять зірок у своєму щорічному огляді ресторанів та готелів, а журнал «Gourmet» назвав його найкращим рестораном Америки.

Саме на вершині успіху в Гранта діагностували рак. Прогноз був похмурым. Лікарі сказали йому, що рак, найімовірніше, поширився на його лімфатичні вузли. Щоб вижити, йому потрібно було ампутувати язик.

Але він вирішив піти в іншому напрямку.

Він пройшов курс хіміотерапії та радіаційного опромінення. Він обрав експериментальні процедури під пильним оком лікарів університету Чикаго. Він був настільки хворий, що його нудило під час короткої автомобільної поїздки до свого ресторану. Випромінювання знищило ніжну шкіру на його опухлому язика та горлі. Протягом кількох тижнів він ледве міг проковтнути що-небудь. Він повністю втратив відчуття смаку. І міг втратити своє життя, що ще гірше.

Незважаючи на біль, страх і бажання, щоб інші не жаліли його, Грант вирішив зробити все, щоб зберегти свою мрію та залишитись живим. Він вкладав усю свою енергію у створення кулінарних шедеврів. Поки він готував, інший кухар куштував їжу та описував смак у найменших подробицях. Він розвинув надзвичайний нюх і почав більше покладатися на нюанси запаху та кольору, створюючи шедеври кулінарії.

Через місяці до нього почав повертатися смак. Солодке він почав відчувати найпершим. З відновленням тканини язика він почав відчувати солоне та кисле.

У грудні 2007 року лікарі подивилися на знімки ротової порожнини і горла Гранта й дійшли згоди про те, що рак зник. І за тиждень до Різдва Грант заявив, що його рак перебуває на стадії ремісії.

Але це ще кінець історії. 2008 року ресторан «Alinea» увійшов до топ-25 ресторанів у світі; у 2009 році він посів 10 місце. Грант хотів, щоб 2010 року він став сьомим у світі й найкращим рестораном у Північній Америці, а також отримав три зірки від Червоного гіда Мішлен [\[15\]](#).

Грант Ашац, скоріше за все, не вижив би, обравши звичайність. Якби він вирішив бути жертвою, то змірився б із долею та прожив решту життя посередністю.

Якби він це зробив, то не став би власником всесвітньовідомого ресторану і взірцем творчого підходу

та кулінарного дизайну.

Натомість він вирішив бути надзвичайним. Таке мислення є результатом вибору.

Це особистий перехід від виправдань і жалю до пристрасті й мети.

І тому замість того, щоб зібратися навколо могили й говорити, якою хорошою людиною Грант був, люди говорять про те, яким Грант є. І чого ще може досягти.

Вам не потрібно боротися з раком, щоб зрозуміти, як ви хочете самі обирати свою долю кожного дня, навіть десятки разів щодня.

Кожен момент – це вибір, чи досягати того, що є найбільш важливим, чи знайти виправдання і тікати від прийняття важких рішень.

Рішень щодо кар'єри, стосунків, здоров'я та життя.

У вас є вибір: піддатися страху, що з'їдає вас, або встати й залишити свій слід у світі.

Ключ до надзвичайного життя полягає в тому, щоб жити *зараз*.

Зараз настав час почати працювати над своїм майбутнім.

Зараз ви маєте шанс вирішити, як виглядатиме ваше завтра.

Зараз у вас є можливість зробити те, що лякає вас найбільше.

Зараз найкращий час, щоб продовжувати йти.

Зараз ви повинні зупинитись і подумати про інших.

Зараз ви маєте шанс розвивати нові навички.

Зараз ваші мрії починають перетворюватися на реальність.

Зараз. *Саме зараз.*

Розумієте, саме в цей момент ви перебуваєте на роздоріжжі.

Сама зараз ви вирішуєте, яким буде продовження вашої історії життя.

І ви будете на цьому роздоріжжі ще кілька разів сьогодні, завтра і в кожен день вашого життя.

Секрет отримання бажаного полягає в розумінні, що зараз ви створюєте своє майбутнє.

Ви можете відкласти важливі речі на завтра або почати працювати саме зараз.

Це ваш вибір.

Ви можете звинувачувати себе за прокрастинацію щодо «пріоритетів» і «потенціалу». Але ви знаєте правду.

Ви можете бути надзвичайним. Починаючи з *цього моменту*.

Ніколи не пізно зробити щось дивовижне.

Ніколи не рано почати пробувати.

Розгляньмо приклади.

У 1 рік Крістіан Фрідріх Гайнекен, легендарний вундеркінд, прочитав П'ятикнижжя (перші п'ять книг Біблії).

У 2 роки ковзанярка Бонні Блер стала на ковзани вперше. Вона продовжувала працювати і здобула п'ять олімпійських золотих медалей.

У 3 роки Вольфганг Амадей Моцарт сам навчився грати на клавесині.

У 4 роки бразильський гонщик Формули-1 Айртон Сенна да Сілва вперше сів за кермо.

У 5 років Йо-Йо Ма, всесвітньовідомий віолончеліст, почав грати «Сюїти для віолончелі соло» (Бах) щовечора перед сном.

У 6 років Віллі Гоппе, найкращий гравець у більярд за всю історію, взяв у руки кий. Він мусив ставати на

коробку, щоб дістати до столу.

У 7 років англійський філософ і економіст Джон Стюарт Мілль вивчив грецьку мову.

У 8 років триразова олімпійська золота медалістка з бігу Вільма Рудольф зробила перший крок після перенесеного в дитинстві поліомієліту.

У 9 років Дейзі Ешфорд написала свій бестселер «Молоді гості». Книжка розійшлася накладом понад 200 000 екземплярів.

У 10 років Вінай Бат став наймолодшим гросмейстером у світі.

В 11 років льотчиця Вікторія Ван Метр стала наймолодшою дівчиною, яка перелетіла США.

У 12 років Карл фон Клаузевіц, генерал і автор праці «Про війну», почав служити в пруській армії.

У 13 років актриса, режисерка і продюсерка Джоді Фостер написала сценарій і зняла короткометражний фільм «Руки часу».

У 14 років румунська гімнастка Надя Коменеч стала першим спортсменом в історії Олімпійських ігор, хто отримав оцінку 10.0.

У 15 років шведський тенісист Бйорн Борг кинув школу, щоб зосередитися на тенісі.

У 16 років американський стрілок Енні Оуклі перемогла відомого стрілка Френка Батлера, влучивши в монету у повітрі на відстані 90 футів [\[16\]](#).

У 17 років легенда футболу Пеле виграв Кубок світу зі збірною Бразилії, зробивши вирішальний внесок у перемогу своєї команди, а потім знепритомнів на полі.

У 18 років норвезький математик Нільс Генрік Абель довів нерозв'язність загальних рівнянь 5 степеня алгебричними засобами.

У 19 років Абнер Даблдей придумав правила для бейсболу.

У 20 років Чарлз Ліндберг навчився пілотувати літак.

У 21 рік Томас Едісон створив свій перший винахід – апарат для автоматичного підрахунку голосів.

У 22 роки олімпійський чемпіон з бігу Герберт Джеймс Елліот, один із найвидатніших бігунів, закінчив кар'єру без жодного програшу.

У 23 роки англійська поетеса Джейн Тейлор написала «Люба зірко, мерехти».

У 24 роки Тед Тьорнер почав керувати рекламним бізнесом свого батька. Пізніше він заснував кабельну мережу новин CNN.

У 25 років Дженіс Джоплін записала свій перший альбом «Cheap Thrills», який через декілька місяців зібрав понад 1 млн доларів.

У 26 років радянська космонавтка Валентина Терешкова стала першою жінкою, що полетіла в космос.

У 27 років Курт Воннегут-молодший залишив свою роботу в компанії «General Electric», щоб стати професійним письменником.

У 28 років ямайський композитор та виконавець регі Боб Марлі записав пісню «I Shot the Sheriff».

У 29 років винахідник шотландського походження Александр Белл передав перше повне речення телефоном.

У 30 років фізик Арман Фізо виміряв швидкість світла.

У 31 рік французький єгиптолог Жан-Франсуа Шампольйон розшифрував Розеттський камінь.

У 32 роки Александр Великий завоював майже весь відомий світ.

У 33 роки Волтер Нільсон об'їхав США на одноколісному велосипеді.

У 34 роки Френсіс Скотт Кі, ставши свідком бомбардування форту Мак-Генрі, написав «Прапор, усипаний зірками» (основа гімну США).

У 35 років сер Фрідріх Вільям Гершель, англійський астроном, винайшов контактні лінзи.

У 36 років Бартелемі Тімоньє винайшов першу у світі швацьку машину, що імітувала ручні дії.

У 37 років Джерсі Джо Волкотт став найстарішою людиною, яка отримувала титул чемпіона в боксі.

У 38 років капітан «Аполлона-11» Ніл Армстронг став першою людиною, що ступила на Місяць.

У 39 років Шерон Сайтс Адамс стала першою жінкою, яка самотужки перепливла Тихий океан.

У 40 років Генк Аарон здійснив свій 715 гоум-ран.

У 41 рік Редьярд Кіплінг став наймолодшим лауреатом Нобелівської премії в галузі літератури.

У 42 роки Карім Абдул-Джаббар став найстарішим гравцем регулярних матчів НБА.

У 43 роки бейсболіст Нолан Райан розіграв свій шостий ноу-хітер.

У 44 роки Джордж Вашингтон перетнув річку Делавер і захопив Трентон, штат Нью-Джерсі.

У 45 років Андре Марі Ампер, французький фізик, відкрив правила магнітних полів і електричних струмів.

У 46 років Джек Ніклас став найстарішою людиною, яка виграла «Мастерз» [\[17\]](#).

У 47 років Кент Коуч прив'язав 105 гелієвих кульок до шезлонга і пролетів 193 милі.

У 48 років Умберто Еко, професор семіотики, написав свій перший роман «Ім'я Рози».

У 49 років Джулія Чайлд опублікувала свою книжку «Мистецтво французької кухні».

У 50 років П. Л. Гінан, швейцарський винахідник, запатентував новий спосіб отримання оптичного скла.

У 51 рік маркіз де Сад, ув'язнений більшу частину свого життя, написав роман «Жустіна».

У 52 роки сер Френсіс Чичестер проплив навколо світу сам на судні завбільшки 53 фути, яким зазвичай керує команда з шістьох осіб.

У 53 роки Волтер Хант, винахідник, запатентував булавку.

У 54 роки Енні Джамп Кеннон стала першим астрономом, який класифікував зірки за спектральним типом.

У 55 років Пабло Пікассо завершив свій шедевр «Герніка».

У 56 років Мао Цзедун заснував Китайську Народну Республіку.

У 57 років Френк Добеш узяв участь у своєму першому змаганні з велоспорту на дистанцію в 100 миль – рівно через 10 років після того, як у нього діагностували неоперабельну пухлину головного мозку.

У 58 років голова компанії «Sony» Акіо Моріта презентував «Sony Walkman», який тоді людям не сподобався.

У 59 років Сетчел Пейдж став найстарішим гравцем Головної бейсбольної ліги.

У 60 років драматург та есеїст Джордж Бернард Шоу закінчив писати «Дім, де розбиваються серця», п'єсу, яку вважають його найвидатнішим здобутком.

У 61 рік Шарль Каньяр де ла Тур, французький учений, довів, що бродіння залежить від дріжджових клітин (які раніше не вважалися живими організмами).

У 62 роки Джон Рональд Руел Толкін опублікував перший том свого роману в жанрі фентезі «Володар пернів».

У 63 роки Джон Драйден переклав усі поеми Вергілія англійською.

У 64 роки Томас Баудлер адаптував твори Шекспіра для читання всією сім'єю.

У 65 років джазовий музикант Майлз Девіс виконав наживо свій останній альбом усього за кілька тижнів до смерті.

У 66 років Ной Вебстер закінчив свій монументальний «Американський словник англійської мови».

У 67 років Сімеон Пуассон відкрив закони ймовірності, вивчаючи вірогідність смерті від ніг мула у французькій армії.

У 68 років англійський експериментатор сер Вільям Крукс почав досліджувати радіоактивність і винайшов пристрій для виявлення альфа-частинок.

У 69 років канадець Ед Вітлок із Мілтона став найстаршою людиною, яка пробігла стандартний марафон менш ніж за три години (2:52:47).

У 70 років Корнеліус Вандербільт почав купувати залізницю.

У 71 рік Кацусуке Янагісава, японський учитель на пенсії, став найстаршою людиною, яка піднялася на Еверест.

У 72 роки Маргарет Рінгенберг облетіла весь світ.

У 73 роки Ларрі Кінг відзначив свій 50-й рік роботи на телебаченні.

У 74 роки Фердинанд Марі де Лессепс почав будувати Суецький канал.

У 75 років Барбара Гілларі, переживши рак, стала найстаршою людиною (і першою афроамериканкою), яка досягла Північного полюса.

У 76 років Артур Міллер презентував сміливий новий спектакль «Спуск з гори Морган», у якому не було пересиченості його попередніх творів.

У 77 років Джон Гленн став найстаршою людиною, яка полетіла в космос.

У 78 років шевальє де Ламарк запропонував нову теорію еволюційного процесу, яка полягала в тому, що

набуті ознаки можуть передаватися нащадкам.

У 79 років Аса Лонг став найстаршим чемпіоном США з шашок.

У 80 років Крістіна Браун полетіла до Китаю і піднялася на Великий китайський мур.

У 81 рік Білл Пейнтер став найстаршою людиною, яка піднялася на вершину гори Реньє.

У 82 роки Вільям Айві Болдуїн став найстарішим канатохідцем, перетнувши каньйон Саут-Боулдер у Колорадо по натягнутому тросу завдовжки 320 футів.

У 83 роки славетний педіатр Бенджамін Спок виступив за мир у всьому світі.

У 84 роки Вільям Сомерсет Моєм написав твір «Точки зору».

У 85 років Теодор Моммзен став найстаршою людиною, яка отримала Нобелівську премію в галузі літератури.

У 86 років Кетрін Пелтон пропливла 200 метрів батерфляєм за 3 хвилини 1,14 секунди, побивши чоловічий світовий рекорд для своєї вікової групи більш ніж на 20 секунд.

У 87 років Мері Бейкер Едді заснувала секту «Християнська наука».

У 88 років Мікеланджело створив архітектурні плани церкви Санта Марія дельї Анджелі.

У 89 років Артур Рубінштейн виконав один зі своїх найкращих концертів у Карнегі-холі.

У 90 років Марк Шагал став першим художником, чії роботи виставили в Луврі за життя.

У 91 рік Аллан Стюарт із Нового Південного Уельсу отримав ступінь бакалавра юридичних наук в Університеті Нової Англії.

У 92 роки Пол Спенглер пробіг свій 14-й марафон.

У 93 роки Пелем Гренвіль Вудгауз працював над своїм 97-м романом, був посвячений у лицарі і помер.

У 94 роки комік Джордж Бернс виступив у Скенектеді, штат Нью-Йорк, через 63 роки після свого першого виступу в тому ж місці.

У 95 років Нола Окс стала найстаршою людиною, яка отримала диплом про вищу освіту.

У 96 років Гаррі Бернстайн опублікував свою першу книжку «Невидима стіна» через три роки після того, як почав писати, щоб подолати самотність після смерті дружини Рубі, з якою прожив у шлюбі майже 70 років.

У 97 років Мартін Міллер працював повний робочий день як захисник інтересів літніх людей.

У 98 років Беатріс Вуд, керамістка, виставила свою останню роботу.

У 99 років Теїчі Ігарасі піднявся на гору Фудзі.

У 100 років Френк Ширер, імовірно, є найстаршим активним водним лижником у світі.

Люди постійно роблять надзвичайні речі. І немає жодних причин, чому ви не можете бути одним із таких людей.

Але ніколи не забувайте, що «робити» щось – це лише півсправи. Справжній успіх полягає в тому, якою людиною ви станете.

Зрештою, всі ми хочемо вірити, що ми важливі. Ми створені, щоб шукати сенс життя й самореалізуватись.

Лишаючи сліди в минулому, ми хотіли б озирнутись і побачити, що зробили світ кращим. Ми відчайдушно хочемо знати це.

Розумієте, ви можете *зробити* стільки всього. Ви можете робити щось *видатне* 100 разів на день.

Подумайте тільки, що може статись, якщо ви робитимете це щодня протягом наступного року... матимете сотні тисяч дрібних можливостей.

А тепер уявіть: якщо ви робитимете щось видатне 100 разів на день протягом наступних 30 років... у вас може з'явитись понад мільйон можливостей бути кращим.

І тоді ви дійсно станете надзвичайним. Обирайте сміливість. Обирайте надзвичайність.

Будьте сміливим

Обирайте надзвичайність

1. Відчиняйте двері незнайомцям.
2. Кажіть «Дякую».
3. Вчіться на своїх помилках.
4. Припиніть нити.
5. Менше бійтесь.
6. Будьте добрим.
7. Надихайтесь.
8. Ведіть когось.
9. Сплатіть борги.
10. Оберіть, на якому ви боці.
11. Платіть більше за якість.
12. Простягайте руку допомоги.
13. Відпустіть минулі помилки.
14. Будьте непереможним.
15. Ефективніше керуйте часом.
16. Припиніть грати в політику.
17. Плануйте свій успіх.
18. Будьте експертом.
19. Припиніть захищати себе.
20. Наважтесь діяти саме сьогодні.
21. Боріться з посередністю.
22. Смійтеся з життя.

23. Лягайте спати втомленим.
24. Питайте, що ви можете покращити.
25. Даруйте незнайомцям квіти.
26. Притримуйте двері ліфта.
27. Захоплюйтесь гарними ідеями.
28. Розвивайте терпіння.
29. Створюйте те, чого не вистачає.
30. Піклуйтеся про психічне здоров'я.
31. Майте запасний план.
32. Потискайте руку, дивлячись в очі.
33. Шукайте в інших хороше.
34. Пробуйте щось нове.
35. Прислухайтесь до критики.
36. Покращуйте свій фінансовий стан.
37. Витрачайте час на благодійність.
38. Учíte того, чого навчилися самі.
39. Висловлюйте свою думку в складній ситуації.
40. Дбайте про інших.
41. Звертайте увагу на деталі.
42. Будьте другом.
43. Займайтесь фізичною працею.
44. Хваліться здобутками інших.
45. Частіше діліться.
46. Любіть когось.
47. Придумайте мрію.
48. Вставайте на годину раніше.
49. Записуйте свої думки.
50. Більше просіть вибачення.

51. Зберігайте психологічну силу.
52. Ставте себе в складні ситуації.
53. Плачте, коли вам боляче.
54. Майте мету щодня.
55. Не зупиняйтесь, доки не закінчите
56. Захоплюйтесь іншими.
57. Звертайте увагу на розмову.
58. Цінуйте відмінності.
59. Будьте менш егоїстичним.
60. Полегшуйте чужий біль.
61. Уявляйте можливості.
62. Усміхайтесь людям навколо.
63. Іноді дозволяйте собі поплакати.
64. Телефонуйте іншим, бо «просто про них подумали».
65. Будьте наставником.
66. Гідно зустрічайте невдачі.
67. Будьте вразливим.
68. Наважтесь бути оптимістичним.
69. Ставте більше питань.
70. Прочитайте нову біографію.
71. Зробіть щось видатне.
72. Думайте своєю головою.
73. Докладайте більше зусиль.
74. Звертайтеся по допомогу.
75. Кажіть правду.
76. Виконуйте фізичні вправи.
77. Вирішіть не злитися.

78. Досліджуйте нові ідеї.
79. Ефективніше використовуйте свої таланти.
80. Зупиняйтеся (на декілька хвилин).
81. Прямуйте до своїх цілей щодня.
82. Складіть список завдань, які потрібно зробити.
83. Живіть чесно.
84. Підживлюйте натхнення.
85. Уникайте натовпу.
86. Перестаньте бути пасивно-агресивним.
87. Знайдіть відповіді на свої питання.
88. Будьте відповідальним.
89. Працюйте над найбільшими слабкостями.
90. Замініть «Ні» на «Ні, дякую».
91. Дозвольте іншим бути в центрі уваги.
92. Слухайте своїми очима.
93. Кажіть те, що думаєте.
94. Захищайте своїх друзів.
95. Відкидайте дурниці, поки вони не вивели вас із рівноваги.
96. Заохочуйте інших.
97. Медитуйте про власні цілі.
98. Не кидайте нічого на півдорозі.
99. Робіть хороші справи з чесними намірами.
100. Користуйтеся своїм розумом.
101. Аналізуйте свої дії.
102. Докладайте стільки зусиль, скільки вимагаєте від інших.
103. Давайте хороший приклад.
104. Пригощайте вечерю або десертом.

105. Вирішіть учитися в усього.
106. Відзначайте маленькі перемоги.
107. Дозвольте життю йти своїм плином.
108. Будуйте великі плани для тих, хто поряд.
109. Насолоджуйтесь чужим успіхом.
110. Непомітно надихайте інших.
111. Піклуйтесь про здоров'я.
112. Приймайте різні точки зору.
113. Не лягайте спати злим.
114. Очікуйте на успіх інших.
115. Цінують власний час.
116. Просіть інших «заплатити наперед».
117. Пишіть доброзичливі записки.
118. Допмагайте іншим безкорисливо.
119. Складіть план.
120. Не звертайте уваги на незрілість.
121. Менше думайте про власну правоту.
122. Плануйте час, який приділятимете іншим.
123. Даруйте свої кращі ідеї.
124. Перестаньте ображатися через дурниці.
125. Пам'ятайте хороші часи.
126. Вирішіть, що турбота важливіша за перемогу.

Боріться до кінця

У який момент ваша мрія стає ілюзією? Хто вирішує, що геній перейшов грань безумства?

Світ не скаже вам, коли зупинитись у боротьбі за мрію.

Друзі й сім'я будуть хитати головами і дивуватися, чому ви так стараетесь.

Вони проситимуть вас зупинитись.

Вони казатимуть, що ви гаєте час.

Вони казатимуть, що ви помиляєтесь.

Вони казатимуть, що, навіть якщо ви отримаєте те, чого хочете, ви будете змушені за це заплатити.

Вузьке бачення та обмежений менталітет не допоможуть вашій місії та іншим справам. Вони обмежать вас і змусять сумніватись у ваших цілях та пристрасті.

Вас можуть назвати божевільним, фанатичним або нав'язливим. Але саме такою і була більшість видатних людей протягом усієї історії людства.

Якщо ви дозволите думкам інших диктувати, що вам робити і як ставитись до свого життя, ви будете нещасним незалежно від того, чого досягнете.

Ви *самі* вирішуєте, що таке успіх. Кожна людина має власне бачення цього.

Не дозволяйте думкам інших визначати, ким ви є. Їхні думки не мають значення. Ані на макове зерня.

Вони не мають права вирішувати.

Ви маєте.

Ви самі вирішуєте, що є правильним для вас, а що ні. Ви самі вирішуєте, наскільки важливі ваші цілі та мрії. Ви самі вирішуєте, скільки сил і як довго їх докладати.

Буде час, коли світ навколо буде розвалюватись. Коли всі ваші зусилля будуть закінчуватися невдачею. Коли ваші мрії розбиватимуться вщент, а те, чого ви бажаєте, буде здаватись далеким і недосяжним, як казка.

Будуть тихі моменти між риданнями, коли ви питатимете себе, чи можете продовжувати.

Коли ніхто не вірить у вас. Навіть ви самі.

У ці темні моменти думки про капітуляцію природні.

Капітуляція починається зсередини. З вашої голови. З вашого серця.

Подумайте про це. Коли ви востаннє публічно «піднімали білий прапор»? Напевне, тільки раз або двічі в житті.

Нас учили, що капітуляція – прерогатива невдах, що успішні люди не здаються. Ми всі хочемо виглядати як переможці й тому наполегливо працюємо над тим, щоб удавати, наче не здалися.

Але капітуляція – це не те, що ви робите на очах у всіх.

Це ваше ставлення, ваші слова самому собі, коли ви стикаєтесь із перешкодами.

Ви здаєтесь, бо не вірите в себе. Через те, що ніхто не вірить у вас, ви підозрюєте, що вони мають рацію.

Коли інші сумніваються у вас, ви теж сумніваєтесь у собі. Коли інші скептично ставляться до вашої мрії, ви також починаєте скептично ставитися до неї.

Ви програєте, лише коли здаєтесь. Ви виграєте, навіть якщо просто продовжуєте боротись.

***Успіх виглядає як провал аж до того моменту,
коли ви перетинаєте фінішну лінію.***

***Ви можете здатись або йти до своєї мети
крок за кроком.***

Ви можете знаходити виправдання своїм недолікам або взяти на себе відповідальність за досягнення успіху.

Сьогодні ви можете почати перемагати.

Те, що спочатку (або пізніше) справи йдуть не так, як ви хочете, не означає, що вони не підуть як треба наступного разу.

Наступного разу вам може усміхнутись фортуна.

Наступного разу людський дух може піднятися вище за розум і привести до неймовірних результатів.

Але тільки в тому разі, якщо ви будете вірити.

Ніхто не може повірити для вас, з вами або замість вас.

Саме ви повинні це зробити. Ви повинні віддано справджувати свої мрії. Ви повинні мати мету.

Ви повинні вірити.

Улітку 480 р. до н. е. Ксеркс і його перська армія спрямували на рівнини Греції сили, які вражали світ. Їхня мета полягала в тому, щоб прийти й поневолити Грецію. Античні джерела стверджують, що перська армія налічувала мільйони воїнів. А про їхню лютість склали легенди. Їм не можна було чинити опір.

Але одна людина наважилась поставити під сумнів їхню силу.



Поки Греція та її союзники намагалися зібрати кілька тисяч людей для захисту країни, Леонід I, цар Спарти, зібрав невелику групу в надії затримати перську армію і дати Греції шанс зібрати сили. Леонід та його люди вночі пройшли горами, званими Фермопіли. Саме через ці гори мали пройти перси, щоб дістатися до Греції.

Наступного ранку, коли сотні тисяч персів почали просуватися до гір, стійкі й непохитні спартанці стали на їхньому шляху. Вони стояли за мету, пліч-о-пліч, брат

за брата, готові боротися за життя під проводом Леоніда.

Згідно з Геродотом, «Леонід наказав їм битися на смерть». Їхня лють відтісняла персів протягом кількох днів.

Через сім днів битв грецький зрадник Ефіальт повідомив персів про таємну стежку через гори, навколо проходу, який захищали Леонід і його люди. Почувши це, Ксеркс наказав Гідарну і 10 тисячам елітних воїнів, яких називали «безсмертними», піднятися на гору вночі та обійти спартанців.

Коли настав світанок і грецькі розвідники помітили «безсмертних», вони повідомили Леоніда про зраду. Знаючи, що смерть майже неминуча, він зібрав свою невелику армію й оголосив, що кожен, хто бажає піти, може зробити це з честю зараз. Ті, хто залишиться, будуть битися з персами до кінця.

З першими променями сонця маленька армія з 300 спартанців утворила коло і почала чекати на ворога. Навіть оточені персами, спартанці билися настільки люто, що «валили ворогів купами».

Перським воєначальникам довелося використовувати батоги, щоб змусити солдатів битися зі спартанцями, які з люття мечами розбивали міцні щити «безсмертних».

Битва тривала.

Перси прибували хвиля за хвилею, Леоніда відтіснили від його людей і вбили. Його руки все ще стискали меч, хоча неживе тіло вже не командувало.

Військо, схвильоване смертю свого царя, відігнало персів до схилів гори, щоб забрати тіло Леоніда. Вони стали колом і билися, доки не зламали всі мечі. І коли їхні мечі зламалися, за Геродотом, вони боролися руками й зубами. У них не лишилось нічого, крім сили волі та рішучості вистояти. Нічого, крім віри.

Урешилі кілька тисяч стріл перських лучників полетіли в спартанців. Ніхто не встояв. Їхні тіла падали біля Леоніда – людини, яка кинула виклик могутньому Ксерксові. Одна людина проти мільйонів. Людина, яка вірила у свою справу. Людина, яка облишила комфорт, страх і царство, щоб зустріти свою долю.

Греків настільки надихнули мужність і віра Леоніда та його 300 спартанців, що вони виступили як ціла нація. Вони боролися, щоб бути вільними людьми, і, незважаючи на неймовірні труднощі, перемогли персів. Цим вони забезпечили народження західної демократії та свободи.

Одна людина дійсно змінила хід історії.

Наразі пам'ятник Леоніду і його людям стоїть у Фермопілах. Напис на камені – це слова реакції Леоніда на вимогу Ксеркса скласти зброю: «Molon labe»... «Прийди і візьми».

Тисячі років тому в битвах поразка означала смерть.

Вибір був жорстоко очевидним.

Таким чином, незалежно від того, наскільки сильно вас було поранено, ви продовжували боротись. Ви брали свою зброю і кожним зусиллям боролися з ворогом.

Треба думати, що боротьба за мрії набагато простіша, ніж боротьба на мечях до самої смерті.

Але боротьба за досягнення цілей також може бути жорстокою. Ваша душа може стікати кров'ю, вам може бути боляче, ви будете думати, чому у вас такі високі амбіції.

Відмова від вашої мрії, найімовірніше, не є питанням життя і смерті. Принаймні не у фізичному плані.

Але в той момент, коли ви припините боротьбу за неї, ви почнете помирати всередині.

Коли ви здаєтесь, ви помираєте емоційно.

У вас є мужність, витривалість і віра, щоб продовжувати боротьбу за мрії?

Тому що, якщо ви не боретесь, ви просто не наближаєтесь до успіху.

Отже, беріть свій меч і починайте битись.

Кривлячись через біль і втому від боротьби за найдорожче, пам'ятайте про спартанця всередині вас.

Зустрічайте виклик благородним кивком воїна. Стейким поглядом непереможного чемпіона.

А коли страх і сумніви оточують вас, боріться! Боріться люто! Боріться за гідність долі, яку ви обрали. Якщо зазнаєте поразки, підіймайтесь. Зціліться від ран, невдач та втрат і починайте знову. І так знову й знову. Не складайте рук, не вішайте носа, не визнавайте поразки. Відмовтесь від тихого програшу. Ваша мрія варта боротьби. Ви маєте вибір. Здатися чи боротися далі.

Цей момент має вирішальне значення.

Цей момент визначає все життя. Цей момент – ваша можливість повірити в себе.

Одна людина може змінити історію.

Ви можете бути цією людиною.

Ви готові встати й почати боротьбу?

Епілог

Кінець історії

Пам'ятаєте Джорджа?

Джордж був молодим американським солдатом під час Другої світової війни, який, стікаючи кров'ю та страждаючи від болю, врятувався з поля бою.

Потім він подолав свої страхи і поплив через океан уночі в надії знайти корабель, де лікарі та медсестри могли б вилікувати його.

Це екстремально. Це неймовірно. Але він вижив. І я радий цьому.

Бо той Джордж – це Джордж Вальдшмідт, мій дід.

Але Джордж не просто вижив. Він став успішним. Дуже успішним. У СМІЛИВІЙ формі.

Після війни він переїхав у Канзас, завів сім'ю і став інженером поїзда.

Нічого гламурного. Нічого особливо героїчного.

Справді, якби історія зупинилася на цьому, ви могли б підозрювати, що Джордж просто став звичайним «синім комірцем».

Але саме та сила, яка змусила Джорджа вижити, дозволила йому стати мільйонером. Мільйонером, який був інженером поїзда.

Розумієте, наприкінці кожного року співробітникам «Western Pacific» пропонували отримати грошовий бонус або фондовий сертифікат. У ті дні сертифікат був лише папірцем, який стверджував, що ваші гроші вкладено десь на фондовій біржі в Нью-Йорку.

Хоча більшість його колег-інженерів брали гроші, Джордж брав сертифікати.



Замість того щоб отримати негайне задоволення, він чинив дисципліновано. Таким чином, поки інші пили келих у барі або купували новий будинок, Джордж продовжував збирати папірці.

Саме ці маленькі шматочки паперу зробили Джорджа мультимільйонером.

За 20 років, що я знав свого діда, мене завжди надихали його історії. Я завжди пам'ятав про них, коли зустрічався з труднощами.

Як я міг не докладати зусиль і не бути дисциплінованим, якщо мій дід міг це робити?

Тепер, чесно кажучи, я можу сказати, що подорож Джорджа не завжди надихала. У нього були свої демони.

Як і більшість людей його покоління, котрі воювали на далеких континентах, він уживав алкоголь, щоб забути жахіття, свідком яких був, і трагедії, яких зазнав.

Іноді він бував занадто злим і втрачав контроль.

Але моя бабуся любила його, навіть незважаючи на це. Її відданість була свідченням сили любові.

Саме тому, коли все сказано і зроблено, любов і стосунки в нашому житті важливіші за будь-який успіх.

Я вивчив цей урок найбільшчим способом. Ось ми й повернулися до початку книжки...

Я сидів на задніх східцях свого гаража з пістолетом у роті, недвозначно дізнавшись, що помилявся. Що досягнення неймовірного, надзвичайного успіху не залежить від того, скільки угод я уклав, скільки грошей заробив і скільки людей знають моє ім'я.

Успіх – це щось набагато глибше.

Є кілька слів, щоб точно описати емоційні муки мого невдалого шлюбу. Я був розгублений на глибоко особистому рівні. Мені було боляче. Я заплутався. Я був у неймовірному смутку.

Я думав про самогубство майже щодня. Але як тільки я вставив пістолет у рот тієї ночі, я зрозумів, що ніколи не нашкоджу собі.

Проте думка «Чи не легше припинити це, ніж збирати по шматочках?» засіла в моїй голові.

Можливо, так і було б.

Але Вальдшмідти не так вирішують свої проблеми.

Так само, як мій дід повз із поля бою, моя дружина і я вчилися не завдавати одне одному болю.

Ми дізналися, що обоє просто хотіли, щоб нас любили. Щоб нас вислуховували. Ми хотіли відчувати, що дійсно важливі для когось.

Як Джордж, ми знайшли допомогу. Ми знайшли одне одного. І, як Джордж, ми вижили.

Сара і я досі разом. Цього року нашому шлюбу виповнилось десять років. І в нас троє дивовижних дітей.

Не очікуйте, що я дам вам поради, як зберегти шлюб. Ми просто працювали над ним щодня. Дні перетворилися на тижні. Тижні – на місяці. Місяці – на роки.

Зараз ми кохаємо одне одного більше, ніж будь-коли. Можливо, вперше в житті.

Я не знаю, що чекає нас у майбутньому, але дуже хочу дізнатись.

І я вдячний дідові, який надихнув мене знайти в собі мужність перебороти демонів і зробити неможливе.

Я сподіваюся, що ви знайдете в собі мужність перемогти своїх демонів, якими б вони не були.

Розширюйте межі безпечного та прийняттого. Боріться довше, ніж можливо. Дозволяйте іншим відчувати себе потрібними.

Розумійте їхню крихкість.

І любіть, незважаючи ні на що.

Будьте неймовірними.

Будьте сміливими.

Подяки

У моєму житті так багато любові. Моя дружина Сара – це моя скеля. Ніщо інше не має значення, коли я з нею. Разом ми завоюємо світ. Брайс, Дастін і Ділан – мої причини написати цю книжку. Я сподіваюся, що коли вони подорослішають і прочитають її, то зрозуміють, як сильно я їх люблю і хочу, щоб вони стали надзвичайними.

Мама й тато Вальдшмідти почали це шаленство. Я вдячний їм за вогонь у душі. Вони навчили мене, як перемагати, любити Ісуса і бути собою. Мій батько показав мені красу дороги та пари кросівок.

Дякую тобі, Террі, за те, що був для мене другим батьком. Кайл, Ліз, Пол, Кеті, Фейт, Джой, Джо, Джеремі, Бренда, Рікі, Кессі, Ганна, Річ, Ніколас, Ліза – ви найкраща родина.

Дякую своїм друзям Клеберу, Таліті, Попову, Бетані, «Барту», Джеремі Букеру і Бретт Арп (яка була моєю «мудрою половиною» так довго) за підтримку і гарний настрій.

Й особливо моєму братові Педро, який дав мені можливість почати знову. Дякую Джо і Джоелу за спогади з Вірджинії.

Так багато людей допомагали мені з цією книжкою. Мій друг і редактор Джулі Болдуїн терпляче зшивала мої думки в пункти й розділи. Ця книжка не існувала б без її майстерності. Том Бенлі та Джоел Кенфілд допомогли мені почати. Вони читали мій рукопис і закликали поділитися своїми відчуттями в найтемніші часи. Том Сірсі читав перші розділи, перш ніж книжка вийшла, і надихав мене своєю впевненістю. Так само як Барбара Вівер Сміт. Їхні добрі слова допомогли мені закінчити цю справу.

Десятки людей допомагали надрукувати цю книжку. Дизайнери, маркетингова команда, друкарі – цей список можна продовжувати нескінченно. Я вдячний їм за всі їхні зусилля. Вони розглядали кожен мою дику ідею

(наприклад, додати до книжки «запах») і пропонували мені різноманітні варіанти. Я вам дуже вдячний.

Нарешті, дякую вам, мої читачі. Я писав цю книжку кілька років. Щоразу, коли я хотів здатись, я читав ваші листи про те, як змінили ваше життя одна з моїх статей чи запис у блозі. І це надихало мене копати глибше. Брати ближче до серця. Дякую за СМІЛИВІ розмови протягом багатьох років.

Хто такий цей Вальдшмідт?

Ви, напевне, читаете цю сторінку, бо думаєте: *«Хто цей Ден і чому я повинен його слухати? Що він знає про успіх?»*

Слушне питання. Тепер поговоримо більше про мене, і, якщо ви запитали, я відповім.

Чесно кажучи, я просто звичайний хлопець із чудернацьким мисленням.

Усе почалося більш ніж 30 років тому. Я народився на п'ять тижнів пізніше і відтоді намагаюся надолужити згаяний час.

Я почав косити газон у 12 років і перетворив це на машину для заробляння грошей (натяк: це лише початок).

У середній школі я займався бігом і побив шкільний рекорд (більший виклик).

Я також виграв національний конкурс промов. З того часу я не замовкаю.

Мені було 18, коли я став наймолодшим менеджером відділу компанії «Sears» у Шелбі, штат Північна Кароліна.

Я продавав ділянки на цвинтарі і страхував людей, навчаючись у семінарії богослов'я. (Це добре для збереження розуміння життя.)

Потім я отримав роботу фахівця з продажів початкового рівня у фірмі з надання професійних послуг. Я змінив їхній процес продажів, заробив мільйони доларів для компанії і став генеральним директором у 25 років.

А потім я втратив усе це й дізнався про життя і невдачі стільки ж, скільки знав про успіх.

Наразі я працюю «бізнес-стратегом». Я очолюю компанію, яка вирішує складні проблеми для організацій у всьому світі. Те, що я дійсно роблю, – це ставлю жорсткі питання і виголошую незручні істини, які ніхто інший не враховує.

Я відмовляюся приймати бізнес у звичайному вигляді. І я не дозволяю моїм клієнтам прийняти його таким. Вони скажуть вам, що в мене досить нетрадиційні (але дуже ефективні) ідеї щодо бізнесу.

Я створив свій блог, «EDGY Conversations», у 2005 році. Я не брехатиму, мені було приємно, коли компанія «Dow Jones» назвала його одним із 7 найкращих блогів з продажів.

Досить весело, коли люди з «Business Week», «INC Magazine», «Business Insider» і BBC (та сотень інших журналів і телеканалів, про які ви навіть не чули) хочуть почути й написати про мої нетрадиційні ідеї.

Пам'ятаєте конкурс промов? Він підготував ґрунт для принципів, завдяки яким я кидаю виклик упередженням людей і повністю знищую типовий бізнес-діалог.

І так... іноді я роблю неоднозначні речі.

Так само як у ті часи, коли місяцями тренувався перед змаганнями з боїв без правил. Тільки цього разу без боротьби зі стафілококовою інфекцією в реанімації. (Я впевнений, що це було приховане благословення.)

Зараз я беру участь в ультрамарафонах. Чорт забирай, торік я намагався побити світовий рекорд кількості миль, які можна пробігти за 24 години. Так. Я знаю... це божевілля.

Я також відомий тим, що можу слухати пісню Джоша Гробана «You Raise Me Up» по 50 разів на день. І тим, що купив компакт-диск Сьюзан Бойл у день його виходу. Що ще я можу додати? Я вічно шукаю музику для натхнення та історії успіху на кшталт «гідкого каченяти». І завжди вболіваю за переможених.

Якщо ви хочете поговорити зі мною, зашнуруйте свої кросівки і рушайте на пробіжку навколо Грінвілла, Південна Кароліна.

Я буду божевільним чуваком, який біжить проти руху транспорту.

Станьте сміливим

Де ви можете дізнатися про Дена більше?

Підпишіться на нього у Твіттері @DanWaldo. Додайте його в друзі на Фейсбуці. Зв'яжіться з ним на LinkedIn. Загугліть його. Він усюди.

Шукаєте натхнення?

Зайдіть на сайт EDGYQuotes.com у пошуку СМІЛИВИХ ідей.

Потрібна тижнева доза сміливості?

Зайдіть на блог «EDGY Conversations». Компанія «Dow Jones» називає його одним із найкращих бізнес-блогів в Інтернеті. Більше на DanWaldschmidt.com/blog

Думаєте, що сміливі?

Дізнайтеся, наскільки ви СМІЛИВІ насправді. Дайте відповіді на кілька питань і визначте рівень СМІЛИВОСТІ. Пройдіть тест ще раз згодом, щоб дізнатись, наскільки СМІЛИВИШИМ ви стали. Це на EDGYAudit.com

Бажаєте дізнатись, чому ваш бізнес прогорів?

Ми думаємо, що знаємо, чому... і що слід із цим зробити. Ознайомтеся з радикальною філософією успішного бізнесу та промислового домінування на EDGYManifesto.com

Бажаєте розширити своє мислення?

Ден спростує ваші упередження про те, що є можливим. Його потужний погляд на розвиток бізнесу та натхнення глибоко особистого плану ви знайдете за адресою WaldschmidtPartners.com

Готові почати діалог із Деном?

Ден розуміє, як ставити жорсткі питання, показуючи нам наші слабкості, яких ми боїмось, і прийняти рішення, які принесуть великі результати. Зайдіть на сайт WaldschmidtPartners.com або напишіть листа на скриньку dan@danwaldschmidt.com

Не будьте розважливими, щоб бути дивовижними

У кожній групі є щонайменше одна така людина, яка закликає: «будьмо розважливими». У кожному випадку, коли планується щось оригінальне або коли очікування стають надто грандіозними, така людина втручається зі своїм обов'язковим нагадуванням, що треба пригальмувати, обміркувати все ретельніше і «бути розважливими».

І зазвичай такє спрацьовує

Замість того щоб думати про подолання нових обмежень та встановлення нових рекордів, ви вирішуєте грати безпечно, не надто ризиковано. Робити так, як це робила би звичайна, пересічна людина, – бути розсудливим.

І все, що ви зробите, буде лише посереднім. Не буде нічого визначного, нічого, що може змінити світ, про що швидко забудуть. Безглузда повсякденна робота.

Але це потрібно змінити

Якщо ви хочете бути дивовижним, вам потрібно йти проти заклику здорового глузду «бути розважливим».

– Це нерозважливо – продовжувати спроби у разі невдачі. Але саме в цьому полягає секрет успіху.

– Це нерозважливо – підніматися, коли вас нокаутував сильніший супротивник. Але саме так і перемагають.

– Це нерозважливо віддавати більше, ніж ви отримуєте. Але саме так створюються стосунки, що можуть допомогти.

– Це нерозважливо – вірити в себе, коли у вас ніхто не вірить. Але саме так ви змінюєте світ.

Не будучи розсудливим. Не граючи безпечно.

Відмовляючись від безпечного почуття виглядати так, неначе у вас все гаразд, коли ви насправді внутрішнє перелякані.

Усе це притаманне чемпіонам. У цьому полягає справжня мужність.

І ви можете бути такою людиною

Ви можете бути бунтівником, борцем, аутсайдером.

Будь-хто може поступатися перед страхом та сумнівами, піддаватися тиску. Але це не робить вас великим. Це лише дозволяє вам рухатися в загальному натовпі. Загальний натовп, що складається з таких лузерів, яким і ви могли би бути. Тільки якщо ви інакший. Інакший уже сьогодні. Замість того щоб обирати легкий шлях, ви можете вирішити більше не бути розсудливим.

Щоб мислити ширше. Боротися довше. Іти вперед, коли ніхто не йде слідом за вами.

Нехай розсудливими залишаються ті, хто потім називатиме вас «щасливчиком».

Примітки

1

«Peanuts» («Дрібнота») – комікси про хлопчика Чарлі Брауна та песика Снупі. *(Тут і далі прим. перекл.)*

2

5 футів 8 дюймів \approx 1 м 73 см; 40 футів \approx 12 м 20 см; 130 футів \approx 40 м.

3

LinkedIn – соціальна мережа для пошуку і встановлення ділових контактів, популярна на Заході.

4

Сет Годін – американський автор книжок про психологічні засади успішного маркетингу, веде також популярний блог на цю тему.

5

Драфт – процедура відбору командами гравців, що не мають чинного контракту з жодною командою в лізі. Часто в драфті беруть участь молоді гравці, які грають за університетські команди.

6

Ресивер (вайд-ресивер, приймальник) – ампула гравця в американському футболі.

7

Абрам Г'юїтт – американський промисловець і політик, мер Нью-Йорка в 1887–1888 рр.

8

250 футів \approx 76 м.

9

50 футів \approx 15 м.

10

90 фунтів \approx 40 кг.

11

40 дюймів \approx 1 м.

12

Мається на увазі слоган компанії Nike «Just Do It».

13

Гелен Келлер – сліпоглуха американська письменниця, громадська діячка та викладачка.

14

Мається на увазі фільм «Невидимий бік» (2009).

15

Червоний гід Мішлен – найбільш відомий та впливовий із ресторанних рейтингів сьогодення. Гід друкується з 1990 року та базується на тризірковій системі оцінювання.

16

90 футів \approx 27,5 м.

17

«Мастерз» – один із чотирьох головних світових турнірів з гольфу (мейджорів), що проводиться у квітні кожного року в Національному гольф-клубі Огасти в штаті Джорджія.